



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO MUEBLERÍA DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2019**

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

AUTOR

**CHUYO RIOS, DIDIANA PAOLA
ORCID: 0000-0001-8843-3481**

ASESOR

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

CHIMBOTE – PERÚ

2021



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO MUEBLERÍA DEL DISTRITO DE CALLERÍA,**

2019

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

AUTOR

**CHUYO RIOS, DIDIANA PAOLA
ORCID: 0000-0001-8843-3481**

ASESOR

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

CHIMBOTE – PERÚ

2021

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019”.

Equipo de trabajo

Autor

Chuyo Rios, Didiana Paola

ORCID:0000-0001-8843-3481

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Chimbote,

Perú

Asesor

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,
Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú

Jurado

Espejo Chacón, Luis Fernando - Presidente

ORCID ID 0000-0003-3776-2490

Baila Gemín, Juan Marco - Miembro

ORCID ID 0000-0002-0762-4057

Yépez Pretel, Nidia Erlinda-Miembro

ORCID ID 0000-0001-6732-7890

Hoja de firma del jurado y asesor

.....

Dr. Espejo Chacón, Luis Fernando

Presidente

.....

Mgtr. Baila Gemín, Juan Marco

Miembro

.....

Mgtr. Yépez Pretel, Nidia Erlinda

Miembro

.....

Mgtr. Manrique Plácido, Juana Maribel

Asesor

Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria

A mi acreditada, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, por constituir en ella, brindando catedráticos de calidad y prestigio, escindir así a las puertas del alma mater para estudiar la carrera profesional.

Mi reconocimiento al asesor CPCC. Arévalo Pérez, Romel; por su ayuda intelectual y apoyo incondicional.

Mis agradecimientos a todas aquellas personas que de una manera u otra me apoyaron para terminar satisfactoriamente el trabajo de investigación.

Dedicatoria

A Dios, Todopoderoso

En primer lugar, por darme la vida y por brindarme su amor incondicional y las fuerzas para seguir adelante en este camino del triunfo.

Asimismo, a mis amados padres: Alfonso Pedro y Rosario a quienes amo con todo mí ser, ellos son mi inspiración; sin su ayuda hubiera sido imposible culminar el presente trabajo de investigación.

Resumen

La investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019”, tiene como objetivo general determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería - 2019. Presenta en la parte metodológica un enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo y un diseño no experimental, presenta como técnica de recolección de datos, la encuesta y como su instrumento el cuestionario. Para obtener los resultados óptimos se trabajó con una muestra conformada por 30 empresas, el cual fue el resultado de aplicar un muestreo probabilístico a través de una fórmula estadística a la población, derivando de ello los resultados, siendo los siguientes: La mayoría de los empresarios están en un rango de 31 a 45 años, del mismo modo son mujeres, no cuentan con estudios profesionales y son casadas. Asimismo, las Mypes cuentan con una antigüedad de 5 a 8 años, cuentan con un rango de trabajadores entre 1 a 5, cuentan con la licencia de funcionamiento y fueron creadas inicialmente para generar ingresos propios para los empresarios, en la parte del financiamiento acuden en promedio de 1 a 3 años, en la capacitación el 47% de los empresarios realizan las capacitaciones de 6 a 12 meses, finalmente el 72% de los empresarios presentan una buena rentabilidad en los últimos años.

Palabras clave: Financiación, capacitación, rentabilidad, Mypes, sector comercial.

Abstract

The research entitled: "Characterization of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, furniture item in the district of Callería, 2019", has as a general objective to determine the characteristics of financing, training and profitability of the micro and small companies of the commerce sector, furniture item of the Callería district - 2019. It presents in the methodological part a quantitative approach, of a descriptive level and a non-experimental design, it presents as a data collection technique, the survey and as its instrument questionnaire. To obtain the optimal results, we worked with a sample made up of 30 companies, which was the result of applying a probabilistic sampling through a statistical formula to the population, deriving the following results: Most entrepreneurs are in a range of 31 to 45 years, in the same way they are women, do not have professional studies and are married. Likewise, the Mypes have a seniority of 5 to 8 years, have a range of workers between 1 to 5, have the operating license and were initially created to generate their own income for the entrepreneurs, in the financing part they come in average of 1 to 3 years, in the training 47% of the entrepreneurs carry out the training from 6 to 12 months, finally 72% of the entrepreneurs present a good profitability in the last years.

Keywords: Financing, training, profitability, Mypes, commercial sector.

