

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
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 librerías del distrito de Callería, 2017”

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

AUTOR:

Vásquez Ruiz Merly Aidee

ASESOR:

Mg. CPCC Ramírez Panduro Jorge Alfredo

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 librerías del distrito de Callería, 2017”

2. Hoja de firma del jurado y asesor

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

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

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

.....
Mg. CPCC. JORGE ALFREDO RAMIREZ PANDURO
ASESOR

3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la vida, salud y sabiduría, cada día y así lograr lo que tanto he anhelado, terminar mi carrera profesional; así mismo agradezco a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, por haberme brindado una educación de calidad en la formación académica. A mi tutor Mg. CPCC. Jorge Alfredo Ramírez Panduro, por inculcarme sus grandes conocimientos; como también a mi hermosa familia, por confiar en mí y su apoyo constante, a mi hija por sacrificarle sus fines de semana y no estar a su lado.

Finalmente quiero agradecer a todos los gerentes, administradores y/o propietarios, comerciantes y todas aquellas personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y salud, a mi hija Angeline ya que ella es mi motivación para seguir adelante y a toda mi familia por su apoyo incondicional para culminar con éxito el presente trabajo de investigación.

4. Resumen y abstract

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017”, tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017. La investigación realizada fue descriptiva, debido a que sólo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, como son el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, se trabajó con una población de 31 y se tomó una muestra de 31 microempresas que representan el 100% del total de la población en estudio, el instrumento que se utilizó para conseguir el objetivo se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, dirigidas a los representantes generales, gerentes y/o propietarios de las micro y pequeñas empresas; por lo que se utilizó la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Con respecto a las generalidades de los representantes legales.** De las micro y pequeñas empresas estudiadas se establece que el 58,07% (18) de los representantes legales de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 51.61% (16) de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. El 41.94% (13) de los micro empresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos. El 48.39% (15) de los representantes legales de las empresas tienen la condición de solteros. El 64.51% (20) de los representantes legales no tienen profesión. El 93.54% (29) de los de los representantes legales

son comerciantes. **Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas.** El 61.29% (19) de los representantes legales de las empresas tienen entre 1 a 5 años en el rubro. El 100% (31) de las empresas son formales. El 74.19% (23) de las micro y pequeñas empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 61.29% (19) de las micro y pequeñas empresas tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales. El 100% (31) de las micro y pequeñas empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas.** El 77.42% (24) de las micro y pequeñas empresas han sido financiados por terceros. El 19.35% (6) de las micro y pequeñas empresas trabajan con el Banco de Crédito pagando una tasa de interés mensual de 1.55%. El 25.81% (8) trabaja con el Banco Continental, con una tasa de interés mensual del 1.50%. El 9.68% (3) trabaja con Mi Banco pagando una tasa de interés mensual del 3.60%. El 12.90% (4) con la Caja Piura, con una tasa de interés mensual del 4.25%. El 6.45% (2) con la Caja Arequipa con una tasa de interés mensual del 2.75% y el 3.23 (1) con la caja Maynas pagando una tasa de interés mensual del 2.69%. Y el 22.58% (7) son con financiamiento propio. Por lo tanto, el 54.84% (17) son las entidades bancarias que les otorga mayores facilidades para la obtención del crédito. El 22.58% (7) les brinda las facilidades las entidades no bancarias; de los cuales el 70.97% se les otorgaron los créditos que fueron solicitados. El 38.71% (12) fluctúan de 5,000 a 30,000 el monto promedio del crédito otorgado. El 29.03% (9) están entre 31,000 a 50,000; por lo que el 70.97% (22) los créditos son a corto plazo. El 70.97% (22) de las micro y pequeñas empresas invirtió el crédito solicitado para capital de trabajo. **Con respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas.** El 38.71% (12) de los

representantes legales de las micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado de uno a dos veces en los temas de inversión del crédito financiero y en manejo empresarial. El 87.10% (27) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron más de tres capacitaciones en los últimos años. El 87.10% (27) de las micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 87.10% (27) de las micro y pequeñas empresas creen que la capacitación es relevante, capacitándoles en prestación del mejor servicio a los clientes y en conocer el producto. **Respecto a la percepción de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.** El 77.42% (24) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad de su empresa. El 90.32% (28) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 80.65% (25) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad en los últimos años. Y finalmente el 80.65% (25) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad en el último año.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The present research work entitled "Characterization of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, bookstore sector of the Callería district, 2017", had as its general objective, to determine and describe the main characteristics of the financing, the training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, booksellers in the Callería district, 2017. The research carried out was descriptive, because it only described the main characteristics of the variables under study, such as the financing, training and profitability of micro and small businesses, we worked with a population of 31 and a sample of 31 micro-businesses that represent 100% of the total population under study was taken, the instrument that was used to achieve the objective was applied a questionnaire of 36 questions, addressed to the representatives managers, managers and / or owners of micro and small businesses; so the survey technique was used, obtaining the following results: With respect to the generalities of the legal representatives. Of the micro and small companies studied, it is established that 58.07% (18) of the legal representatives of micro businesses are between 31 and 50 years old. 51.61% (16) of the legal representatives surveyed are male. 41.94% (13) of the surveyed microentrepreneurs have completed secondary school. 48.39% (15) of the legal representatives of the companies have the status of single. 64.51% (20) of legal representatives have no profession. 93.54% (29) of those of the legal representatives are merchants. With respect to the characteristics of micro and small businesses. 61.29% (19) of the company's legal representatives have between 1 and 5 years in the business. 100% (31) of the companies are formal.

74.19% (23) of the micro and small companies have 1 to 3 permanent workers. 61.29% (19) of the micro and small companies have 1 to 3 temporary workers. 100% (31) of micro and small businesses the reason for training is to make a profit. Regarding the financing of micro and small businesses. 77.42% (24) of the micro and small companies have been financed by third parties. The 19.35% (6) of the micro and small companies work with the Credit Bank paying a monthly interest rate of 1.55%. 25.81% (8) works with Banco Continental, with a monthly interest rate of 1.50%. 9.68% (3) works with Mi Banco paying a monthly interest rate of 3.60%. 12.90% (4) with the Caja Piura, with a monthly interest rate of 4.25%. 6.45% (2) with the Caja Arequipa with a monthly interest rate of 2.75% and 3.23 (1) with the Maynas box paying a monthly interest rate of 2.69%. And 22.58% (7) are with their own financing. Therefore, 54.84% (17) are the banking entities that give them greater facilities for obtaining credit. The 22.58% (7) provides facilities to non-banking entities; of which 70.97% were granted the credits that were requested. 38.71% (12) fluctuate from 5,000 to 30,000 the average amount of credit granted. The 29.03% (9) are between 31,000 to 50,000; so that 70.97% (22) the credits is short term. 70.97% (22) of the micro and small companies invested the loan requested for working capital. With respect to the training of micro and small companies. 38.71% (12) of the legal representatives of the micro and small enterprises received training in credit granted one or two times in the topics of investment of financial credit and business management. 87.10% (27) of the workers of the micro and small enterprises received more than three training sessions in recent years. 87.10% (27) of micro and small businesses believe that training is an investment. 87.10% (27) of the micro and small companies believe

that training is relevant, enabling them to provide the best service to customers and to know the product. Regarding the perception of profitability of micro and small businesses. 77.42% (24) of the micro and small companies believe that the financing granted has improved the profitability of their company. 90.32% (28) of the legal representatives of micro and small enterprises believe that training improves profitability. The 80.65% (25) of the micro and small companies improved their profitability in recent years. And finally 80.65% (25) of the micro and small companies have not decreased their profitability in the last year.

Keywords: Financing, micro and small businesses.

5. Contenido

1.	Título de Tesis	2
2.	Hoja de firma del jurado y asesor	3
3.	Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	4
4.	Resumen y abstract	6
5.	Contenido	12
6.	Índice de gráficos, tablas y cuadros	14
I.	INTRODUCCIÓN	17
II.	REVISIÓN DE LITERARIA	20
III.	HIPOTESIS	39
IV.	METODOLOGÍA.....	40
	4.1 Diseño de la investigación	40
	4.2 Población y muestra.....	40
	4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	41
	4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	44
	4.5 Plan de análisis	45
	4.6 Matriz de consistencia.....	46
	4.7 Principios éticos	47
V.	RESULTADOS	48
	5.1 Resultados.....	48
	5.2 Análisis de Resultados	54
VI.	CONCLUSIONES.....	63
	6.1 Conclusiones.....	63

6.2 Recomendaciones	67
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	69
ANEXOS	73
Anexo 01: Tablas y gráficos de resultados	73
Anexo 02: Definición y operacionalización de variables e indicadores	110
Anexo 03: Matriz de consistencia.....	114
Anexo 04: Cuestionario.....	115
Anexo 05: Fotos	118

6. Índice de gráficos, tablas y cuadros

Índice de tablas

TABLA N° 1	73
TABLA N° 2	74
TABLA N° 3	75
TABLA N° 4	76
TABLA N° 5	77
TABLA N° 6	78
TABLA N° 7	79
TABLA N° 8	80
TABLA N° 9	81
TABLA N° 10	82
TABLA N° 11	83
TABLA N° 12	84
TABLA N° 13	85
TABLA N° 14	86
TABLA N° 15	87
TABLA N° 16	88
TABLA N° 17	89
TABLA N° 18	90
TABLA N° 19	91
TABLA N° 20	92
TABLA N° 21	93
TABLA N° 22	94
TABLA N° 23	95
TABLA N° 24	96
TABLA N° 25	97
TABLA N° 26	98
TABLA N° 27	99
TABLA N° 28	100
TABLA N° 29	101
TABLA N° 30	103
TABLA N° 31	104
TABLA N° 32	105
TABLA N° 33	106
TABLA N° 34	107
TABLA N° 35	108
TABLA N° 36	109

Índice de gráficos

GRÁFICO N° 1	73
GRÁFICO N° 2	74
GRÁFICO N° 3	75
GRÁFICO N° 4	76
GRÁFICO N° 5	77
GRÁFICO N° 6	78
GRÁFICO N° 7	79
GRÁFICO N° 8	80
GRÁFICO N° 9	81
GRÁFICO N° 10	82
GRÁFICO N° 11	83
GRÁFICO N° 12	84
GRÁFICO N° 13	85
GRÁFICO N° 14	86
GRÁFICO N° 15	87
GRÁFICO N° 16	88
GRÁFICO N° 17	89
GRÁFICO N° 18	90
GRÁFICO N° 19	91
GRÁFICO N° 20	92
GRÁFICO N° 21	93
GRÁFICO N° 22	94
GRÁFICO N° 23	95
GRÁFICO N° 24	96
GRÁFICO N° 25	97
GRÁFICO N° 26	98
GRÁFICO N° 27	99
GRÁFICO N° 28	100
GRÁFICO N° 29	102
GRÁFICO N° 30	103
GRÁFICO N° 31	104
GRÁFICO N° 32	105
GRÁFICO N° 33	106
GRÁFICO N° 34	107
GRÁFICO N° 35	108
GRÁFICO N° 36	109

Índice de cuadros

CUADRO N° 1	48
CUADRO N° 2	49
CUADRO N° 3	50
CUADRO N° 4	52
CUADRO N° 5	54

I. INTRODUCCIÓN

(Wong Torres, 2006), manifiesta que las Micro y Pequeñas empresas- MYPES, a nivel internacional y nacional, están consideradas como una unidad económica. En nuestro país representan el 98% de la producción nacional; las Mypes pueden estar constituidas por una persona natural o jurídica, y tienen como finalidad el desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes, así como la prestación de servicios; además señala que las MYPES son las principales protagonistas, para el surgimiento de la economía nacional. Es momento de dejar de lado la emisión de ordenamientos jurídicos que solo benefician a los que más tienen, olvidándose de crear aspectos legales para que los de bajos recursos puedan surgir. Es tiempo que las autoridades legislen para esa gran población, que continúa esperando, pero que se está cansando de esperar, incubándose una turbulencia social generada por el desaliento. Las medianas y pequeñas empresas deben organizarse para poder progresar, pues la organización es uno de los factores que determinará el éxito o el fracaso de las empresas. Es necesario socializar los beneficios de la economía de mercado, que en este momento es privilegio de unos cuantos. Concluye, que el Estado ha dado un régimen especial que otorga -según se dice- beneficios a los microempresarios para que puedan formalizar sus empresas hasta el año 2018, pero no corrige errores de leyes anteriores, al no modificarse monto de ventas, ni cantidad de trabajadores.

(Choy Zevallos, 2010), manifiesta que la participación de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) peruanas, ante la reciente apertura comercial, concretamente el Tratado de Libre Comercio (TLC), es casi nula, por tratarse de

empresas que no son competitivas y que enfrentan muchos obstáculos para su desarrollo tales como: problemas de acceso a los mercados, barreras tecnológicas y dificultades para obtener recursos de crédito del sector financiero. Frente a los desafíos de una Economía Abierta y Global, los Tratados de Libre Comercio (TLC) representan una oportunidad comercial para países como el Perú, ya que depende de otros países para alcanzar el crecimiento de su comercio exterior. La apertura comercial y concretamente el Tratado de Libre Comercio, principalmente con Estados Unidos, es una oportunidad muy buena para las empresas peruanas que estén preparadas y una gran amenaza, para las que no lo estén; se requiere de competitividad, como así afirmó el ex director ejecutivo de USAID Mype Competitiva, Juan Carlos Mathews, al referirse al gran desafío de las Mypes peruanas frente al nuevo panorama económico. Su objetivo tiene por propósito señalar cuál es la situación de las Mypes y la posibilidad de participación ante el Tratado de Libre Comercio, teniendo como material y método a un estudio descriptivo y de análisis de información relacionada con micro y pequeñas empresas nacionales de los distintos sectores económicos; así mismo concluye que el tema de Competitividad es de gran interés en nuestro país, principalmente cuando se relaciona con las MYPES frente al Tratado de Libre Comercio, representando este un gran desafío para este tipo de empresas.

(La República, 2015), manifiesta que las 10 millones de micro y pequeñas empresas (mypes) que existen en América Latina y el Caribe generan la mayor parte del empleo en esta región, donde también hay menos de un millón de medianas y grandes empresas, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT); así mismo explica que las mypes generan

alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que agregar 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo.

(Huamán, 2014), menciona que la legislación peruana define a las MYPE's como "la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes". Asimismo, distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar.

En la ciudad de Pucallpa, Distrito de Callería donde se enfocó mi investigación, existieron varias micro y pequeña empresas en esta línea de venta de útiles escolares, útiles de oficina, entre otros; sin embargo se desentiende las principales característica del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mismas; para conocer estas debilidades he planteado, ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, de la línea de librerías?; y para que me ayude a resolver este problema, se planteó el objetivo general, determinar y describir las

principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, así mismo como objetivos específicos; explicar las principales características de los propietarios, de las micro y pequeñas empresas, del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por lo tanto, justifico la investigación: buscando las dificultades de cada variable, ya que el estudio es importante porque me permitirá detallar las principales características del financiamiento de este sector de librerías del distrito de Callería; además la investigación me permitirá tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento en estas empresas.

II. REVISIÓN DE LITERARIA

(García Saavedra, Milla Toro, & Tapia Sánchez), en su investigación: “El financiamiento de la MIPYME en México: el caso del estado de Querétaro”, tiene como objetivo conocer las fuentes de financiamiento y los factores que impiden el acceso al financiamiento de la MIPYME en Querétaro en los sectores industria, comercio y servicios. Por lo que se plantea la siguiente pregunta ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de la MIPYME en Querétaro y cuáles son los factores que impiden el acceso al financiamiento?, para lograr este objetivo su investigación fue descriptivo y el diseño de investigación no experimental de corte transversal. Es una investigación fundamentada en un estudio de campo, se recolectaron los datos de empresas del sector industria, comercio y servicios para determinar el estado actual de la MIPYME y conocer su estructura financiera y los factores que restringen el acceso al financiamiento. Los datos se recolectaron a través de una encuesta con una entrevista personal, finalmente concluye que en la industria el financiamiento principal se obtiene de

los proveedores, el total de empresas encuestadas tiene acceso a una fuente de financiamiento, sin embargo, no solicitaron un crédito financiero por las altas tasas de interés y la falta de requisitos. El sector comercio financia sus recursos también con proveedores, cerca de la mitad de las empresas no disponen de acceso a financiamiento alguno y el crédito financiero es mínimo debido a la carencia de requisitos y las altas tasas de interés. En las empresas del sector servicios prevalece el financiamiento de proveedores También más del 40% de los negocios no tienen acceso a financiamiento y la causa principal es la carencia de requisitos para solicitar un crédito. La MIPYME se encuentra representada por el 94% de microempresas, 5.4% de pequeñas y una proporción menor de 0.6% medianas, que generan el 83.7%; 11.3% y el 5% del empleo respectivamente. Confirmando la relevancia de la MIPYME en aspectos económicos y sociales como una fuente creadora de negocios y empleo. En Querétaro predominan los negocios comerciales 50%, los servicios aportan el 40.5% y solamente el 9.5% la industria. Asimismo, el aporte del empleo en estos sectores fue de 44.8%; 38.6% y 16.6% respectivamente. La industria es un importante detonante de la economía en este Estado que alberga grandes empresas del sector automotriz, autopartes, metálicas básicas y de alimentos, entre otras que se encuentran a la vanguardia en tecnología e innovaciones; sin embargo, en el nivel MIPYME no rebasan el 10% en unidades económicas y en el empleo aportan un poco más de 15%. Se requiere que el gobierno estatal fortalezca el programa de desarrollo de proveedores, para encadenar la MIPYME con las empresas tractoras, se incremente el financiamiento de largo plazo bancario y de organismos intermediarios que le permita invertir en maquinaria y

tecnología; además es necesario que el empresario industrial participe en asociaciones o cámaras industriales y a través de los Centros México Emprende se capacite y reciba consultoría especializada.

(Ferraro & Goldstein, 2011), en su investigación “Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina”, tiene como objetivo identificar las principales tendencias de las políticas de financiamiento a las pymes impulsadas en países de América Latina, observando sus similitudes y diferencias, junto con destacar las experiencias exitosas con el fin de obtener aprendizajes; Cabe señalar, que este estudio se focaliza en experiencias recientes en países de América Latina; en particular, en los casos de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador y México, además de una revisión de materiales y publicaciones, se realizó un trabajo de campo que incluyó entrevistas a investigadores y funcionarios. Por lo tanto, la falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en dos economías de escala en las evaluaciones de créditos a pymes, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés. Las PYMES, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto

incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra parte, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas.

Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas. El autor continuó su investigación precisando que en Argentina, la participación de las PYMES en el stock de créditos al sector privado es cercana al 20%, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años (2008-2010) . En Brasil, considerando las estimaciones realizadas a partir de entrevistas con cinco bancos privados (Morais, 2006), las firmas micro y pequeñas participan con el 13%; en tanto, en promedio, incluyendo también los bancos públicos, este valor no llega al 20%. En Bolivia, solo el 14% de las micro y pequeñas empresas accedió a un crédito en el primer trimestre de 2010 (INE, 2011). En México, el acceso es todavía menor, aunque no se dispone de datos comparables.

(MARTÍNEZ, 2005), realizó la investigación Titulada: “Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Cd. de Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio”. Planteó como objetivo general, crear un Modelo de Capacitación basado en Competencias, que permita evaluar de forma integral al capital humano, para lo

cual utilizo una metodología de investigación de tipo cualitativa y nivel descriptivo, con una población muestral de 30 personas del hotel “Tierra del Sol”, llegando a las siguientes conclusiones: El modelo propuesto fue creado con un enfoque Holístico y está basado en las etapas del proceso administrativo consideradas por James A. F. Stoner, éste modelo permite una valoración integral al personal de la empresa ya que no solo toma en cuenta competencias técnicas, que comúnmente evalúan las empresas, sino también competencias del comportamiento que tienen que ver con motivos, rasgos de personalidad, autoimagen y rol social; al evaluar ambas competencias se puede tener un perfil completo de la persona que ocupa el puesto. Como resultado de ello se puede saber si la persona necesita capacitación, si puede promoverse para una planeación de 10 carreras dependiendo de sus competencias desarrolladas o rotarlo para la realización de alguna otra actividad y así tener a la persona adecuada en el puesto adecuado. El Modelo de Capacitación basado en Competencias propuesto en esta tesis, permitió analizar al sector hotelero de la ciudad de Huajuapán de León, como parte de la fase preventiva, para determinar los puestos existentes bajo este contexto y así crear un catálogo de competencias mínimas necesarias requeridas para la demanda del mercado laboral de esta ciudad. El catálogo contempla competencias técnicas y del comportamiento, el cual permitió ser tomado como referencia para el caso de estudio en el proceso de diagnóstico de las necesidades de capacitación. A su vez éste ayudará al capacitador en el diagnóstico, reclutamiento y selección de cualquier pyme hotelera de Huajuapán de León, en la cual se requiera valorar de forma integral al personal. Haber aplicado el modelo de capacitación basado en competencias

en el personal del hotel “Tierra del Sol” permitió la valoración de competencias del comportamiento y su diagnóstico. En este hotel solo se llevaron a cabo las dos primeras etapas del modelo referentes a planeación y organización, puesto que el objetivo es comprobar la factibilidad del modelo en cuanto a la evaluación y el diagnóstico del personal, dejando en este caso a criterio del empresario la fase de ejecución y el control de la misma.

(CELIS, 2018), en su Tesis titulado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016, que, tiene como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro librerías, en la provincia de Huaraz período 2016; por lo que realizó el tipo de investigación cuantitativa y cualitativa, con un nivel de investigación descriptivo, con una población y muestra de 15 micro empresarios de sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta con un cuestionario estructurado de 11 preguntas; concluyendo con los resultados respecto al financiamiento el 67% se financian con bancos y el 33% dijo que su financiamiento es propio, así mismo el 87% recibió asesoría de un analista para obtener financiamiento y el 13% no lo recibió, por otro lado el 67% nos mencionó que si están satisfechos con la tasa de interés cobrada y el 33% dijo que no se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido, además un 87% mencionó que si utilizó la línea de crédito como instrumento financiero y el 13% dijo que no utilizó la línea de crédito como

instrumento financiero para financiar su Mype, con respecto a la capacitación el 67% de los micro empresarios realiza capacitación a sus trabajadores y el 33% dijo que no capacita a sus trabajadores, por lo que el 67% nos mencionaron que la capacitación de su personal es muy relevante para su micro empresa y el 33% nos indicó que la capacitación de su personal no es relevante para su micro y pequeña empresa, pero sí el 80% nos afirmaron que la capacitación resulta fundamental porque mejora la calidad de servicio en atención al cliente y el 20% afirmó que facilita dar soluciones, finalmente respecto a la rentabilidad sobre ventas es el margen de ganancias que espera la empresa por una venta realizada, y el margen de ganancia neta para el año 2016 fue de 3.27%, la rentabilidad patrimonial mide la productividad de los capitales propios de la empresa, el patrimonio de la empresa está representado en un 3.96% para el año 2016; la rentabilidad de margen de ganancia bruta nos indica el saldo de la ganancia disponible para afrontar los gastos administrativos y ventas de la micro empresa, y el margen de ganancia bruta es de 4.93% para el año 2016 y la rentabilidad del activo muestra la eficiencia en el uso de los activos de la empresa, por lo que la rentabilidad de activos fue de 2.65% para el año 2016.

(PÉREZ, 2016), nos menciona en su Tesis caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso “librería la familia” de Chimbote, 2016; tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Librería la Familia” de Chimbote, 2016. La investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la

revisión bibliográfica y entrevista, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de 19 preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a la revisión bibliográfica, la mayoría de los autores revisados coinciden en establecer que el acceso al financiamiento permite a las micro y pequeña empresas tener una mayor capacidad de crecimiento y desarrollo, porque el financiamiento lo pueden utilizar como capital de trabajo y en la compra de activos; además, el financiamiento es uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de los ingresos de dichas empresas. Respecto a la empresa en estudio, recurrió a financiamiento propio y al sistema no bancario para la adquisición de útiles escolares, libros universitarios y útiles de oficina, lo que a su vez mejoró sus ingresos y utilidades, permitiéndole ser más competitiva en el sector comercio de Chimbote. Finalmente concluye el autor que una de las peculiaridades fundamentales de estas empresas a nivel Nacional y de la empresa del caso, es que el financiamiento es mixto; es decir, es propio y de terceros; y además, el financiamiento de terceros es del sistema no bancario formal (cajas municipales, rurales, entre otros).

(Huancapaza, 2016), en su Tesis cuyo Título “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro librería-papelería del distrito de Huancané-provincia de Huancané, periodo 2013-2014”, planteó como objetivo general describir las principales “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro librería-papelería del distrito de Huancané-provincia de Huancané, periodo

2013-2014". La presente investigación fue descriptiva y para la realización se tomó en cuenta una muestra de 25 MYPEs de una población de 25 empresas del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 64% son adultos, el 48% tienen grado de instrucción superior no universitario completa y el 32% son casados. Respecto a las características de las MYPEs: El 92% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 68% afirman que su empresa es formal, el 64% tienen un solo trabajador permanente y el 96% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 76% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 44% del sistema no bancario, en el año 2013 el 48% fue a corto plazo. Respecto a la capacitación: el 32% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 20% ha recibido un curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 84% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 96% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 96% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años. Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

(Del Aguila, 2016), en su investigación a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016", planteó como objetivo general determinar y describir las características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas. Por lo que el autor manifiesta que su investigación fue cuantitativo-descriptivo, aplicando un cuestionario de 21 preguntas cerradas, para ser aplicados mediante una encuesta.

El señor del Águila obtuvo sus resultados, el 91% de las Mypes tienen entre los 26 a 60 años; el 55% son varones; el 73% tienen secundaria completa, el 27% tiene superior universitaria completa.

Finalmente, detalla el autor, que el 100% tienen más de siete años; el 100% son formales, el 72% posee trabajadores permanentes y eventuales; son formadas para obtener ganancia. Según el financiamiento el 64% recibe financiamiento de terceros; el 86% de entidades bancarias; en el año 2016 el 43% recibió crédito financiero del Scotiabank y del Banco de la Nación; y fueron a corto plazo a una tasa de interés mensual entre el 0.25% a 8%, los créditos que obtuvieron fueron entre S/.5,000 a más de S/.50,000, el 60% y lo invirtieron en compra de mercaderías.

(Oroche, 2014), en el Título de su Tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro librerías, del distrito de Callería - Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo Período 2011 – 2012”, planteó su objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype. Por lo que su investigación fue cuantitativa-descriptiva, por lo que escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 Mypes, y aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas.

Oroche, obtuvo sus resultados, el 87.5% tiene entre los 26 a 60 años de edad, el 62.5% son del género masculino, el 62.5% ha concluido la universidad.

Continúa, según las características de las Mypes: El 87.5% tienen entre cinco a diez años en el negocio, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 50% tiene dos trabajadores eventuales, el 87.5% fue creada para

obtener ganancias; razón al financiamiento: el 87.5% financian con terceros, el 75% lo realiza por intermedio del Banco de Crédito, por lo que el 50% invirtieron en capital de trabajo.

Así mismo, relativo a la capacitación: El 75% no recibió capacitación antes del crédito recibido, el 50% recibió dos capacitaciones en los dos últimos años, el 37.5% su personal ha recibido capacitación, el 100% considera la capacitación como una inversión, el 37.5% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente.

Concluye Oroche, referente a la rentabilidad, El 75% de las mypes mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

(Shuña, 2017), según su informe sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017”, planteó como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 10 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 80% de los representantes legales de encuestados son adultos, con edades que fluctúan entre 26 a 60, el 70% de los encuestados, son del sexo masculino, el 40% Superior Universitario Completa; según las

características de las mypes: el 40% de tres a cinco años, el 40% tiene dos trabajadores permanentes, el 40% tiene dos trabajadores eventuales, el 70%, se formaron para obtener ganancias; respecto al financiamiento: El 50% manifestó que el financiamiento de su actividad productiva es por entidades bancarias, el 70% financia con el Banco Crédito, el 40% asignó para capital de trabajo; referente a la capacitación: Un 60% dijo que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 40% manifestó que recibió dos capacitaciones en los últimos dos años, el 40% precisa que su personal no recibió ningún tipo de capacitación, el 80% consideran a la capacitación como una inversión, el 40% capacitó sobre prestación de mejor servicio al cliente; y finalmente según la rentabilidad: El 70% afirma que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 70% de los encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

MARCO CONCEPTUAL

La Micro y Pequeña Empresa (**MYPE**) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Las micro y pequeñas empresas están amparadas por la Ley MYPE que es un Norma del Gobierno Peruano con el único objetivo de promocionar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, así como su formalización, podrán acceder a este régimen de acuerdo a su nivel de ventas; según el Decreto Legislativo N° 1269 que crea el Régimen MYPE Tributario del Impuesto a la Renta publicado el 20 de diciembre del 2016 y que entra en vigencia a partir del

01 de enero del año 2017; podrán acogerse a este régimen los domiciliados en el país, los que generen renta de tercera categoría y de los que sus ingresos anuales netos no superen las 1700 UIT; así mismo los que tengan ingresos anuales hasta 300 UIT, su pago a cuenta mensual será del 1% y los que tengan ingresos anuales de más de 300 UIT hasta 1700 UIT pagarán el 1.5% mensual; por lo tanto la tasas aplicables al impuesto a la renta anual será: hasta 15 UIT pagarán el 10% y más de 15 UIT pagarán el 29.50%.

Definiciones de financiamiento.

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a corto, mediano o largo plazo.

(IXCHOP AJTUN , 2014), en su Tesis de Grado sobre fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango, lo define que el financiamiento en las empresas representa un factor importante para su funcionamiento y desarrollo, la presente investigación “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango” Surge debido a los desafíos que tiene el empresario a causa de la evolución tecnológica, que pone al descubierto sus limitaciones financieras y el problema que tiene en la búsqueda de recursos financieros para invertir en maquinaria de punta que le permita ser más productivo. En efecto se

estableció como objetivo general: Identificar cuáles son las de fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección. Con la ayuda del método descriptivo se elaboró el marco teórico que fundamenta el trabajo de campo, y el análisis de resultados. Para las pequeñas empresas el financiamiento es parte esencial en su ciclo de vida, por eso es importante que el acceso al crédito tenga menos complicaciones. Se concluye que la principal fuente de financiamiento que utilizan los empresarios de confección es el financiamiento externo, a pesar de las altas tasas de intereses que cobran algunas instituciones financieras y del número de requisitos y trámites que solicitan. Como propuesta se presenta una guía para la decisión y manejo de fuentes de financiamiento, que incluye pasos para la elaboración de un plan de inversión y procedimientos para determinar amortizaciones de préstamos.

(Diario Oficial el Peruano, 2018), Financiamiento para las mypes, “El Gobierno fomentará el desarrollo de las mypes con la implementación de medidas orientadas a aprovechar las economías de escala”. En cuanto a la mejora de las condiciones de financiamiento para las mypes, mediante la mayor disponibilidad de recursos y propuestas de reformas transversales, el Gobierno, por medio de la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), creará el Fondo Crecer, que estará orientado a cubrir las necesidades de financiamiento de las empresas del segmento mype y medianas empresas. Este fondo contará con recursos financieros que ascienden a más de 1,000 millones de soles, una parte será destinada a financiar créditos y otra parte será orientada a constituir un fondo de garantía para portafolio de créditos mipyme. Así mismo se destaca que el fondo de garantía tendrá un apalancamiento de 10 veces y permitirá la emisión

de garantías de hasta por más de 6,000 millones de soles. Dependiendo del éxito de esta estrategia de apoyo financiero a este grupo, la disponibilidad de recursos podría ampliarse.

En este contexto, el presidente de la Asociación Pyme Perú, Julio Pardave, se pronunció a favor de la creación del Fondo Crecer no solo por la ayuda financiera que representa, sino porque también revela la preocupación del Poder Ejecutivo por el desarrollo de este segmento empresarial y, al mismo tiempo, permitirá elevar la competitividad en el país.

Definiciones de capacitación.

(Vizcarra Reyna, 2009), define la función de capacitación en las micro y pequeñas empresas como una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos.

(User, 2017), en su artículo la Capacitación en la Pymes, define que la capacitación consiste en una serie de actividades planeadas y basadas en las necesidades de la empresa que se orientan hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados que les permitan desarrollar sus actividades de manera eficiente. Capacitar implica proporcionar al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden

enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales. La capacitación incluye al de adiestramiento, pero tiene un significado más amplio. En general, se habla de capacitación cuando el trabajo tiene un contenido intelectual bastante importante. La capacitación es, además, una obligación laboral de la empresa.

Definiciones de rentabilidad.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observación de cualquier medida tendencia a la obtención de utilidades.

(Arturo), define a la rentabilidad que es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. También manifiesta que la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

Bases Teóricas de la investigación

Teorías del financiamiento

(González del Foyo, 2016), en su Artículo “La estructura financiera y su impacto en los resultados económico – financieros de las empresas cubanas”,

define que las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. El problema del financiamiento se puede resumir en tres aspectos: fracasos por falta de capital, no tener presente que todo capital adquirido siempre tiene un costo y la necesidad de una adecuada elección entre financiación a largo plazo y a corto plazo que, consecuentemente, determinan el capital de trabajo necesario; este último factor depende de las características de la empresa, debiendo definirse la combinación más adecuada.

(Domínguez & Iviam, 2009), define a la estructura de financiamiento que es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso. No existe una receta mágica que otorgue a la empresa el financiamiento ideal. En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por tanto, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo. Normalmente, las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, entre las que se encuentra principalmente la banca comercial. Sin embargo, también se puede acceder al mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad en la estructura de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa, etc. Por tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo

estudiar los costos y beneficios de cada una de ellas. Por lo que indica que en su presente investigación, se consideran válidas estas definiciones, y lo definirá la Estructura de Financiamiento como la combinación entre recursos financieros propios y ajenos; es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital y a la inversión corriente que la empresa necesita, para el cumplimiento de sus objetivos, lo cual se traduce en la forma en que se financian los activos de una empresa.

(Contreras Salluca & Díaz Correa, 2015), en su artículo Titulado Estructura financiera y Rentabilidad: manifiesta que la estructura de financiera se fundamenta en el financiamiento en contrapartida con los activos, por ende, tiene su origen en la partida doble. Así mismo menciona que el primer trabajo impreso sobre la partida doble fue por Lucas Pacioli, sin embargo, fue escrita, por primera vez, por Benedetto Cotrugli. Finalmente describe que la estructura financiera puede ser conceptualizada como la combinación de recursos mediante un proceso de relación, siendo estos recursos propios y ajenos. El financiamiento interno refiere a recursos propios de la empresa originados por las operaciones de la empresa y por la liquidez con que se cuente, mientras que el financiamiento externo se dará cuando se obtengan fondos externos, siendo que estos pueden ser a corto o largo plazo.

Teoría de la Capacitación

La capacitación es la Adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Por lo cual consiste en una actividad planeada y basada en las necesidades reales de una empresa y orientada hacia un cambio en los conocimientos del colaborador. Es la preparación teórica

que se le da al personal con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia.

(Pérez, 2011), en su Revista Virtual de la universidad Católica del Norte, cuyo Título: La capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa, analiza el concepto de capacitación desde la perspectiva de algunas teorías de aprendizaje con el propósito de aclarar la influencia que puede tener el entrenamiento de los trabajadores en el mejoramiento de sus competencias laborales y en el desempeño global de la organización. Se da una mirada a las condiciones de contexto organizacional y cultural para que las personas liberen su potencial y asuman la administración de los puestos de trabajo. Así mismo establece que es necesaria la transformación organizacional para que las empresas generen las condiciones favorables a la autonomía y el aprendizaje continuo donde indica que el enfoque actual de la capacitación se caracteriza por el desarrollo de competencias y, al final, concluye que, cómo debe orientarse la capacitación desde los modelos de gestión centrados en las personas, de modo que los trabajadores mejoren su desempeño en el puesto de trabajo.

(Mayurí Barrón, 2006), en su Tesis Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de La Nación - FEBAN, Lima 2006, conceptualiza que la capacitación o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su persona; por lo que busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, en función

de las necesidades de la empresa, en un proceso estructurado con metas bien definidas.

Teoría de la Rentabilidad

(Contreras Salluca & Díaz Correa, 2015), en su artículo, Estructura financiera y rentabilidad manifiesta que la rentabilidad es el retorno de la inversión también conocida como utilidad. Se considera la rentabilidad económica como la utilidad medida en relación a los activos y la rentabilidad financiera como la medida de la utilidad con respecto al patrimonio. La rentabilidad es la diferencia entre los ingresos y gastos como también es el retorno sobre la inversión, siendo una evaluación para la gestión empresarial, medida a través de las ventas, activos y capital; por lo tanto, lo divide en dos partes:

La Rentabilidad Económica: La rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos, se mide dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio.

La Rentabilidad Financiera: La rentabilidad financiera o también llamado ratio de retorno determina la rentabilidad con respecto al patrimonio que se mide dividiendo la utilidad neta sobre patrimonio. Finalmente, concluye que la estructura financiera está dada por la utilización de recursos internos o externos siendo la rentabilidad el indicador evaluador de la posición financiera.