Contenido

Título de la tesis	iii
Equipo de trabajo	iv
Hoja de firma del jurado y asesor	v
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	vi
Resumen y Abstract	viii
Contenido	x
Índice de tablas y figuras	xii
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	11
III. Hipótesis	38
IV. Metodología	39
4.1. Diseño de la Investigación	39
4.2. Población y Muestra.....	41
4.3. Definición y Operacionalización de Variables e Indicadores	41
4.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	43
4.5. Plan de Análisis.....	43
4.6. Matriz de Consistencia.....	45
4.7. Principios Éticos	46
V. Resultados	49
5.1 Resultados	49
5.2 Análisis de los resultados	73
VI. Conclusiones	77

Aspectos Complementarios	81
Referencias Bibliográficas	81
Anexos	90
Anexo N° 01: Carátula	90
Anexo N° 02: Cuestionario.....	91
Anexo N° 03: Carta a los Representantes legales de las mypes	97
Anexo N°04: Carta a la SUNAT	98
Anexo N°05: Declaración jurada.....	99
Anexo N°06: Base de datos	100
Anexo N°07: Evidencias	101

Índice de tablas y figuras

Tabla 1. Variable Financiamiento	41
Tabla 2. Capacitación	42
Tabla 3. Rentabilidad.....	42
Tabla 4. Indique en que rango de edad se encuentra	49
Tabla 5. Indique su género	49
Tabla 6. Indique su grado de instrucción.....	50
Tabla 7. Indique su estado civil.....	51
Tabla 8. ¿Cuántos años se encuentra la empresa realizando sus actividades dentro del sector mueblería?	51
Tabla 9. ¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?	52
Tabla 10. ¿La empresa cuenta con la licencia de funcionamiento otorgada por la municipalidad para el comercio de muebles?	53
Tabla 11. La empresa fue establecida con el propósito de:	53
Tabla 12. ¿De qué manera financia sus actividades en la empresa?	54
Tabla 13. ¿Con que frecuencia acude a un financiamiento?	55
Tabla 14. Según el tipo de financiamiento/inversión de capital al que recurre, ¿Qué plazo le parece más beneficioso para usted?	56
Tabla 15. ¿A cuánto asciende el monto del financiamiento que usted ha solicitado?....	56
Tabla 16. En qué actividades invirtió el financiamiento que recibió	57
Tabla 17. ¿Cree usted que el financiamiento es una oportunidad de desarrollar a la empresa?	58
Tabla 18. ¿Realiza capacitaciones en la empresa para sus colaboradores?.....	58
Tabla 19. ¿Con que frecuencia realiza las capacitaciones?.....	59

Tabla 20. ¿Realiza un proceso de inducción al personal nuevo, que le permita conocer sus funciones y las metodologías del trabajo?	60
Tabla 21. ¿Realiza una capacitación correctiva que les permita a los trabajadores el solucionar problemas que se han suscitado en las labores?	60
Tabla 22. ¿Se reúne con sus trabajadores para planificar y realizar capacitaciones sobre determinados temas de interés que sean necesarios para el correcto laborar de los mismos?.....	61
Tabla 23. ¿Considera usted que la empresa está obteniendo una buena rentabilidad en los últimos años?	62
Tabla 24. ¿Realiza usted reservas de la utilidad obtenida para poder afrontar situaciones futuras en las cuales se necesite de estas?.....	62
Tabla 25. ¿Cada qué periodo evalúa a la rentabilidad de la empresa para medir las utilidades obtenidas?	63
Tabla 26. ¿En qué nivel considera usted que la inversión de capital mejora o afecta la rentabilidad de la empresa?.....	64
Tabla 27. ¿En qué nivel proyecta a la empresa en unos 5 años, de acuerdo a la rentabilidad que presenta?.....	64
Tabla 28. Descripción de los resultados objetivos específicos 1	65
Tabla 29. Descripción de los resultados objetivos específicos 2.....	66
Tabla 30. Descripción de los resultados objetivos específicos 3.....	68
Tabla 31. Descripción de los resultados objetivos específicos 4.....	70
Tabla 32. Descripción de los resultados objetivos específicos 5.....	71