III. HIPOTESIS

La investigación no tiene hipótesis por ser descriptiva.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación

Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental -descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

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

Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

4.2 Población y muestra

Población

La población se constituyó por 31 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017. La información fue obtenida por un estudio dirigido por conveniencia.

Muestra

Se tomó una muestra de 31 micro y pequeñas empresas que representan el 100% del total de la población en estudio.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las mypes	Características de los propietarios y/o gerentes de las mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
		Estado Civil	Nominal: Soltero Casado Conviviente Divorciado Otros
		Profesión	Nominal: Especificar
		ocupación	Nominal: Especificar

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas.	Características de las micro y pequeñas empresas.	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro la micro y pequeñas empresas	Razón: 1 año 2 años 3 años Más de 3 años
		Formalidad de las mypes	Nominal: Formal informal
		Número de Trabajadores permanentes	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Número de Trabajadores eventuales	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Motivos de formación de la mype	Nominal: Obtener ganancias Subsistencia

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.	Características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Como financia su actividad productiva	Nominal: Propio Terceros
		Que tasa de interés mensual paga	Nominal: Especificar
		Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito	Nominal: Entidades bancarias Entidades no bancarias Usureros

		Los créditos otorgados fueron los montos solicitados	Nominal: Si No
		Monto promedio del crédito otorgado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Tiempo del crédito solicitado	Nominal: Corto plazo Largo plazo
		En que fue invertido el crédito financiero	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de local Activos fijos Programa de capacitación Otros

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017. (variable principal)	Características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Cuantos cursos de capacitación ha obtenido en el último año.	Ordinal: Uno Dos Tres Cuatro Más de cuatro
		El personal de su empresa recibió capacitación	Nominal: Si No
		Considera que la capacitación es una inversión	Nominal: Si No
		Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017. (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si No
		Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	Nominal: Si No
		Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.	Nominal: Si No

Fuente: Vásquez (2017).

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

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

4.5 Plan de análisis

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel.

4.6 Matriz de consistencia

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

TÍTULO	ENUNCIAD O DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, o, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018?	GENERAL	GENERAL	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	TIPO Y NIVEL Cuantitativo-Descriptivo	POBLACIÓN La población estará conformada por 31 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	INSTRUMENTO Cuestionario de 36 preguntas cerradas.
		ESPECÍFICOS		Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación			
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018	La hipótesis de las características de los representantes legales de las mypes, serán personas adultas	Ley de la micro y pequeña empresa Nº 30056	Número de trabajadores			
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	Las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, tendrán, una antigüedad de 8 a 10 años, y que la motivación de estar en este rubro es tener una variedad actualizada de útiles escolares al iniciar la época escolar, útiles para oficina, libros entre otros.	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras	Interés	Tasa de interés	TÉCNICA Encuesta
				Monto	Monto del crédito	Plazos	Plazo del crédito	
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	El financiamiento será con entidades financieras, y con los mismos proveedores.	Inversión	Inversión del crédito	Personal	Permanente Eventual	
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	La capacitación influirá en el crecimiento de las mypes, otorgando las entidades financieras constantes capacitaciones a los representantes legales y/o gerentes, obteniendo resultados positivos y el crecimiento de las empresas, así mismo los proveedores capacitarán a sus clientes y trabajadores, a conocer el producto para poder vender.	Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación	Financiamiento	Mejora rentabilidad	
				Capacitación	Mejora rentabilidad	Tipos	Económica Financiera	
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	La rentabilidad de las mismas generará el incremento de nuevas empresas y por lo tanto la creación de más fuentes de trabajo.					

4.7 Principios éticos

(Pérez & Merino, 2013), lo definen al Principio ético como un principio que es el comienzo de algo. El concepto también se emplea para nombrar a un valor o a un postulado que se tiene en cuenta para el desarrollo de una acción. Un principio, de este modo, puede ser equivalente a una norma y a Ético, por otra parte, lo relaciona con la ética (la rama filosófica que se centra en los asuntos morales). La ética, en este sentido, está formada por las reglas morales que se toman como base para el accionar entonces mencionan que el principio ético se trata de una regla que sirve como guía para definir la conducta, ya que recoge aquello que se toma como válido o bueno. Por lo que considera que en la sociedad actual existen una serie de principios éticos que son calificados como básicos. Entre estos destacan los siguientes:

- Principio de autonomía. Significa que toda persona con mayoría de edad tiene derecho a determinar y conducir su vida por sí sola y de la manera que considere oportuna.
- Principio de igualdad, que establece que todos somos iguales, es decir, que contamos con los mismos derechos y también con las mismas obligaciones.
- Principio de humanización. Este viene a dejar patente que todo ser humano debe vivir, actuar y fomentar valores humanos como son la libertad, la conciencia, el sentido social o incluso la responsabilidad.

- Principio de solidaridad, que establece que todo hombre o mujer, que vive en una sociedad humana, tiene la obligación de buscar el bien común y de ser atento y servicial con las necesidades de los demás.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

CUADRO N° 1

I. Generalidades de los propietarios de las micro y pequeñas empresas.		
ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	El 58.07% (18) son personas adultas que sus edades fluctúan entre los 31 a 50 años, el 29.03% (9) tienen más de 51 años, el 12.90% (4) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestados tienen entre 18 a 30 años.
Género	2	El 51.61% (16) son del género masculino, mientras que el 48.39% (15) son del género femenino.
Grado de instrucción	3	El 41.94% (13) tienen secundaria completa, el 22.58% (7) superior no universitaria completa, el 12.90% (4) superior universitaria completa, igualmente el 12.90% (4) superior universitaria incompleta, el 6.45% (2) secundaria incompleta, mientras que el 3.23% (1) tiene superior no universitaria incompleta.
Estado civil	4	El 48.39% (15) son solteros, el 35.48% (11) casados, el 9.68% (3) convivientes, mientras que el 6.45% (2) se han divorciado.

Profesión	5	En las empresas estudiadas, el 64.51% (20) no tienen profesión, el 9.68% (3) son técnico en administración, el 6.45% (2) técnico en computación, el 6.45% (2) son Administradores, el 3.23% (1) es técnico en informática, el 3.23% (1) Ingeniero de Sistemas, el 3.23% (1) técnico contable y Licenciada en educación secundaria con el 3.23% (1).
Ocupación	6	El 93.54% (29) son comerciantes y tan solo el 3.23% (1) es empleado y el 3.23% (1) jefe de sistemas.

CUADRO N° 2

II. Características de las micro y pequeñas empresas.		
ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo	7	El 61.29% (19) tienen entre 1 a 5 años, el 25.81% (8) tienen de 11 años a más, mientras que el 12.90% (4) tienen entre 6 a 10 años
Formalidad	8	El 100% (31) manifestaron que sus empresas son serias.
N° de trabajadores permanentes	9	El 74.19% (23) tienen de uno a tres trabajadores y el 25.81% (8) tienen de cuatro a más.
N° de trabajadores eventuales	10	El 61.29% (19) tienen de uno a tres trabajadores, el 22.58% (7) de cuatro a más, mientras que el 16.13% (5) no tienen.

Para qué son formadas	11	El 100% (31) las empresas son formadas para obtener ganancias.
-----------------------	----	--

CUADRO N° 3

III. Concerniente al financiamiento.		
ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Modo de financiamiento	12	El 77.42% (24) expresó que el financiamiento lo realizan con financiamiento de terceros, mientras que el 22.58% (7) realizan con financiamiento propio.
Nombre de la Entidad Bancaria	13	El 45.16% (14) no obtuvo, el 25.81% (8) con el Banco Continental, el 19.35% (6) financió con el Banco de Crédito, el 9.68% (3) obtuvo financiamiento de Mi Banco.
Tasa de interés de la Entidad Bancaria	14	El 45.16% (14) no paga, el 25.81% (8) paga el 1.50% mensual de interés al Banco Continental, el 19.35% (6) paga un interés mensual del 1.55% en el Banco de Crédito, y el 9.68% (3) paga una tasa de interés mensual del 3.60% en Mi Banco.
Nombre de la Entidad No Bancaria	15	El 77.42% (24) no obtuvo, el 12.90% (4) obtuvo su financiamiento de la caja Piura, el 6.45% (2) financió con la Caja Arequipa, y el 3.23% (1) obtuvo financiamiento con la Caja Maynas.
Tasa de interés de la Entidad No Bancaria	16	El 77.42% (24) no paga, el 12.90% (4) paga una tasa de interés mensual del 4.25% en la Caja Piura, el 6.45% (2) paga el 2.75% mensual de interés a la Caja Arequipa, y el 3.23% (1) paga una tasa de interés mensual del 2.69% a la Caja Maynas.

Prestamistas o Usureros	17	El 100% (31) revelan que no financian con prestamistas o usureros.
Tasa de interés de los prestamistas o Usureros	18	El 100% (31) declaran que no pagan interés a los prestamistas o usureros.
Otros prestamistas o Usureros	19	El 100% (31) exponen que no utilizan a otros prestamistas para financiar sus actividades.
Tasa de interés de otros prestamistas	20	El 100% (31) expresan que no pagan interés a otros prestamistas.
Entidades financieras que otorgan mayores facilidades	21	El 54.84% (17) exteriorizan que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades, el 22.58% (7) son las entidades no bancarias y el 22.58% (7) no precisa.
Los créditos otorgados fueron los montos solicitados	22	El 70.97% (22) si recibieron la suma solicitada, el 22.58% (7) no precisa, mientras que el 6.45% (2) manifestaron que no recibieron el monto solicitado.
Monto promedio del crédito otorgado	23	El 38.71% (12) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas manifestaron que recibieron un monto promedio de crédito entre S/ 5,000.00 a S/ 30,000.00; el 29.03% (9) recibió entre S/ 31,000.00 a S/ 50,000.00; el 22.58% (7) no recibió, el 6.45% (2) manifestó que recibió entre S/ 51,000.00 a S/ 100,000.00; y el 3.23% (1) recibió de S/ 100,001 a más.
Plazo del crédito solicitado	24	El 70.97% (22) de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que su crédito otorgado es a corto Plazo, el 22.58% (7) no precisa, y el

		6.45% (2) manifestaron que es a Largo Plazo su crédito otorgado.
En qué invirtió el crédito financiero	25	El 70.97% (22) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas manifestaron que invirtió para capital de trabajo, el 22.58% (7) no precisa, y el 6.45% (2) invirtió para mejoramiento de local.

CUADRO N° 4

IV. Referente a la capacitación.		
ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Obtuvo capacitación relacionada al financiamiento.	26	El 38.71% (12) propietarios de estas empresas adquirieron capacitación, el 38.71% (12) de las micro y pequeñas empresas expresan que no recibieron capacitación, mientras que el 22.58% (7) no precisa.
Cuantos cursos de capacitación obtuvo en el último año.	27	El 61.29% (19) no precisa, el 29.03% (9) de las micro y pequeñas empresas manifestaron sus representantes legales que obtuvieron una capacitación, el 9.68% (3) de las micro y pequeñas empresas manifestaron sus representantes legales que obtuvieron dos capacitaciones.
En qué tipo de curso participó	28	El 61.29% (19) no precisa, el 32.26% (10) de las micro y pequeñas empresas manifestaron sus representantes legales que participaron del curso Inversión del crédito financiero, el 6.45% (2) participó sobre manejo empresarial.

El personal recibió capacitación	29	El 87.10% (27) de las micro y pequeñas empresas manifestaron sus representantes legales que si capacitó a su personal, el 45.16% (14) recibió un curso de capacitación, el 19.35% (6) recibió dos capacitaciones, el 3.24% (1) recibió tres capacitaciones, el 19.35% (6) recibió más de tres capacitaciones; mientras que el 12.90% (4) manifestaron que su personal no recibió capacitación, por lo tanto el 12.90% (4) no recibió ningún curso de capacitación.
La capacitación como empresario es una inversión	30	El 87.10% (27) de las micro y pequeñas empresas manifestaron sus representantes legales que la capacitación si es una inversión, mientras que el 12.90% (4) manifestaron que no.
La capacitación del personal es relevante para la empresa	31	El 87.10% (27) de las micro y pequeñas empresas manifestaron sus representantes legales que la capacitación del personal es relevante para la empresa, mientras que el 12.90% (4) manifestaron que no es relevante.
Temas que se capacitaron los trabajadores	32	El 77.42% (24) microempresarios expresaron, que sus trabajadores se capacitaron sobre prestación de mejor servicio a los clientes, el 12.90% (4) no precisa, mientras que el 9.68% (3) en conocimiento del producto.

CUADRO N° 5

V. Percepción de la rentabilidad.		
ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
¿Mejorará la rentabilidad el financiamiento?	33	El 77.42% (24) de los empresarios expresaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de la empresa, mientras que el 22.58% (7) manifestó que no.
¿Mejorará la rentabilidad la capacitación?	34	El 90.32% (28) dijeron que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa, mientras que el 9.68% (3) manifestó que no.
¿La rentabilidad de su empresa, ha mejorado en los últimos años?	35	El 80.65% (25) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas manifestaron que si ha mejorado la rentabilidad en los últimos años, mientras que el 19.35% (6) manifestó que su rentabilidad no ha mejorado en los últimos años.
¿La rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año?	36	El 80.65% (25) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas manifestaron que no ha disminuido la rentabilidad en el último año, mientras que el 19.35% (6) manifestó que su rentabilidad si disminuyó en los últimos años.

5.2 Análisis de Resultados

Relacionado a las generalidades.

- ❖ De las mypes estudiadas, el 58.07% (18 representantes legales de las MYPES fluctúan entre las edades de 31 a 50 años), el 29.03% (9 representantes legales de las MYPES fluctúan entre las edades de 51 a

más años) y el 12.90% (4 representantes legales de las MYPES fluctúan entre las edades de 18 a 30 años). Según tabla N°1

❖ El 51.61% (16 representantes legales de las MYPES encuestadas son de género masculino) y el 48.39% (15 representantes legales de las MYPES encuestadas son del género femenino), estos resultados indican que ambos géneros están al frente de las MYPES y cada día el género femenino viene creciendo en las direcciones de las MYPES. Según tabla N°2

❖ El 41.94% (13 representantes legales de las MYPES encuestadas cuentan con secundaria completa), el 22.58% (7 representantes legales de las MYPES encuestadas cuentan con estudios superior no universitario completa), asimismo los que cuentan con estudios superior universitaria completa e incompleta indistintamente son el 12.90% (4 representantes legales de las MYPES encuestadas), el 6.45% (2 representantes legales de las MYPES encuestadas cuentan con secundaria incompleta) y el 3.23% (1 representante legal de las MYPES encuestada cuentan con estudio superior no aniversario incompleta).

Por lo cual los representantes legales de las MYPES cuentan con estudios de secundaria, técnico y universitario completa e incompleta, lo cual dichos conocimientos le sirven para llevar un control de sus MYPES. Según tabla N°3

❖ El 48.39% (15 representantes legales de las MYPES encuestadas son solteros), el 35.48% (11 representantes legales de las MYPES encuestadas son casados), el 9.68% (3 representantes legales de las

MYPES encuestadas son convivientes) y el 6.45% (2 representantes legales de las MYPES encuestadas son divorciados). Según tabla N°4

❖ El 64.51% (20 representantes legales de las MYPES encuestadas no cuentan con ninguna profesión), el 22.58 % (7 representantes legales de las MYPES cuentan con estudios técnicos) y el 12.90% (4 representantes legales de las MYPES cuentan con estudios superiores concluidos). Según tabla N°5

❖ El 93.54% (29 representantes legales de las MYPES son de ocupación comerciante), el 3.23% (1 representante legal de las MYPES cuenta con una ocupación adicional como jefe de sistemas) y que el 3.23% (1 representante legal de las MYPES cuenta con una ocupación adicional como empleado). Según tabla N°6

Referente a las características:

❖ El 61.29% (19 representantes legales de las MYPES encuestadas nos manifiestan que el tiempo de permanencia en el rubro es entre 1 a 5 años), el 25.81% (8 representantes legales de las MYPES encuestadas nos manifiestan que el tiempo de permanencia en el rubro es de 11 a más años) y el 12.90% (4 representantes legales de las MYPES encuestadas nos manifiestan que el tiempo de permanencia en el rubro es de 6 a 10 años), los resultados nos refleja que las empresas tienen rentabilidad, por lo cual su permanencia en el mercado es constante. Según tabla N° 7.

❖ El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas del sector comercio rubro librerías son formales; estos resultados significan que todos los micros y pequeños empresarios en el rubro ya detallado,

conocen las leyes, procesos administrativos municipales y obligaciones como contribuyentes ante la SUNAT, Ministerio de Trabajo y otros. Según tabla N° 8.

- ❖ El 74.19% (23 representantes legales de las MYPES encuestadas nos manifiestan que tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes) y el 25.81% (8 representantes legales de las MYPES encuestadas nos manifiestan que tienen de 4 a más trabajadores), generando la MYPES economía en el desarrollo de la Provincia de Coronel Portillo. Según tabla N° 9.
- ❖ El 61.29% (19 representantes legales de las MYPES encuestadas cuentan con trabajadores eventuales de 1 a 3 personas), el 22.58% (7 representantes legales de las MYPES encuestadas cuentan con trabajadores eventuales de 4 a más personas) y el 16.13% (5 representantes legales de las MYPES encuestadas no tienen trabajadores eventuales); estos resultados nos dan a conocer que el mayor porcentaje de las MYPES contratan personal para campañas, mayormente para época escolar. Según tabla N° 10
- ❖ El 100% de los representantes legales de las MYPES manifiestan que sus empresas son formadas para obtener ganancias. Según tabla N° 11.

Referente al financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

- ❖ El 77.42% (24 representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que el financiamiento de su actividad es financiado por terceros, mientras que el 22.58% (7 representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que su financiamiento de su actividad es propio); estos resultados nos da a conocer que el mayor porcentaje de las

MYPES son financiados por terceros (entidades bancarias, cajas, y otros). Según tabla N° 12.

- ❖ El 45.16% (14 representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que su financiamiento son de terceros, pero que no proviene de entidades bancarias), asimismo el 25.81 % (8 representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que su financiamiento son de terceros, siendo financiamiento por el Banco Continental con una tasa de interés mensual del 1.50%), el 19.35% (6 representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que su financiamiento son de terceros, siendo financiamiento por el Banco de Crédito, pagando una tasa de interés mensual del 1.55%), el 9.68% (3 representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que su financiamiento son de terceros, siendo financiamiento por Mi Banco con una tasa de interés del 3.60% mensual); estos resultados nos muestran que las entidades líneas arribas descritas son las que promueven financiamiento para las MYPES con tasas de interés atractivas y accesibles. Según tablas N° 13 y 14.
- ❖ El 77.42% (24 representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que su financiamiento son de terceros, pero que no proviene de ninguna Caja), el 12.90% (4 representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que su financiamiento son de terceros, proveniente de la Caja Piura, con una tasa de interés mensual del 4.25%), el 6.45% (2 representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que su financiamiento son de terceros, proveniente de la Caja Arequipa con una tasa de interés del 2.75% mensual) y el 3.23% (1

representante legal de las MYPES encuestadas manifestaron que su financiamiento son de terceros, proveniente de la Caja Maynas con una tasa del 2.69% mensual); según tablas N° 15 y 16.

- ❖ El 100% de los representantes legales de las MYPES, manifestaron que no financian su actividad comercial con prestamistas o usureros por tener una tasa interés del 20% mensual, por lo tanto, el 100% no paga interés a prestamistas o usureros; según tablas N° 17 y 18, estos resultados nos dan a conocer que los micro y pequeños empresarios sólo confían en entidades bancarias y no bancarias, ya que en ella generan una imagen crediticia y cada vez más pueden acceder a financiamientos más altos.
- ❖ El 100% de las MYPES encuestados, manifestaron que no utilizan a otros prestamistas para financiar su actividad comercial; por lo tanto, el 100% no paga interés; según tablas N° 19 y 20, estos resultados nos dan a conocer que los micro y pequeños empresarios no necesitan financiar su actividad con otros prestamistas.
- ❖ En la tabla N° 21, el 54.84% (17 representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que las entidades bancarias les otorgaron mayores facilidades para su financiamiento de su actividad comercial), el 22.58% (7 representantes legales de las MYPES encuestadas manifestaron que son las entidades no bancarias que les brinda más facilidades para el financiamiento de su actividad comercial), mientras que el 22.58% (7 representantes legales de las MYPES encuestadas no precisan, porque son autofinanciadas).

- ❖ En la tabla N° 22, el 70.97% (22 representantes legales de las MYPES encuestadas, manifestaron que si recibieron los créditos con los montos solicitado), el 22.58% (7 representantes legales de las MYPES encuestadas, no precisa, porque son autofinanciadas) y el 6.45% (2 representantes legales de las MYPES encuestadas, manifestaron que no recibieron los créditos con los montos solicitado).
- ❖ En la tabla N° 23, el 38.71% (12 representantes legales de las MYPES encuestadas, manifestaron que recibieron un monto promedio de crédito entre S/ 5,000.00 a S/ 30,000.00), el 29.03% (9 representantes legales de las MYPES encuestadas, manifestaron que recibieron un monto promedio de crédito entre S/ 31,000.00 a S/ 50,000.00), el 22.58% % (7 representantes legales de las MYPES encuestadas, manifestaron que no recibieron ningún monto promedio, porque son autofinanciado), el 6.45% (2 representantes legales de las MYPES encuestadas, manifestaron que recibieron un monto promedio de crédito entre S/ 51,000.00 a S/ 100,000.00) y el 3.23% (1 representante legal de las MYPES encuestadas, manifestó que recibió un monto promedio de crédito entre recibió de S/ 100,001 a más).
- ❖ En la tabla N° 24, el 70.97% (22 representantes legales de las MYPES encuestadas, manifestaron que el tiempo del crédito solicitado es a corto Plazo), el 22.58% (7 representantes legales de las MYPES encuestadas, no precisa, porque son autofinanciadas) y el 6.45% (2 representantes legales de las MYPES encuestadas, manifestaron que el tiempo del crédito solicitado es a largo plazo).

- ❖ En la tabla N° 25, el 70.97% (22 propietarios manifestaron que el financiamiento obtenido fue para capital de trabajo), el 22.58% (7 representantes legales de las MYPES encuestadas, no precisa, porque son autofinanciadas) y el 6.45% (2 representantes legales de las MYPES encuestadas, manifestaron que el financiamiento obtenido fue para el mejoramiento del local).

Relacionado a la capacitación.

- ❖ El 38.71% (12 gerentes propietarios que recibieron capacitación y que benefició para el otorgamiento del crédito financiero, entretanto el mismo porcentaje no recibieron una previa capacitación, y el 22.58% (7, no precisa, porque son autofinanciadas). Según tabla N° 26.
- ❖ El 61.29% (19 propietarios, lamentablemente mencionaron que no recibieron capacitación), el 29.03% (9 microempresarios manifestaron que recibieron un curso de capacitación), y el 9.68% (3 personas obtuvieron dos cursos de capacitaciones. Según tabla N° 27.
- ❖ El 61.29% (19 empresas encuestadas no tomó algún tipo de curso para capacitarse); sin embargo el 32.26% (10 de las micro empresas se capacitaron sobre Inversión del crédito financiero), y el 6.45% (2, sobre manejo empresarial. Según tabla N° 28.
- ❖ El 87.10% (27 empresarios, capacitó a su personal, el 45.16% recibió un curso de capacitación, el 19.35% dos, el 3.24% recibió tres capacitaciones, el 19.35% recibió más de tres capacitaciones; lamentablemente el 12.90% (4 de estos empresarios no capacitó a su

personal), por lo tanto, el 12.90% no recibió algún curso de capacitación; Según tabla N° 29.

- ❖ El 87.10% (27, consideran que la capacitación es una inversión), mientras que el 12.90% (4 manifestaron que no), según tabla N° 30.
- ❖ El 87.10%, (27 empresas encuestadas, manifestaron que la capacitación del personal es relevante para la empresa), mientras que el 12.90% (4 expresaron que no, según tabla N° 31.
- ❖ El 77.42% (24 gerentes expresaron que sus trabajadores se capacitaron sobre prestación de mejor servicio a los clientes), el 12.90% (4, no precisa, porque no capacitó a su personal) y el 9.68% (3 se capacitaron en conocimiento del producto, según tabla N° 32.

Percepción de la rentabilidad.

- ❖ El 77.42% (24, encuestados expresaron que el financiamiento otorgado por las entidades bancarias y no bancarias, si mejoró la rentabilidad de su empresa, mientras que el 22.58% (7 manifestaron que no, por lo que son autofinanciadas; según Tabla N° 33; este resultado refleja que fue bien invertido los préstamos otorgados.
- ❖ El 90.32% (28 de las empresas estudiadas manifestaron que la capacitación de acuerdo a la necesidad que tiene la empresa mejora la rentabilidad), mientras que el 9.68% (3 manifestó que no), según tabla N° 34.
- ❖ El 80.65% (25 gerentes propietarios manifestaron que ha mejorado la rentabilidad en los últimos años), sin embargo, que el 19.35% (6 expresaron que no ha mejorado, según tabla N° 35.

- ❖ El 80.65% (25 de los representantes legales manifestaron que no ha disminuido la rentabilidad en el último año), mientras que el 19.35% (6 manifestó que sí), según tabla N° 36.

VI. CONCLUSIONES

6.1 Conclusiones

Respecto a las generalidades.

- ❖ El 58.07% son personas adultas de 31 a 50 años, el 29.03% tienen más de 50 años y el 12.90% fluctúan entre los 18 a 30 años.
- ❖ El 51.61% de los propietarios encuestados son varones, y el 48.39% son mujeres.
- ❖ El 41.94% tienen secundaria completa, el 22.58% tienen superior no universitaria completa, el 12.90% tienen Superior universitaria completa, y el mismo porcentaje tienen Superior universitaria incompleta, además el 6.45% tienen secundaria incompleta, y el 3.23% tiene superior no universitaria incompleta.
- ❖ En los representantes legales, el 48.39% son solteros, el 35.48% casados, el 9.68% convivientes, y el 6.45% se han divorciado.
- ❖ El 64.51% no tienen profesión, el 9.68% son técnico en administración, 6.45% técnico en computación, el 6.45% son Administradores, el 3.23% es técnico en informática, el 3.23% es Ingeniero de sistemas, el 3.23% técnico contable, y el 3.23% es Licenciada en Educación.
- ❖ El 93.54% son comerciantes, el 3.23% es Jefe de Sistemas y el 3.23% es Empleado.

Según las características.

- ❖ Las empresas estudiadas el 61.29% tienen entre 1 a 5 años, el 25.81% de 11 años a más, y el 12.90% entre 6 a 10 años en la misma línea.
- ❖ Los representantes legales, el 100% dijeron que sus micro empresas son formales.
- ❖ El 74.19% tienen de 1 a 3 trabajadores estables y el 25.81% de cuatro a más trabajadores permanentes.
- ❖ El 61.29% tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales, el 22.58% de cuatro a más, mientras que el 16.13% no tienen.
- ❖ El 100% de las empresas estudiadas manifestaron los representantes legales que sus empresas son formadas para obtener ganancias.

Referente al financiamiento.

- ❖ En las micro y pequeñas empresas estudiadas el 77.42% financian con financiamiento de terceros, mientras que el 22.58% realizan financiamiento propio.
- ❖ El 45.16%, no obtuvo financiamiento con entidades bancarias, 25.81% financió con el Banco Continental con una tasa de interés mensual del 1.50%; el 19.35% obtuvo su financiamiento del Banco de Crédito, con una tasa de interés mensual del 1.55%; y el 9.68% obtuvo financiamiento de Mi Banco con una tasa de interés del 3.60% mensual.
- ❖ El 77.42% no obtuvo financiamiento con entidades no bancarias, el 12.90% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas manifestaron que obtuvieron financiamiento de la caja Piura, con una tasa de interés mensual del 4.25%; el 6.45% financió con la Caja

Arequipa, con una tasa de interés del 2.75% mensual; el 3.23% de las micro empresas obtuvo financiamiento de la Caja Maynas con una tasa del 2.69% mensual.

- ❖ El 100% de estas empresas manifestaron que no financian su actividad comercial con prestamistas o usureros por lo tanto el 100% no paga interés.
- ❖ El 100% de las empresas encuestadas a los representantes legales manifestaron que no utilizan a otros prestamistas para financiar su actividad comercial; por lo tanto, el 100% no paga interés.
- ❖ El 54.84% expresan sus representantes legales que las entidades bancarias les otorgaron mayores facilidades, el 22.58% manifestaron que son las entidades no bancarias mientras que el 22.58% no precisa, porque son autofinanciadas.
- ❖ El 70.97%, manifestaron que, si recibieron los créditos con los montos solicitados, el 22.58% no precisa, porque son autofinanciadas y el 6.45% no recibió el monto solicitado.
- ❖ El 38.71% de estas empresas recibieron un monto promedio de crédito entre S/ 5,000.00 a S/ 30,000.00; el 29.03% recibió entre S/ 31,000.00 a S/ 50,000.00; el 22.58% no recibió, porque son autofinanciadas, el 6.45% manifestó que recibió entre S/ 51,000.00 a S/ 100,000.00; y el 3.23% recibió de S/ 100,001 a más.
- ❖ El 70.97% de los microempresarios encuestados manifestaron que su crédito otorgado es a corto Plazo, 22.58% no precisa, porque son autofinanciadas, y el 6.45% manifestó que es a Largo Plazo.

- ❖ El 70.97% propietarios manifestaron que el préstamo otorgado fue invertido para capital de trabajo, el 22.58% no precisa, porque son autofinanciadas y el 6.45% invirtió para mejoramiento de local.

Referente a la capacitación.

- ❖ El 38.71% recibieron capacitación que benefició para el otorgamiento del crédito financiero, el 38.71% manifestó que no hubo una previa capacitación al momento de recibir el crédito y el 22.58% no precisa, porque son autofinanciadas.
- ❖ El 61.29% no recibió una capacitación, el 29.03% de estas micro empresas obtuvieron un curso de capacitación, y el 9.68% obtuvo dos cursos.
- ❖ El 61.29% no recibió algún curso de capacitación, el 32.26% de las micro y pequeñas empresas manifestaron sus gerentes que participaron en el curso sobre Inversión del crédito financiero, y el 6.45% participaron en el curso sobre manejo empresarial.
- ❖ El 87.10% sostuvieron los representantes legales que capacitó a su personal, el 45.16% recibió un curso de capacitación, el 19.35% dos capacitaciones, el 19.35% recibió más de tres capacitaciones, el 3.24% tres capacitaciones; y el 12.90% manifestaron que su personal no recibió capacitación, por lo tanto, el 12.90% no recibió ningún curso de capacitación.
- ❖ El 87.10% de las empresas encuestadas, consideran que la capacitación es una inversión, y el 12.90% manifestaron que no.

- ❖ El 87.10%, consideran que la capacitación del personal es relevante para la empresa, y el 12.90% manifestaron que no es relevante.
- ❖ El 77.42% mencionaron que sus trabajadores se capacitaron sobre prestación de mejor servicio a los clientes, el 12.90% no precisa, y el 9.68% se capacitaron en conocimiento del producto.

Percepción de la rentabilidad.

- ❖ El 77.42% de las micro y pequeñas empresas manifestaron que el financiamiento otorgado por las entidades bancarias y no bancarias, si mejoró la rentabilidad de la empresa, mientras que el 22.58% manifestaron que no porque son autofinanciadas.
- ❖ El 90.32% de estas empresas estudiadas creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 9.68% manifestó que no.
- ❖ El 80.65% de los propietarios de estas empresas afirmaron que ha mejorado la rentabilidad en los últimos años, y el 19.35% manifestó que su rentabilidad no ha mejorado.
- ❖ El 80.65% afirmó que no ha disminuido la rentabilidad en el último año, sin embargo, el 19.35% manifestó que su rentabilidad si disminuyó en el último año.

6.2 Recomendaciones

- ❖ En esta línea de librerías, los que están al frente de la empresa, deben ser líderes emprendedores, además siempre estableciendo buenas relaciones con sus proveedores.

- ❖ El gobierno local y/o regional, debería promover ferias locales, para que de esa manera las MYPES puedan participar y por ende generar más puestos de trabajo a los pobladores de Callería.
- ❖ Se debería tener en cuenta en lo que respecta a las capacitaciones de los trabajadores de las micro y pequeñas empresas, el aspecto del uso de la tecnología, ya que ello permitirá estar acorde con los retos que nos plantea la globalización.
- ❖ Los gerentes propietarios, deben orientar siempre a su personal sobre el trato adecuado a los clientes, ya que ello es parte del éxito de un negocio.
- ❖ Se debe buscar estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa
- ❖ Se recomienda a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas, seguir en el rubro de librerías, ya que es una actividad muy bonita donde cada año sale diferentes novedades para los estudiantes, en especial a los de edad escolar, y es donde los niños también quieren estar actualizados.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- CELIS, A. E. (2018). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO LIBRERÍAS DE LA PROVINCIA DE HUARAZ, PERIODO 2016. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(20).pdf
- Shuña, J. (2017). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017”. Tesis, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Pucallpa. Obtenido de file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(27).pdf
- Arturo. (s.f.). Definición de rentabilidad. Crece Negocios. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Carmen Araceli, H. (14 de Setiembre de 2014). LAS MYPES. Obtenido de <http://mypeyss.blogspot.com/2014/08/concepto-titulo-valor.html>.
- Choy Zevallos, E. E. (2010). COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC). Quipukamayoc Revista de la Facultad de Ciencias Contables, 127. Obtenido de file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/4676-15728-1-PB%20(1).pdf
- Contreras Salluca, N. P., & Diaz Correa, E. D. (04 de Marzo de 2015). Estructura financiera y rentabilidad. Revista Valor Contable, Vol. 2, Núm. 1, 2015 (35-44). Obtenido de file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/824-1067-1-PB.pdf

- Contreras Salluca, N. P., & Díaz Correa, E. D. (04 de Marzo de 2015). Estructura financiera y rentabilidad. *Revista Valor Contable*, Vol. 2, Núm. 1, 2015 (35-44). Obtenido de file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/824-1067-1-PB.pdf
- Del Aguila, L. E. (2016). "Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016". Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Ucayali. Pucallpa: ULADECH. Obtenido de file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(23).pdf
- Diario Oficial el Peruano. (21 de 05 de 2018). El Financiamiento de las Mypes en el Peru. (E. Peru, Ed.) Obtenido de <https://elperuano.pe/noticia-financiamiento-para-mypes-66513.aspx>
- Domínguez, F., & Iviam, C. (22 de Mayo de 2009). Estructura de financiamiento. Fundamentos teóricos y conceptuales. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>
- Ferraro, C., & Goldstein, E. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. America Latina: Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile. Obtenido de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/\\$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf)
- García Saavedra, M. L., Milla Toro, S. O., & Tapia Sánchez, B. (s.f.). El financiamiento de la MIPYME en México. Mexico, Querétaro, Mexico: Universidad Nacional Autónoma de México. Obtenido de http://acacia.org.mx/busqueda/pdf/15_PF122_Financiamiento_de_la_MIPyME.pdf
- González del Foyo, M. E. (2016). La estructura financiera y su impacto en los resultados económico – financieros de las empresas cubanas. 91 al 109.

Obtenido de <https://revistas.uo.edu.cu/index.php/aeco/article/viewFile/1342/1330>

Huamán, C. (01 de Setiembre de 2014). <http://mypesss.blogspot.com/2014/08/concepto-titulo-valor.html>.

HUANCAPAZA, D. W. (2016). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO LIBRERÍA-PAPELERIA DEL DISTRITO DE HUANCANÉ-PROVINCIA DE HUANCANÉ, PERIODO 2013-2014”. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Juliaca: Uladech. Obtenido de [file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(25\).pdf](file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(25).pdf)

IXCHOP AJTUN , D. E. (2014). FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIÓN DE LA CIUDAD DE MAZATENANGO. CAMPUS DE QUETZALTENANGO. Obtenido de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>

La República. (08 de 09 de 2015). Mypes generan un mayor empleo en América Latina. Obtenido de <https://larepublica.pe/economia/880684-mypes-generan-un-mayor-empleo-en-america-latina>

MARTÍNEZ, V. (2005). Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Cd. de Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio”. Oaxaca: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA. Obtenido de http://jupiter.utm.mx/~tesis_dig/9561.pdf

Mayurí Barrón, J. V. (2006). Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de La Nación - FEBAN, Lima 2006. UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS, Lima. Obtenido de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2615/Mayuri_bj.pdf?sequence=1

- Oroche, M. T. (2014). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro librería, del distrito de Callería - Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo - Período 2011 – 2012”. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Pucallpa. Obtenido de file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20(28).pdf
- PÉREZ, C. E. (2016). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO “LIBRERÍA LA FAMILIA” DE CHIMBOTE, 2016. Tesis, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Obtenido de file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20(24).pdf
- Pérez, G. (2011). La capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa. (L. B. Piedrahita, Ed.) Revista Virtual Católica del Norte. Obtenido de <http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/13/27>
- Pérez, J., & Merino, M. (2013). Definición de principio ético. Obtenido de <https://definicion.de/principio-etico/>
- User. (05 de Junio de 2017). La capacitación en las PYMES. SME Toolkit. Obtenido de <https://mexico.smetoolkit.org/la-capacitacion-en-las-pymes/>
- Vizcarra Reyna, N. (16 de 11 de 2009). Importancia de la capacitacion para las MyPE. Mundo Mype. Obtenido de <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>
- Wong Torres, Z. (2006). LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN NUESTROS DÍAS. Revista de Investigación UNMSM, 61. Obtenido de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5417/4652>

ANEXOS

Anexo 01: Tablas y gráficos de resultados

Respecto a las generalidades de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.