Figura 1. Rango de edad	49
Figura 2. Género	50
Figura 3. Grado de instrucción	50
Figura 4. Estado civil.....	51
Figura 5. ¿Cuántos años se encuentra la empresa realizando sus actividades dentro del sector mueblería?	52
Figura 6. Con cuántos trabajadores cuenta la empresa.....	52
Figura 7. ¿La empresa cuenta con la licencia otorgada por la municipalidad para el comercio de muebles?.....	53
Figura 8. La empresa fue establecida con el propósito de:.....	54
Figura 9. ¿De qué manera financia sus actividades en la empresa?	55
Figura 10. ¿Con que frecuencia acude a un financiamiento?	55
Figura 11. Según el tipo de financiamiento/inversión de capital al que recurre, ¿Qué plazo le parece más beneficioso para usted?	56
Figura 12. ¿A cuánto asciende el monto del financiamiento que usted ha solicitado? ..	57
Figura 13. ¿En qué actividades invirtió el financiamiento que recibió?	57
Figura 14. ¿Cree usted que el financiamiento es una oportunidad de desarrollar a la empresa?	58
Figura 15. ¿Realiza capacitaciones en la empresa para sus colaboradores?	59
Figura 16. ¿Con que frecuencia realiza las capacitaciones?.....	59
Figura 17. ¿Realiza un proceso de inducción al personal nuevo, que le permita conocer sus funciones y las metodologías del trabajo?	60
Figura 18. ¿Realiza una capacitación correctiva que les permita a los trabajadores el solucionar problemas que se han suscitado en las labores?	61

Figura 19. ¿Se reúne con sus trabajadores para planificar y realizar capacitaciones sobre determinados temas de interés que sean necesarios para el correcto laborar de los mismos?.....	61
Figura 20. ¿Considera usted que la empresa está obteniendo una buena rentabilidad en los últimos años?.....	62
Figura 21. ¿Realiza usted reservas de la utilidad obtenida para poder afrontar situaciones futuras en las cuales se necesite de estas?.....	63
Figura 22. ¿Cada qué periodo evalúa a la rentabilidad de la empresa para medir las utilidades obtenidas?.....	63
Figura 23. ¿En qué nivel considera usted que la inversión de capital mejora o afecta la rentabilidad de la empresa?.....	64
Figura 24. ¿En qué nivel proyecta a la empresa en unos 5 años, de acuerdo a la rentabilidad que presenta?.....	65

I. Introducción

La presente investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019”, nos permite observar desde un punto de vista diferente, el actuar de estas empresas en la línea de sus actividades y de los servicios comerciales de las cuales son participes los clientes, es por ello que el estudio de estas Mypes parte desde el financiamiento, del cómo son aprovechadas estas estrategias de inversión en determinados rubros que les permite desarrollarse, mejorar y ampliar sus operaciones, por otra parte también la capacitación con la cual adecuan a sus trabajadores a poder adaptarse a la modernización y ampliar sus conocimientos en determinados temas, y finalmente poder establecer en qué nivel de rentabilidad se encuentran y las estrategias que mantienen para poder sostenerse en el mercado comercial, es por esta razón que la investigación parte de una realidad problemática la cual fue establecida de la siguiente manera.

Las Micro y pequeñas empresas son considerados como generadores de empleo, debido a la gran cantidad de aporte que generan a la economía de un país, dentro de sus actividades se encuentra la parte comercial, que se maneja básicamente de manera interna, debido a ello en varios países son la principal fuente del movimiento económico. Es por ello que son un tema fundamental de estudio.

En la actualidad, las Mypes abarcan una gran representación a nivel mundial, en países como Chile representa el 95% de las empresas formales y

aportan el 49.3% de empleo, por ello las Mypes son diversas y presentan una gran variedad de heterogeneidad, presentando diversas realidades, y sobre ellos destacan las del sector comercial, restaurantes y hotelería, las cuales tienen una presencia por encima de las demás. (MiPyme, 2015, págs. 1-2)

En el Perú, en la actualidad las Mypes están siendo impulsadas en la competitividad y del mismo modo a la productividad, es por ello que el gobierno está en vías de mejorar su financiamiento, debido a que generan dos tercios del empleo total de la nación que equivale al 70% de la población. (El Peruano, 2018, págs. 1-6)

Por otra parte, las Mypes en el aspecto de la capacitación los empresarios no cuentan o no saben atender las necesidades de sus empleados y como poder capacitarlos, debido a ello se debe tomar en cuenta que la capacitación encierra aspectos que comprometen a los supervisores, jefes, colaboradores, y el mismo empresario, por ello son muy pocos los empresarios de las Mypes que verdaderamente desarrollan sus capacidades dentro de sus negocios, teniendo como conocimiento su importancia en la calidad de trabajo y de por si aumentar la rentabilidad. (PQS, 2019, págs. 1-8)

Añadiendo a ello, en el aspecto de la rentabilidad se puede evidenciar que las Mypes deben de ser más productivas y competitivas, por lo que debe cumplir una serie de requisitos que encaminen al logro de sus objetivos y de esa forma generen una buena rentabilidad. (Gestión, 2019, págs. 1-6)

Según lo mencionado, se puede apreciar que las Mypes tienen una gran representación en el Perú, debido al movimiento económico que generan y las oportunidades que ofrece.