TABLA N° 1

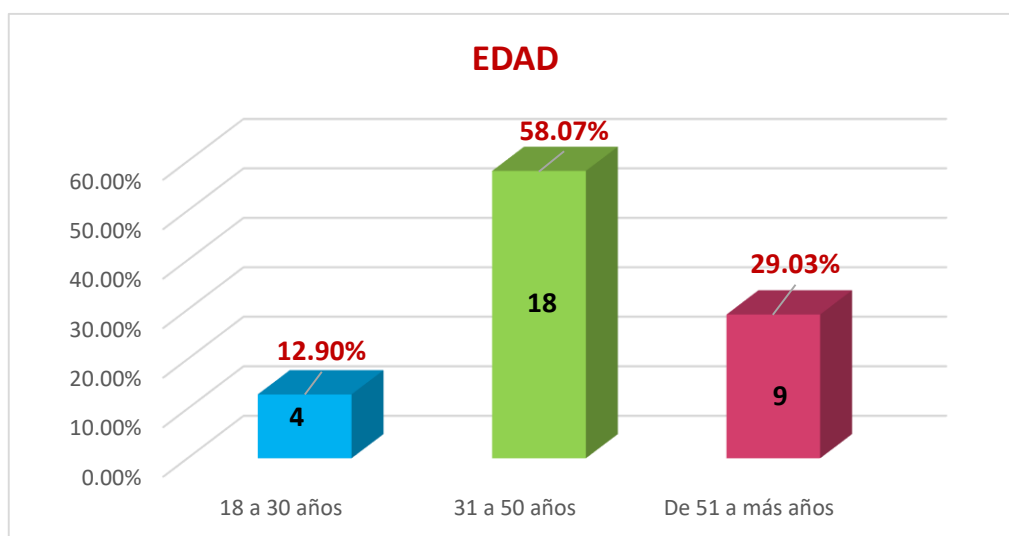
Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Edad	Frecuencia	Porcentaje %
18 a 30 años	4	12.90%
31 a 50 años	18	58.07%
De 51 a más años	9	29.03%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 1

Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 2

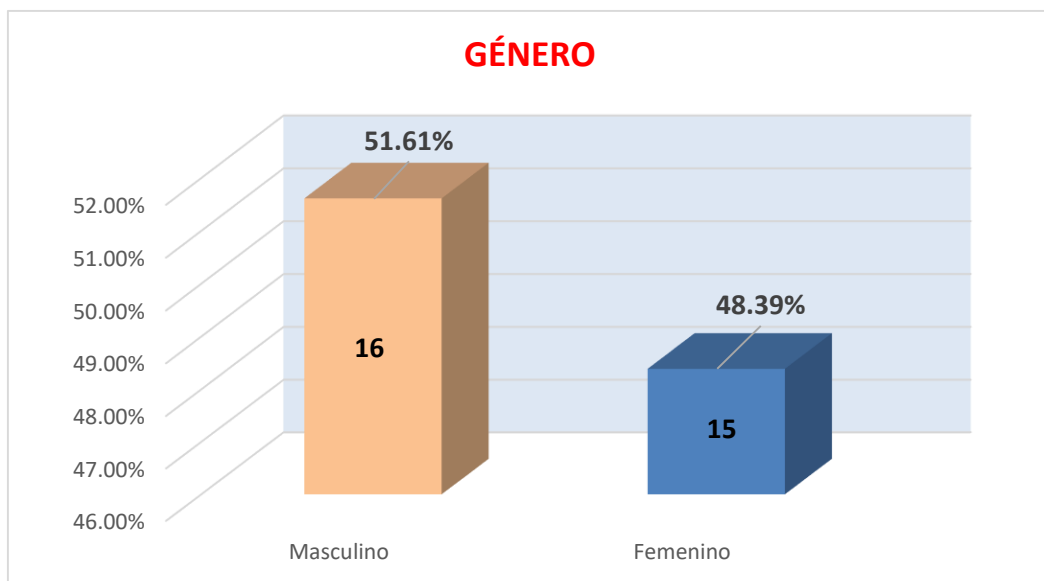
Género de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Género	Frecuencia	Porcentaje %
Masculino	16	51.61%
Femenino	15	48.39%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 2

Distribución porcentual del género de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 02.

TABLA N° 3

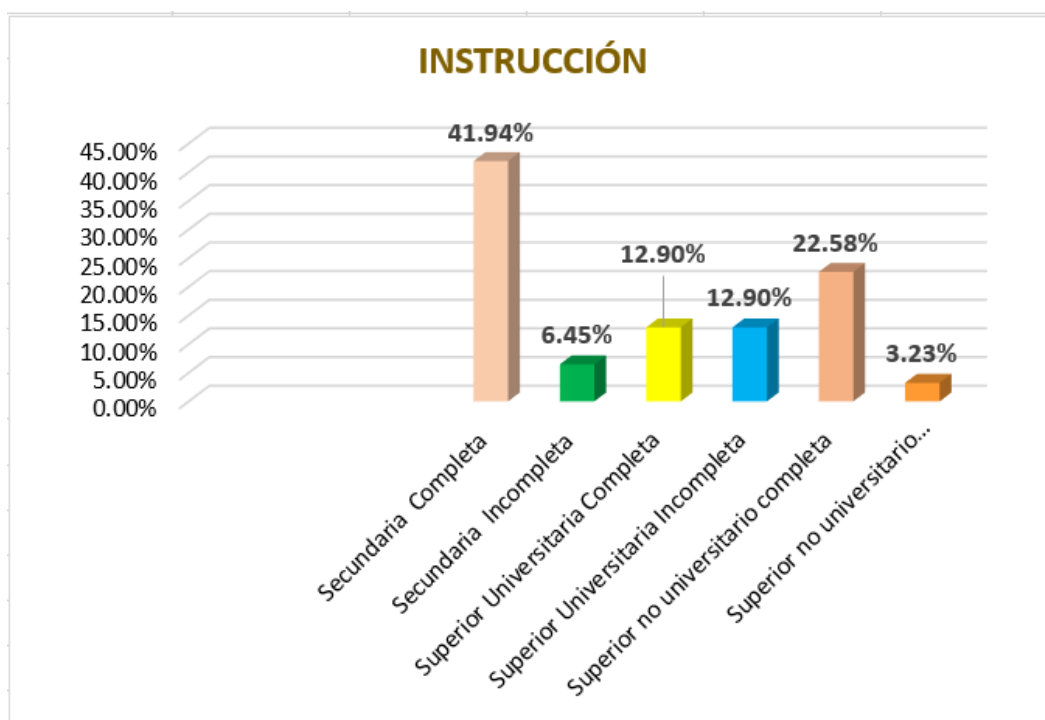
Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje %
Secundaria Completa	13	41.94%
Secundaria Incompleta	2	6.45%
Superior Universitaria Completa	4	12.90%
Superior Universitaria Incompleta	4	12.90%
Superior no universitario completa	7	22.58%
Superior no univ. incompleta	1	3.23%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 3

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 03.

TABLA N° 4

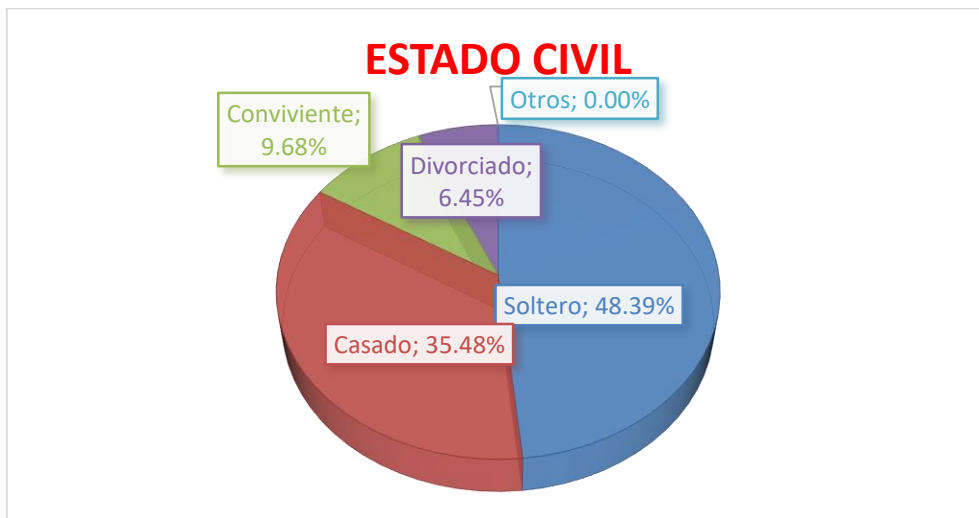
Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje %
Soltero	15	48.39%
Casado	11	35.48%
Conviviente	3	9.68%
Divorciado	2	6.45%
Otros	0	0.00%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 4

Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 04.

TABLA N° 5

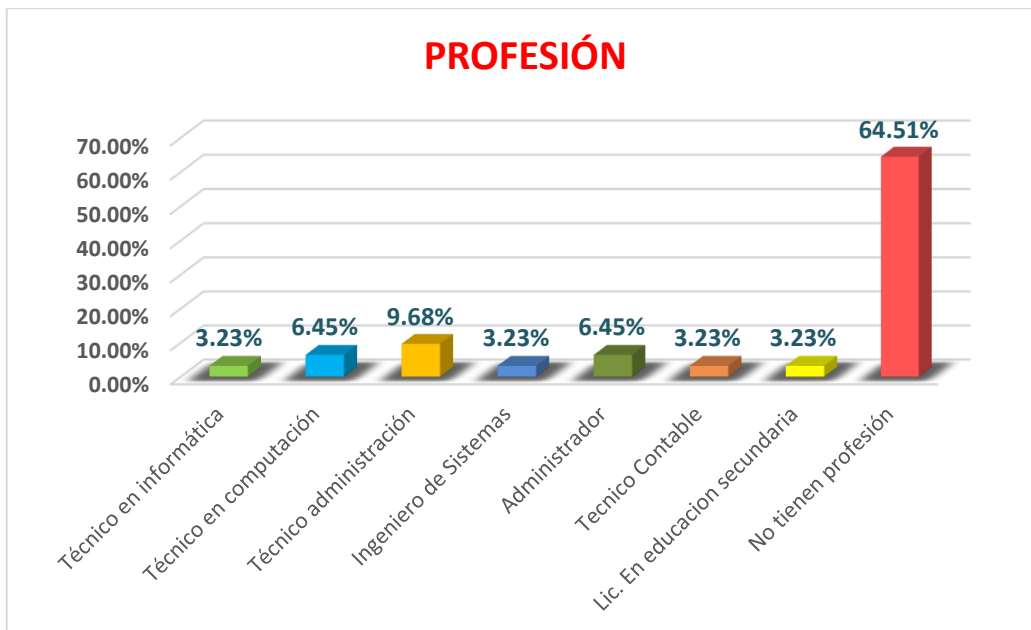
Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Profesión	Frecuencia	Porcentaje %
Técnico en informática	1	3.23%
Técnico en computación	2	6.45%
Técnico administración	3	9.68%
Ingeniero de Sistemas	1	3.23%
Administrador	2	6.45%
Técnico Contable	1	3.23%
Lic. En educación secundaria	1	3.23%
No tienen profesión	20	64.51%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 5

Distribución porcentual de la profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 05.

TABLA N° 6

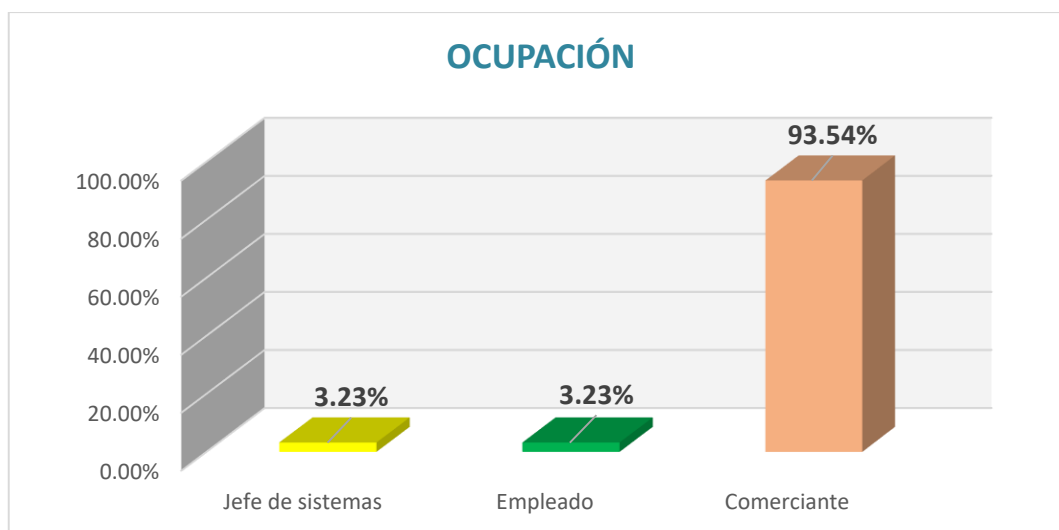
Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje %
Jefe de sistemas	1	3.23%
Empleado	1	3.23%
Comerciante	29	93.54%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 6

Distribución porcentual de la ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 06.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017

TABLA N° 7

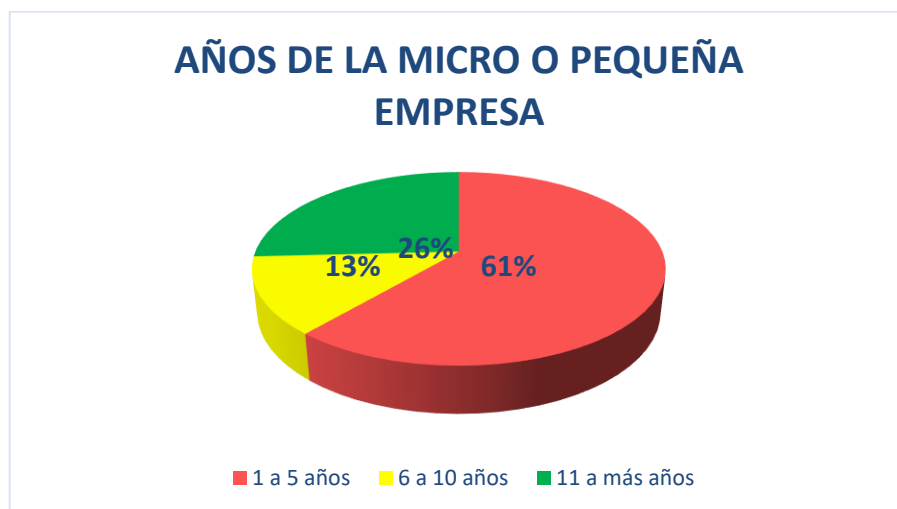
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro las Micro y pequeñas empresas.

Años	Frecuencia	Porcentaje %
1 a 5 años	19	61.29%
6 a 10 años	4	12.90%
11 a más años	8	25.81%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 7

Distribución porcentual del tiempo en años que se encuentran las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, en el rubro.



Fuente: Tabla N° 07.

TABLA N° 8

Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Formalidad	Frecuencia	Porcentaje %
Formal	31	100.00%
Informal	0	0.00%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 8

Distribución porcentual de la formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 08.

TABLA N° 9

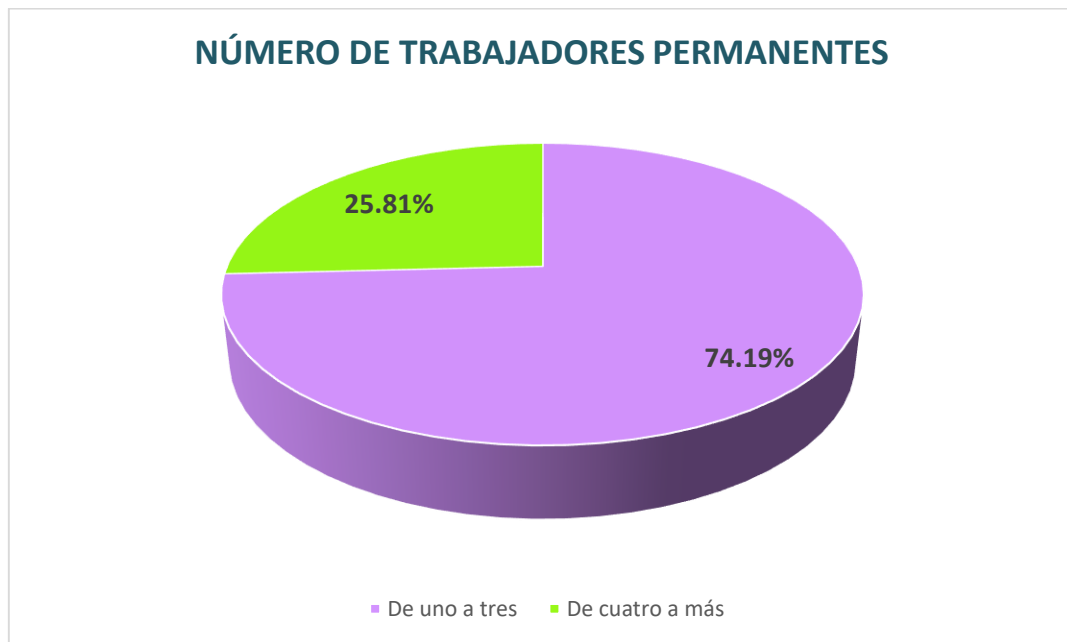
Número de Trabajadores Permanentes de las Micro y pequeñas empresas.

N° de Trabajadores Permanentes	Frecuencia	Porcentaje %
De uno a tres	23	74.19%
De cuatro a más	8	25.81%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 9

Distribución porcentual del número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 09.

TABLA N° 10

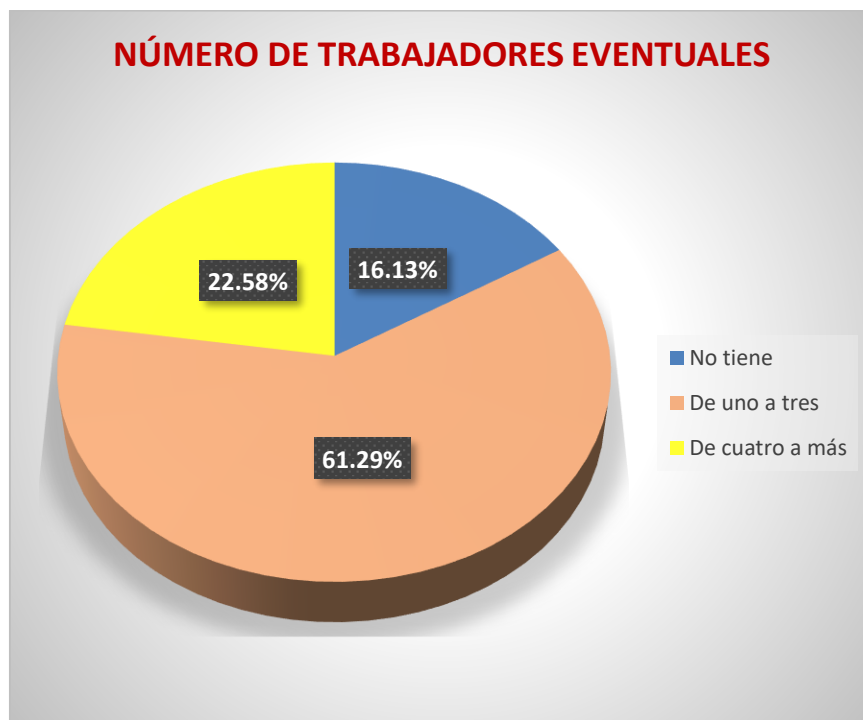
Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

N° de Trabajadores Eventuales	Frecuencia	Porcentaje %
No tiene	5	16.13%
De uno a tres	19	61.29%
De cuatro a más	7	22.58%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 10

Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 10.

TABLA N° 11

Motivos de Formación de las Micro y Pequeñas empresas.

Motivos	Frecuencia	Porcentaje %
Obtener Ganancias	31	100.00%
Subsistencia	0	0.00%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 11

Distribución porcentual del motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 11.

Referente al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017

TABLA N° 12

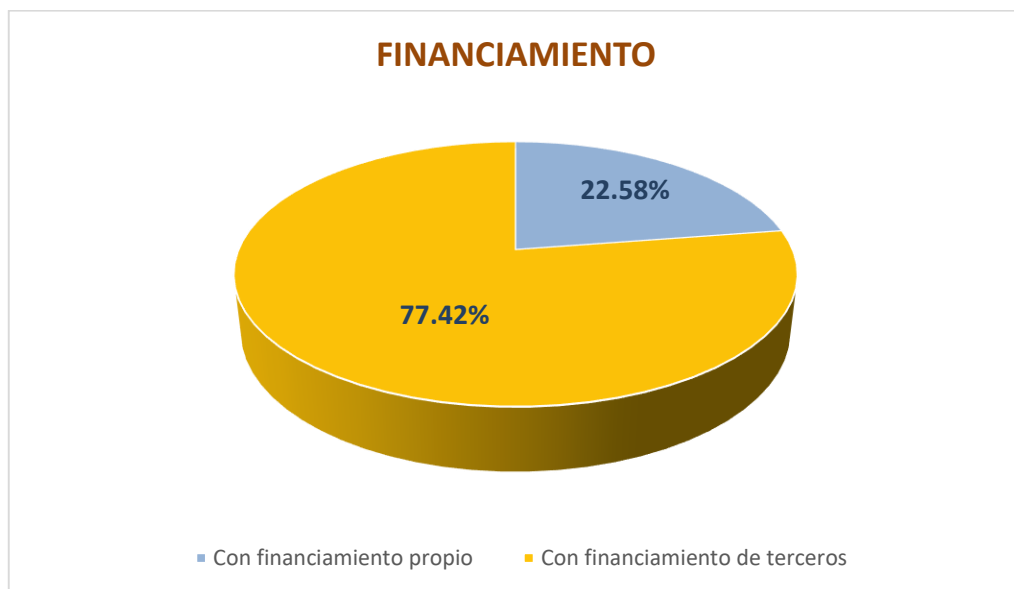
Cómo financia su actividad productiva las micro y pequeñas empresas.

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje %
Con financiamiento propio	7	22.58%
Con financiamiento de terceros	24	77.42%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 12

Distribución porcentual de cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 12.

TABLA N° 13

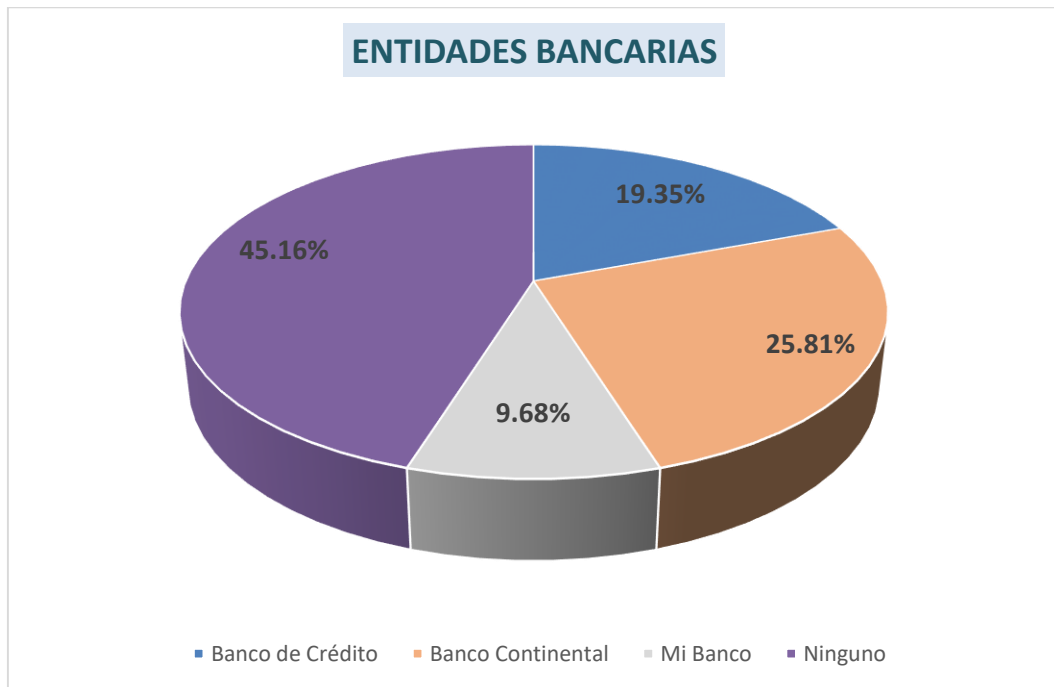
Entidades Bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Entidades Bancarias	Frecuencia	Porcentaje %
Banco de Crédito	6	19.35%
Banco Continental	8	25.81%
Mi Banco	3	9.68%
Ninguno	14	45.16%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 13

Distribución porcentual de las entidades bancarias que recurren las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, para obtener financiamiento.



Fuente: Tabla N° 13.

TABLA N° 14

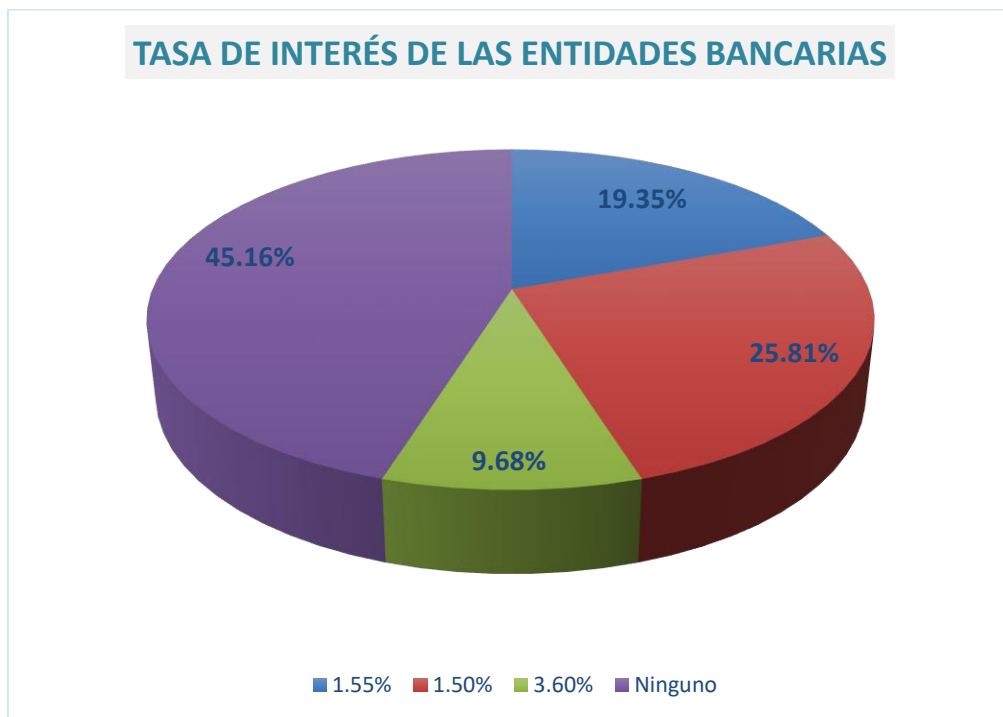
Tasa de interés mensual que pagan las micro y pequeñas empresas a las entidades Bancarias.

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje %
1.55%	6	19.35%
1.50%	8	25.81%
3.60%	3	9.68%
Ninguno	14	45.16%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 14

Distribución porcentual de las tasas de interés mensual que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, a las entidades Bancarias.



Fuente: Tabla N° 14.

TABLA N° 15

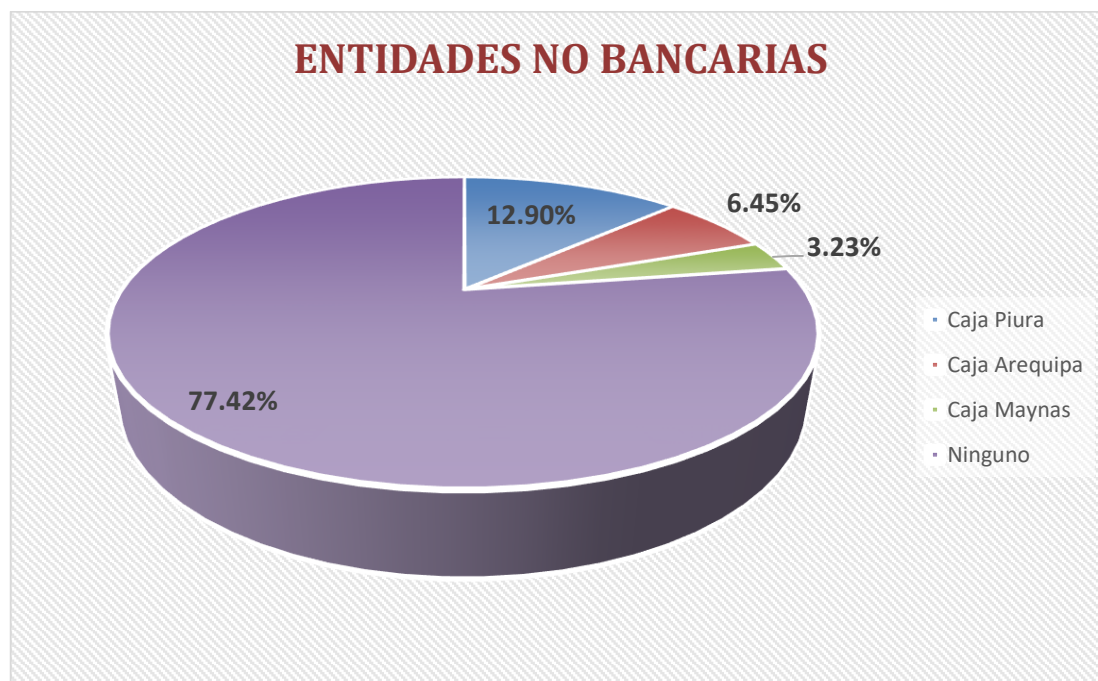
Entidades no Bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Entidades no Bancarias	Frecuencia	Porcentaje %
Caja Piura	4	12.90%
Caja Arequipa	2	6.45%
Caja Maynas	1	3.23%
Ninguno	24	77.42%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 15

Distribución porcentual de las entidades no bancarias que recurren las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, para obtener financiamiento.



Fuente: Tabla N° 15.

TABLA N° 16

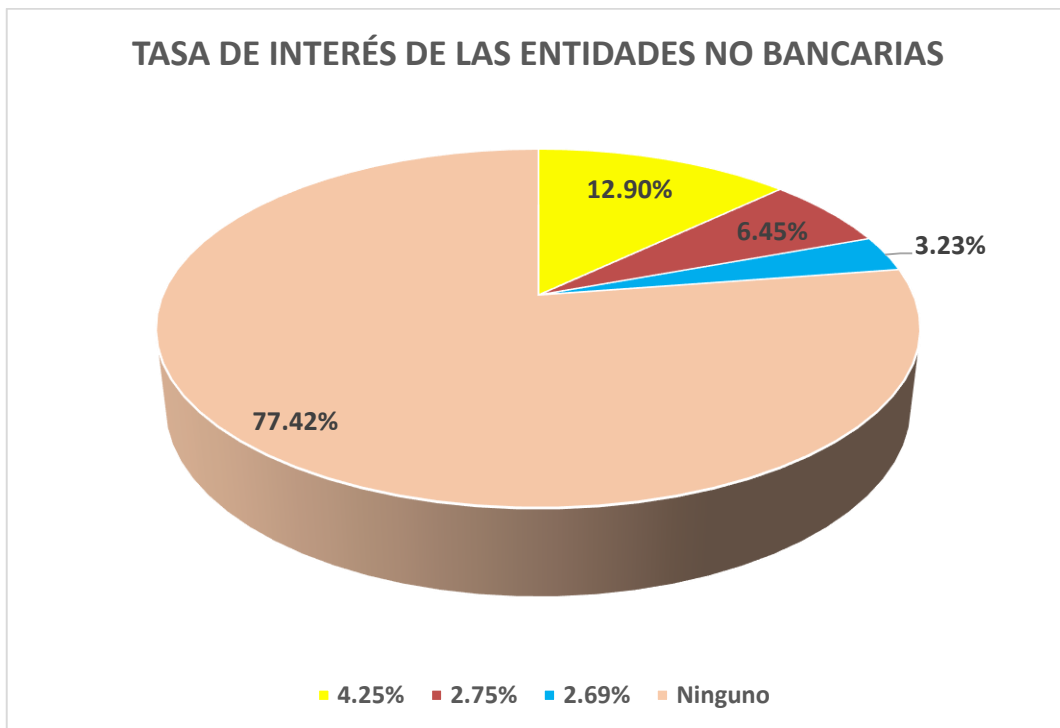
Tasa de interés mensual que pagan las micro y pequeñas empresas a las entidades no Bancarias.

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje %
4.25%	4	12.90%
2.75%	2	6.45%
2.69%	1	3.23%
Ninguno	24	77.42%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 16

Distribución porcentual de las tasas de interés mensual que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, a las entidades no Bancarias.



Fuente: Tabla N° 16.

TABLA N° 17

Prestamistas o usureros que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Prestamistas	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	31	100.00%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 17

Distribución porcentual de los prestamistas o usureros que recurren las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, para obtener financiamiento.



Fuente: Tabla N° 17.

TABLA N° 18

Tasa de interés mensual que pagan las micro y pequeñas empresas a los prestamistas o usureros.

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguna	31	100.00%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 18

Distribución porcentual de las tasas de interés mensual que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, a los prestamistas o usureros.



Fuente: Tabla N° 18.

TABLA N° 19

Otros prestamistas, que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Otros Prestamistas	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	31	100.00%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 19

Distribución porcentual de los otros prestamistas que recurren las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, para obtener financiamiento.



Fuente: Tabla N° 19.

TABLA N° 20

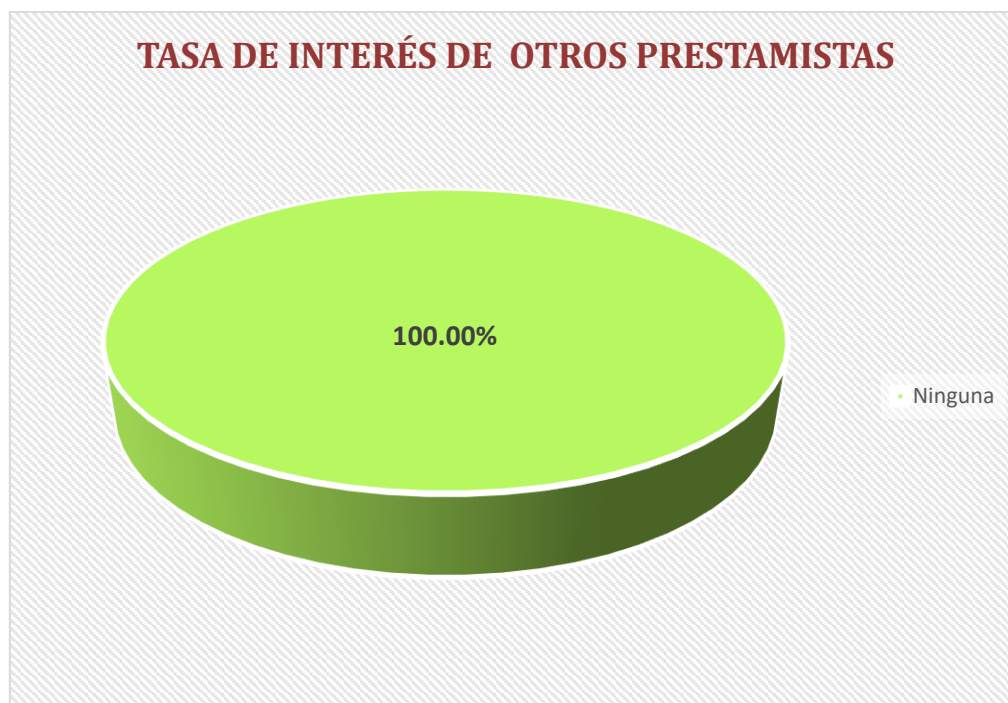
Tasa de interés mensual que pagan las micro y pequeñas empresas a los otros prestamistas.

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguna	31	100.00%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 20

Distribución porcentual de las tasas de interés mensual que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, a los otros prestamistas.



Fuente: Tabla N° 20.