En el aspecto local, las Mypes del sector comercio del rubro de mueblería en el distrito de Callería presentan como síntomas dentro de sus actividades el no contar con un buen financiamiento que les permita establecer un crecimiento continuo, desarrollarse y expandirse dentro de su contexto, es por ello que las empresas acceden a un tipo de inversión para poder salir de problemas emergentes o de corto plazo, estas pueden ser las deudas y obligaciones que trae consigo las operaciones que realiza mas no para poder abastecerse de más mercadería o activos que les permita ampliar su inventario y así mejorar internamente sus actividades, lejos de ello las empresas entran en gastos al recurrir a financiamientos altos, sin una previa evaluación de los resultados que tendrán a futuro.

Otro de los síntomas es que no cuentan con la capacidad para poder afrontar errores o poder proyectar sus actividades a mejoras continuas dentro de los servicios dentro del comercio, lo cual nace de la capacitación que manejan internamente tanto para poder inducir al personal nuevo en el desempeño de sus labores y las metodologías que toma la empresa para poder ser mejor, y del mismo modo las que se orientan a corregir las múltiples deficiencias que presentan.

Como último síntoma se menciona a la rentabilidad, la cual no se observa como algo positivo debido a que las empresas no muestran una mejoría que de alguna forma les permita mantenerse a pie dentro de los próximos años, esta evaluación económica y financiera debe de reflejar las estrategias que utiliza los empresarios para poder enfrentarse a problemas comunes y que no generen gastos innecesarios como de tiempo y recursos.

Es por ello que estos 3 aspectos mencionados, de no ser mejorados podrían generar a largo plazo un retroceso de las empresas, debido a que en el tema de financiamiento estas pueden generar más pérdidas que ganancias las cuales pueden acrecentarse con el tiempo, debido a que es una obligación que no ha sido debidamente evaluada en su momento, en el tema de capacitación, traería consigo un mal servicio y desempeño de los trabajadores, generando un mal uso de las diversas herramientas y de las mercaderías, dado también que deben saber atender a los clientes y finalmente en el tema de rentabilidad esta se puede reducir generando lo que venimos mencionando, un índice negativo que podría empeorar ocasionando que las actividades no se puedan realizar de manera normal.

Es en ese sentido, el motivo de estudio de la presente investigación nos permitirá observar en el mismo contexto como estas empresas manejan su financiamiento o forma de inversión, la capacitación que se les proporciona a los trabajadores y en qué nivel de rentabilidad se encuentran.

La investigación presenta como problema general: ¿Cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019?

Para lo cual se planteó el objetivo general: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

De modo que se utilizó los siguientes objetivos específicos que nos permitieron fundamentar el objetivo general, los cuales son:

- Determinar las características de los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.
- Determinar las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.
- Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.
- Determinar las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.
- Determinar las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Como otro de los aspectos dentro de la investigación, es la justificación que presenta para lo cual se enmarco en 3 aspectos.

El primero de ello es la justificación social, con lo cual este tema aborda a las Mypes y las personas que la conforman dentro del Distrito de Callería, debido a que nos permitirá ampliar la base de datos con las que cuentan, de tal modo que puedan adaptar estos conocimientos dentro de sus empresas y empleados en determinados aspectos que necesiten mejorar o básicamente necesiten de una información oportuna, todos los aspectos que comprende la investigación responderán a las criterios seleccionados por los involucrados, por la razón de que no cuentan con una buena información en los campos de

las variables, es por ello que los resultados favorecen a los empresarios de las Mypes del sector comercial del rubro mueblería.