TABLA N° 21

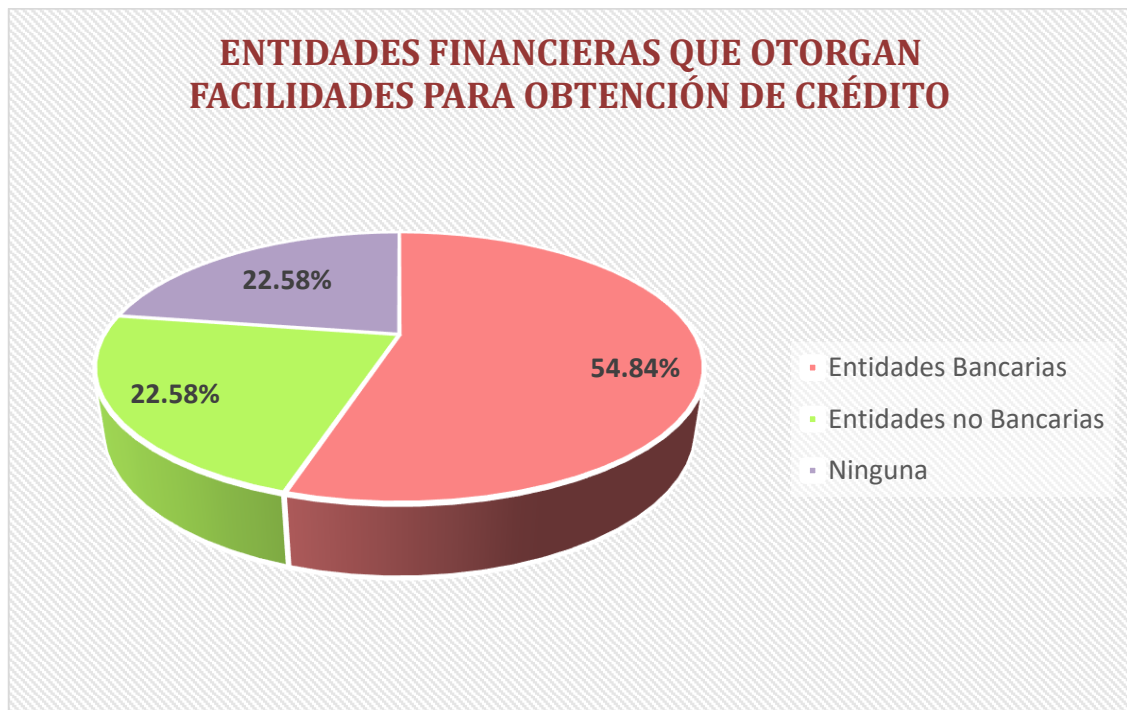
Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, a las micro y pequeñas empresas.

Entidades	Frecuencia	Porcentaje %
Entidades Bancarias	17	54.84%
Entidades no Bancarias	7	22.58%
Ninguna	7	22.58%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 21

Distribución porcentual de las entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 21.

TABLA N° 22

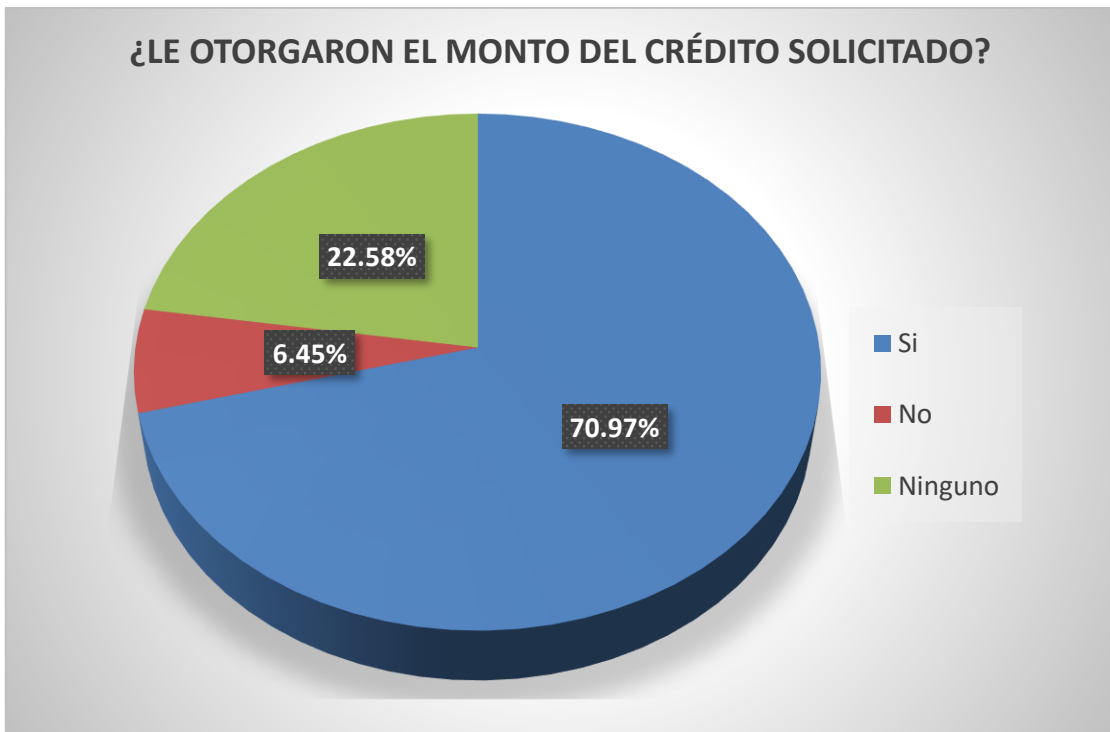
Los créditos otorgados ¿fueron los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas?

Otorgaron créditos solicitados	Frecuencia	Porcentaje %
Si	22	70.97%
No	2	6.45%
Ninguno	7	22.58%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 22

Distribución porcentual de que si los créditos otorgados fueron los montos solicitados a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 22.

TABLA N° 23

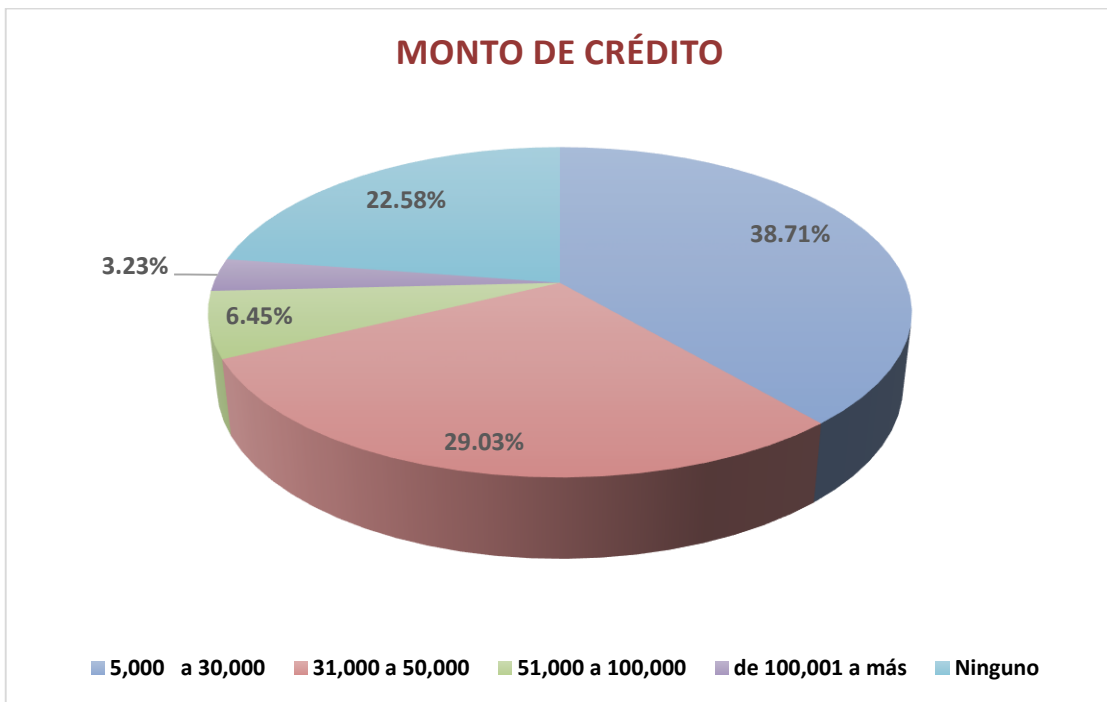
Monto promedio del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

Monto Promedio	Frecuencia	Porcentaje %
5,000 a 30,000	12	38.71%
31,000 a 50,000	9	29.03%
51,000 a 100,000	2	6.45%
de 100,001 a más	1	3.23%
Ninguno	7	22.58%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 23

Distribución porcentual del monto promedio del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 23.

TABLA N° 24

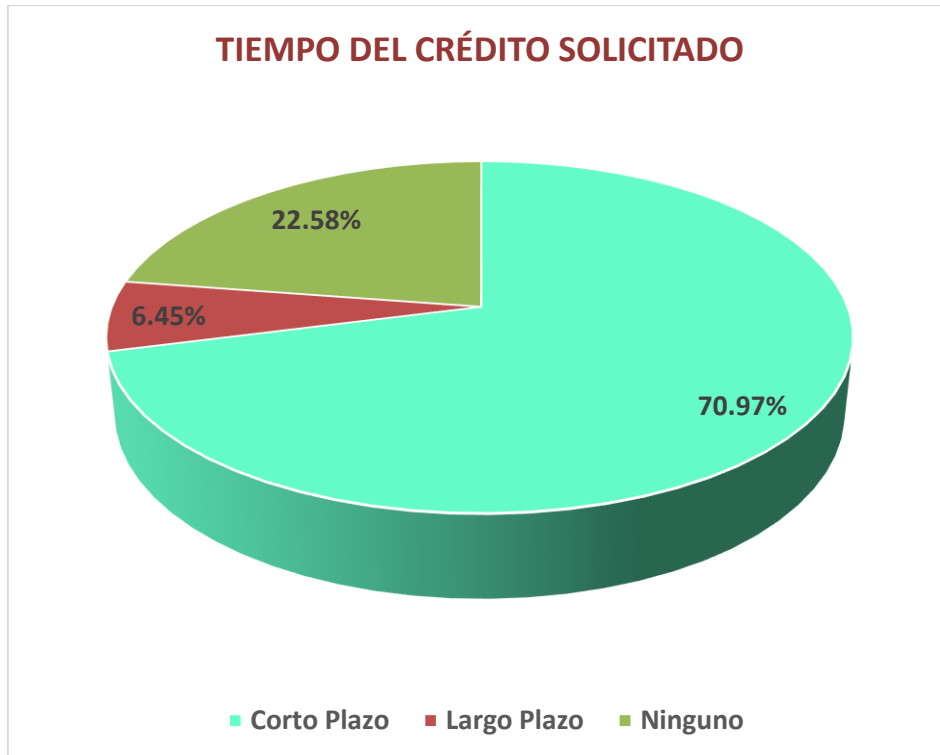
Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje %
Corto Plazo	22	70.97%
Largo Plazo	2	6.45%
Ninguno	7	22.58%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 24

Distribución porcentual del tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 24.

TABLA N° 25

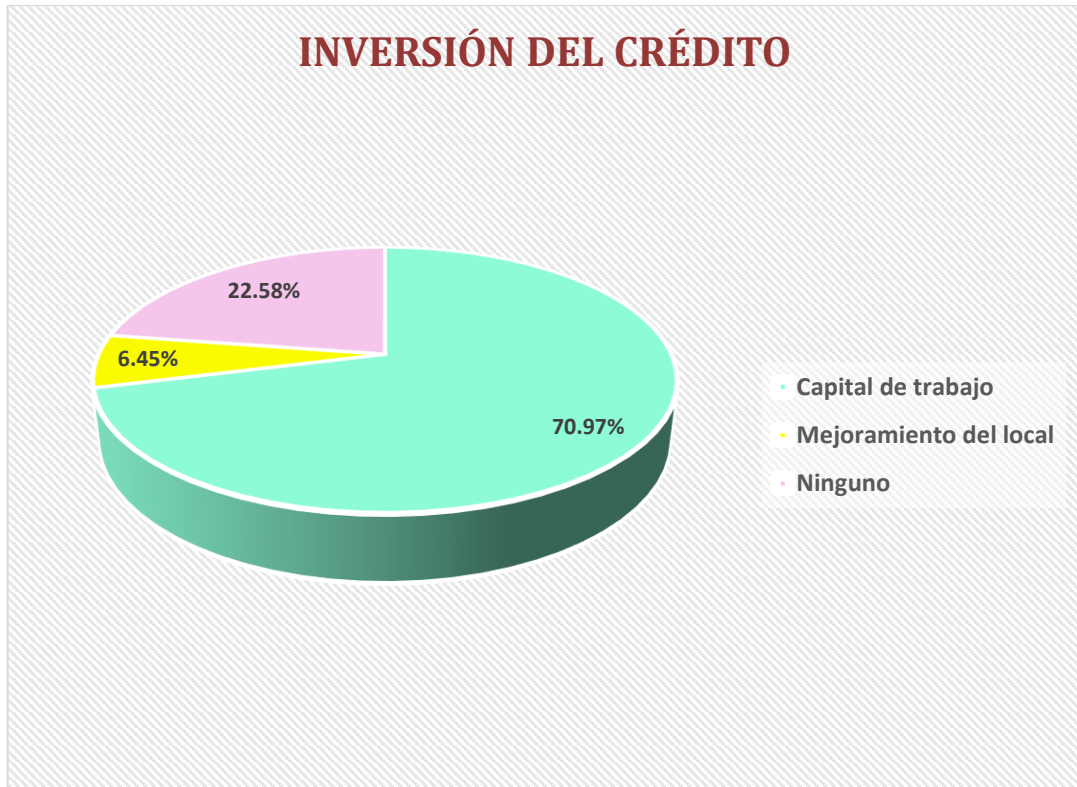
Inversión del crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas.

Inversión del crédito	Frecuencia	Porcentaje %
Capital de trabajo	22	70.97%
Mejoramiento del local	2	6.45%
Ninguno	7	22.58%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 25

Distribución porcentual de la inversión del crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 25.

Referente a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.

TABLA N° 26

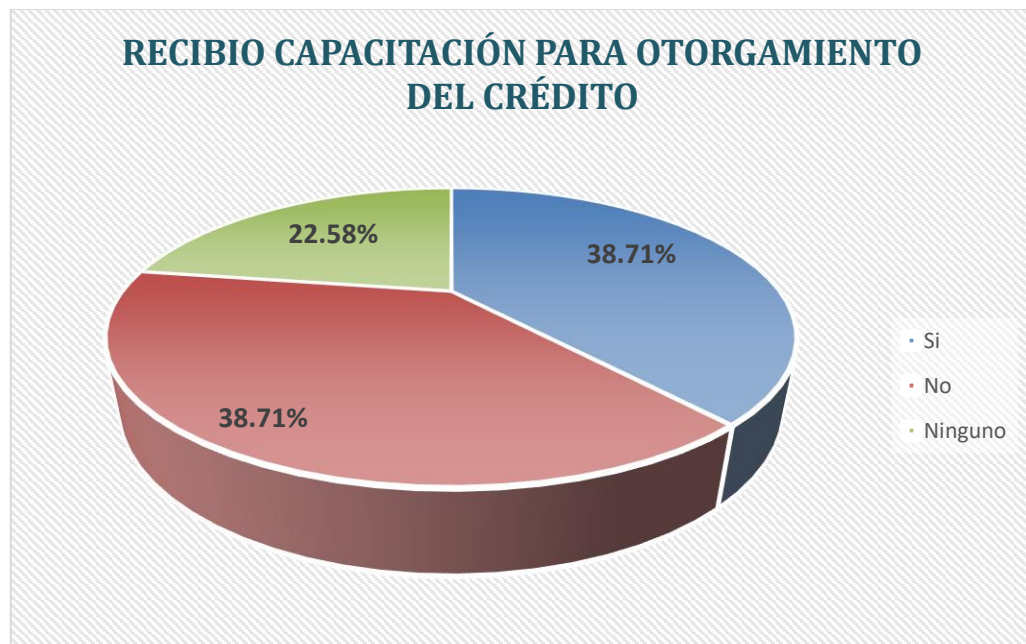
Recibió capacitación las micro y pequeñas empresas para el otorgamiento del crédito financiero.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
Si	12	38.71%
No	12	38.71%
Ninguno	7	22.58%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 26

Distribución porcentual de la capacitación a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, para el otorgamiento del crédito.



Fuente: Tabla N° 26.

TABLA N° 27

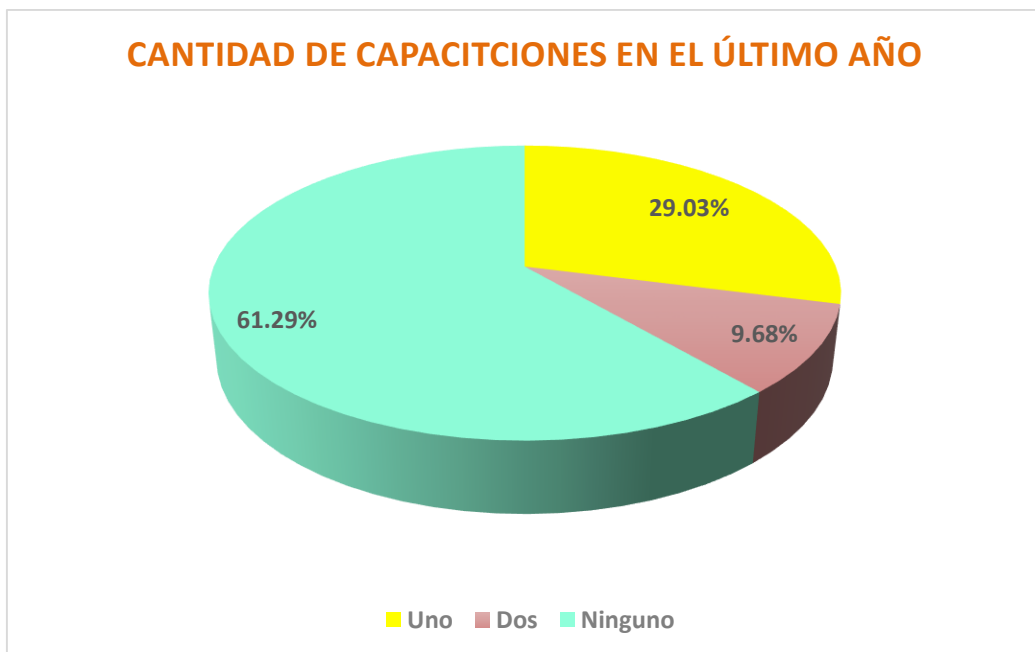
Cantidad de capacitaciones en el último año que recibieron los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje %
Uno	9	29.03%
Dos	3	9.68%
Ninguno	19	61.29%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 27

Distribución porcentual de la cantidad de capacitaciones en el último año que recibieron los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 27.

TABLA N° 28

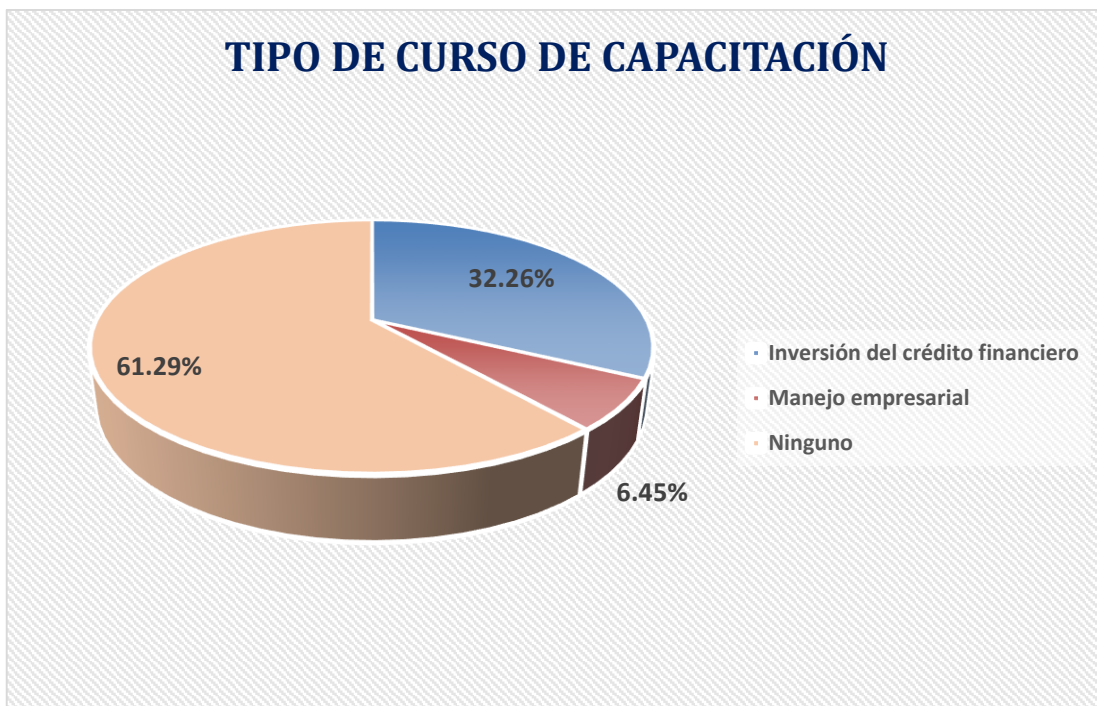
Tipo de curso de capacitaciones que recibieron los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
Inversión del crédito financiero	10	32.26%
Manejo empresarial	2	6.45%
Ninguno	19	61.29%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 28

Distribución porcentual del tipo de curso de capacitaciones que recibieron los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 28.

TABLA N° 29

El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación, cuantos cursos recibió?

Percibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
Si	27	87.10%
No	4	12.90%
Total	31	100%

Cantidad de cursos que recibió el personal de las micro y pequeñas empresas.

Cantidad de cursos	Frecuencia	Porcentaje %
Uno	14	45.16%
Dos	6	19.35%
Tres	1	3.24%
Más de tres	6	19.35%
Ninguno	4	12.90%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 29

Distribución porcentual del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, que percibieron capacitación.



Cantidad de cursos que recibió el personal de las micro y pequeñas empresas.



Fuente: Tabla N° 29.

TABLA N° 30

Considera que la capacitación como empresario es una inversión, para las micro y pequeñas empresas.

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje %
Si	27	87.10%
No	4	12.90%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 30

Distribución porcentual de lo que considera que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 30.

TABLA N° 31

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

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje %
Si	27	87.10%
No	4	12.90%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 31

Distribución porcentual de lo que considera que la capacitación de su personal es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 31.

TABLA N° 32

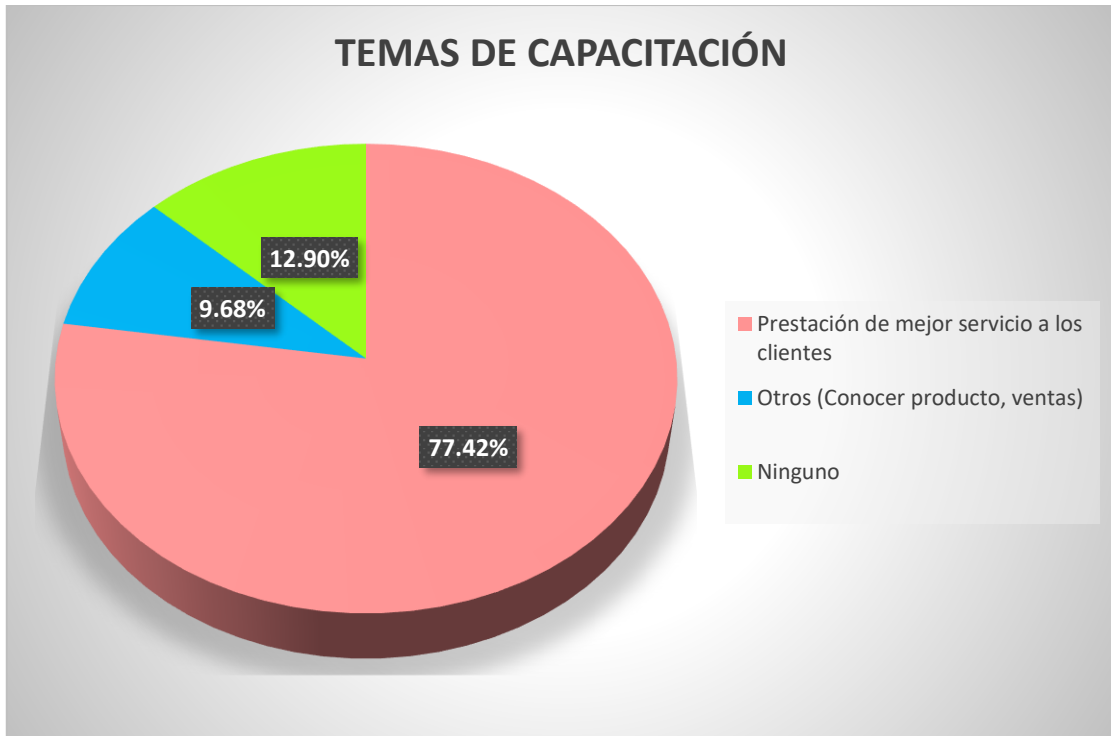
Temas en que se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
Prestación de mejor servicio a los clientes	24	77.42%
Otros (Conocer producto, ventas)	3	9.68%
Ninguno	4	12.90%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 32

Distribución porcentual de los temas en que se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 32.

Referente a la percepción de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017

TABLA N° 33

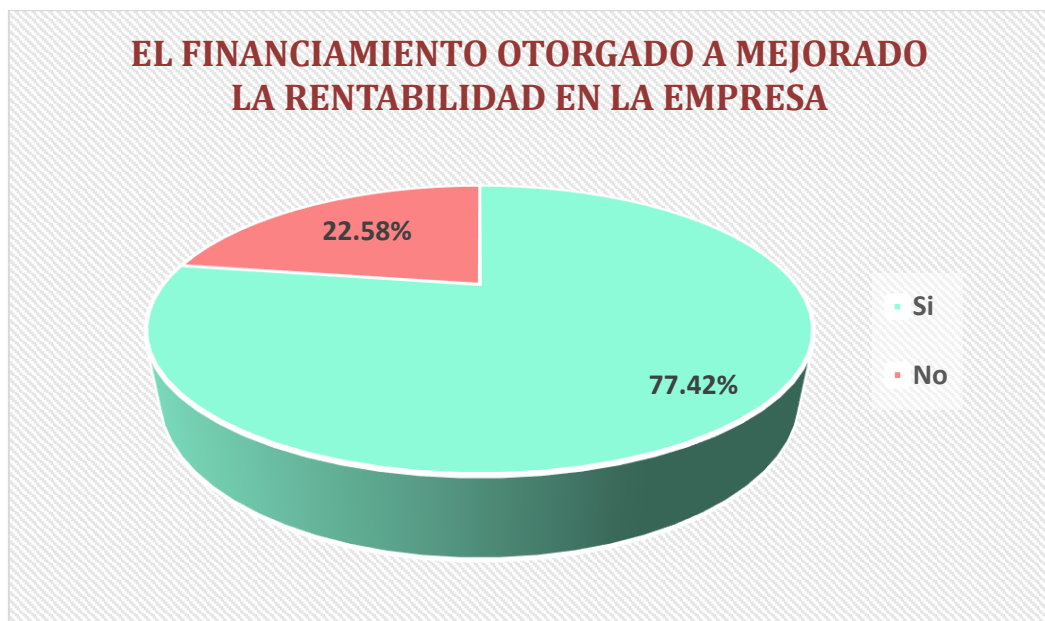
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Mejora de Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje %
Si	24	77.42%
No	7	22.58%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 33

Distribución porcentual de los que creen que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 33.

TABLA N° 34

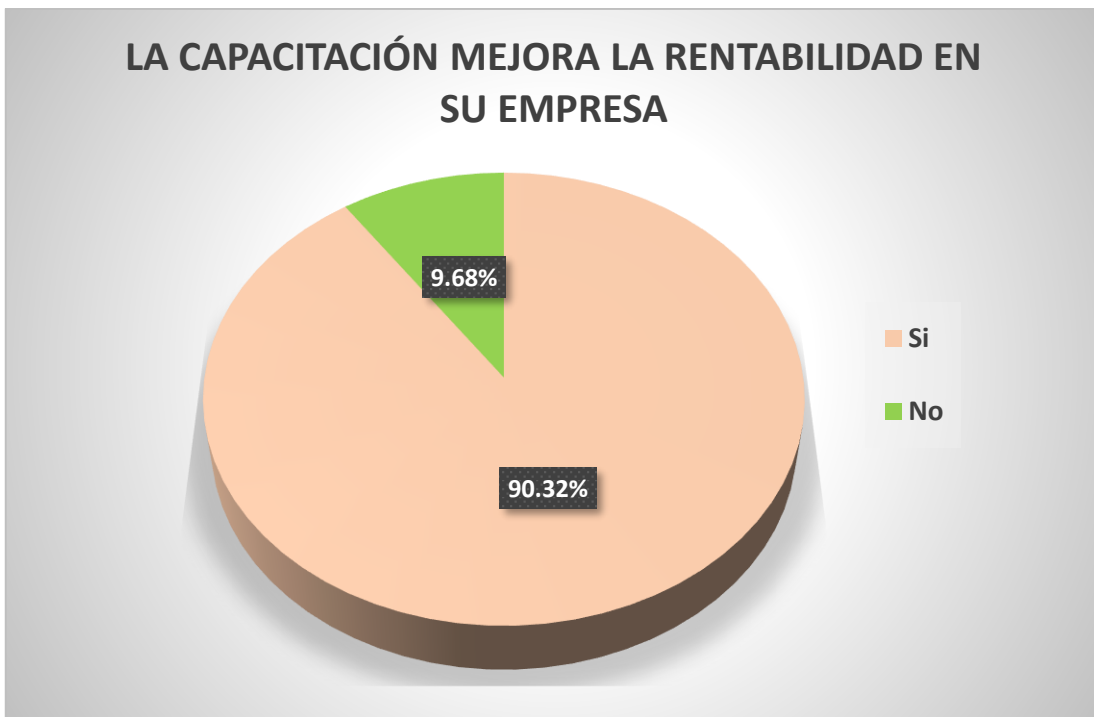
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la micro y pequeña empresa.

Mejora de Rentabilidad por la capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
Si	28	90.32%
No	3	9.68%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 34

Distribución porcentual de los que creen que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías.



Fuente: Tabla N° 34.

TABLA N° 35

Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

Mejora de Rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje %
Si	25	80.65%
No	6	19.35%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 35

Distribución porcentual de los que creen que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.



Fuente: Tabla N° 35.

TABLA N° 36

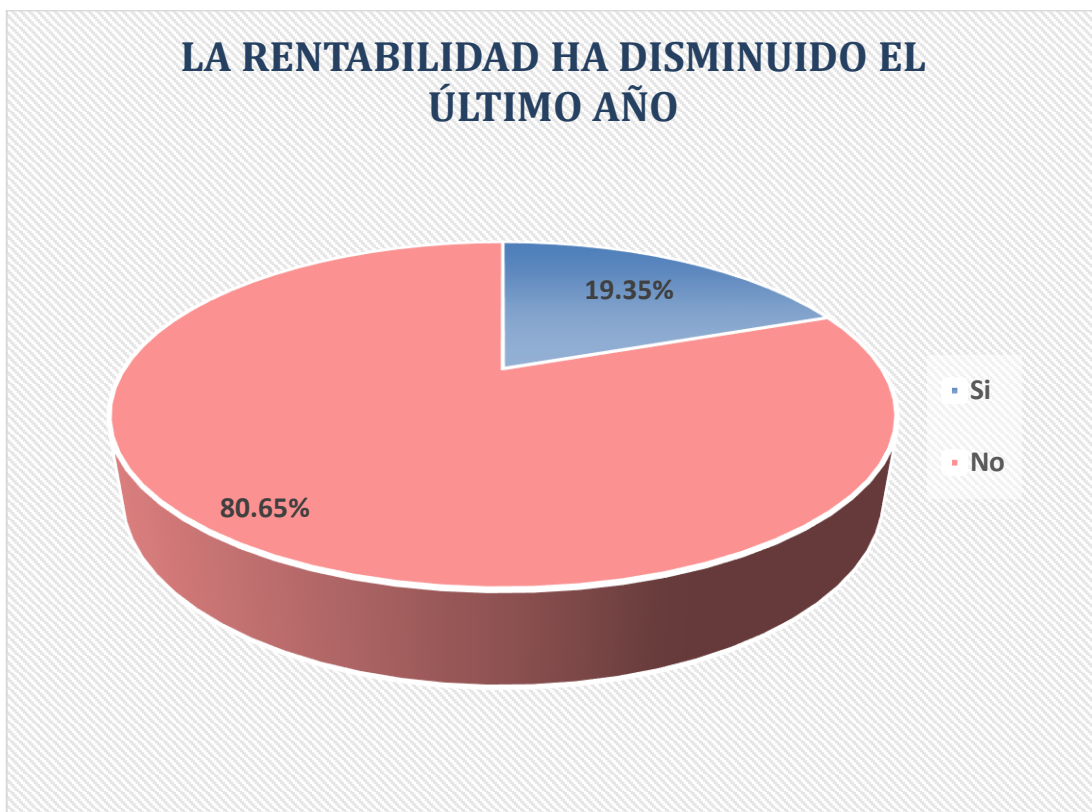
Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.

Disminución de rentabilidad en el último año	Frecuencia	Porcentaje %
Si	6	19.35%
No	25	80.65%
Total	31	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas.

GRÁFICO N° 36

Distribución porcentual de los que creen que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.



Fuente: Tabla N° 36.

Anexo 02: Definición y operacionalización de variables e indicadores

Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
		Estado Civil	Nominal: Soltero Casado Conviviente Divorciado Otros
		Profesión	Nominal: Especificar
		ocupación	Nominal: Especificar

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas.	Características	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro la micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Formalidad de las mypes	Nominal: Formal informal

	de las micro y pequeñas empresas.	Número de Trabajadores permanentes	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Número de Trabajadores eventuales	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Motivos de formación de la mype	Nominal: Obtener ganancias Subsistencia

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.	Características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Como financia su actividad productiva	Nominal: Propio Terceros
		Que tasa de interés mensual paga	Nominal: Especificar
		Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito	Nominal: Entidades bancarias Entidades no bancarias Usureros
		Los créditos otorgados fueron los montos solicitados	Nominal: Si No
		Monto promedio del crédito otorgado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Tiempo del crédito solicitado	Nominal: Corto plazo Largo plazo
		En que fue invertido el crédito financiero	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de local Activos fijos Programa de capacitación Otros

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017. (variable principal)	Características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Cuantos cursos de capacitación ha obtenido en el último año.	Ordinal: Uno Dos Tres Cuatro Más de cuatro
		El personal de su empresa recibió capacitación	Nominal: Si No
		Considera que la capacitación es una inversión	Nominal: Si No
		Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017. (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si No
		Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	Nominal: Si No
		Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.	Nominal: Si No

Fuente: Vásquez (2017).

Anexo 03: Matriz de consistencia

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

TÍTULO	ENUNCIAD O DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	DIMENSIONE S	INDICADORES	METODOLOGÍA				
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018?	GENERAL	GENERAL	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	TIPO Y NIVEL Cuantitativo-Descriptivo	POBLACIÓN La población estará conformada por 31 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	INSTRUMENTO Cuestionario de 36 preguntas cerradas.		
		ESPECÍFICOS		Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación					
				Ley de la micro y pequeña empresa Nº 30056	Número de trabajadores				DISEÑO No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	MUESTRA Estará conformada por 31 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.
				Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	Las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, tendrán, una antigüedad de 8 a 10 años, y que la motivación de estar en este rubro es tener una variedad actualizada de útiles escolares al iniciar la época escolar, útiles para oficina, libros entre otros.	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras			
				Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	El financiamiento será con entidades financieras, y con los mismos proveedores.	Interés	Tasa de interés			
				Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	La capacitación influirá en el crecimiento de las mypes, otorgando las entidades financieras constantes capacitaciones a los representantes legales y/o gerentes, obteniendo resultados positivos y el crecimiento de las empresas, así mismo los proveedores capacitarán a sus clientes y trabajadores, a conocer el producto para poder vender.	Monto	Monto del crédito			
				Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	La rentabilidad de las mismas generará el incremento de nuevas empresas y por lo tanto la creación de más fuentes de trabajo.	Plazos	Plazo del crédito			
						Inversión	Inversión del crédito			
						Personal	Permanente Eventual			
						Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación			
						Financiamiento	Mejora rentabilidad			
						Capacitación	Mejora rentabilidad			
				Tipos	Económica Financiera					
						TÉCNICA Encuesta				

Anexo 04: Cuestionario



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

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

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

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

Encuestador (a): Vásquez Ruiz Merly Aidee Fecha:/...../2018

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

- 1.1 Edad del representante legal de la empresa:
- 1.2 Sexo: Masculino..... Femenino.....
- 1.3 Grado de instrucción: Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....
- 1.4 Estado Civil: Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....
- 1.5 Profesión:.....
- 1.6 Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las 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 (....)

Pucallpa, 2018.

Anexo 05: Fotos

FOTO N° 01



FOTO N° 02



FOTO N° 03



FOTO N° 04



FOTO N° 05



FOTO N° 06



FOTO N° 07



FOTO N° 08