Seguidamente la justificación práctica, el cual aborda un tema que básicamente encierra 3 aspectos como el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, que se dan dentro de las Mypes de la provincia de Coronel Portillo, en el distrito de Callería, en primer lugar que se debe observar la posición que presenta ante el acceso de un crédito que pueden venir de fuentes internas o externas, por lo que su importancia está enfocada en poder conocer más sobre el financiamiento y sus riesgos a través de sus tipos, de igual modo la capacitación que ofrecen para sus trabajadores, las cuales deben ser preventivas y correctivas de esa manera puedan de ampliar el conocimiento de estos y de esa forma mejorar su aspectos laborales, por ultimo para la rentabilidad que generan y en qué nivel se encuentran en comparación con periodos anteriores; siendo esto un contexto de estudio favorable e importante por los escenarios que conforman a estas Mypes del sector comercio del rubro mueblería.

Finalmente, la justificación por conveniencia aborda el tema de crecimiento de las Mypes, de la cual forma parte nuestra unidad de análisis que es el sector comercio, debido a que es un tema que involucra al crecimiento, desarrollo, estrategias y otros dentro del distrito de Callería. Dentro de estas, se debe apreciar las causas por las que recurren a un financiamiento, las falencias que presentan sus trabajadores y que rentabilidad presentan a la actualidad, esto comparado con los temas de desarrollo, mejoramiento y

crecimiento por lo que presentan una total conveniencia para poder ser estudiadas.

Consecuentemente en la parte metodológica la investigación presento un enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo, es por ello que para un óptimo resultado se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario, en una muestra de 30 empresas Mypes del sector comercio del rubro mueblería, obtenido a través de un muestreo probabilístico, que permitieron el análisis ideal de los resultados, siempre tomando en cuenta las bases teóricas como pilares, para poder formular las preguntas adecuadas que permitieron medir cada indicador y dimensiones planteadas en la investigación.

Conforme a los resultados se pudo establecer las siguientes conclusiones:

La primera conclusión nos permitió determinar que los empresarios de las Mypes presentan como características principales lo siguiente, de acuerdo a sus edades están en mayor representación en un rango de 31 a 45 años, del mismo modo que en su mayoría son mujeres, y no cuentan con estudios profesionales, debido a que la mayoría solo termino la secundaria y como última de sus características es que la mayor parte son casadas.

La segunda conclusión nos permitió determinar que las Mypes presentan como características principales lo siguiente, de acuerdo a su antigüedad estas empresas cuentan con una presencia en el mercado que va desde 5 a 8 años, como también existen empresas del sector mueblería con una antigüedad mayor a los 9 años, otra de sus características es la que cuentan en su mayoría con un rango de trabajadores que oscila entre los 1 a 5, en el mismo sentido casi todas estas empresas cuentan con la licencia de funcionamiento para poder

comercializar sus productos, finalmente que fueron creadas inicialmente para generar ingresos propios para los empresarios

La tercera conclusión, la cual nos permitió describir las características del financiamiento dentro de las Mypes del sector mueblería, para lo cual de acuerdo a los resultados se pudo obtener que el 77% de los empresarios financia sus actividades de manera externa, y el 50 % acuden a un financiamiento en promedio de 1 a 3 años, por otro lado, el 30% de acude en un periodo de 1 a 5 años, el 13% de 4 a 6 años y por último el 7% lo realizan en un tiempo superior a los 7 años. Esto nos muestra que los empresarios tienen una adecuación favorable al empleo de la inversión para desarrollar sus actividades, y del mismo modo poder ampliar sus horizontes comerciales o del mismo modo invertir de manera interna para el mejoramiento de algunos procesos y compra de activos.

La cuarta conclusión, la cual nos permitió describir las características de la capacitación dentro de las Mypes del sector mueblería, para lo cual de acuerdo a los resultados se pudo obtener que el 47% de los empresarios realizan las capacitaciones a sus trabajadores con una frecuencia de 6 a 12 meses, por otra parte el 43% lo realizan en un periodo comprendido entre los 4 a 6 meses, otros 7% realizan capacitaciones con un periodo superior a un año, finalmente el 3% de los empresarios realizan las capacitaciones con una frecuencia de 1 a 3 meses. Esto nos muestra que los empresarios actúan favorablemente a las capacitaciones que tienen que impartir a sus trabajadores, para poder guiarlos en su desempeño laboral y las metodologías de trabajo, así mismo la

periodicidad en lo que lo haces es para mejorar los aspectos que los empresarios ven por deficiente o deben de mejorar para mejorar su servicio.

La quinta conclusión, la cual nos permitió describir las características de la rentabilidad dentro de las Mypes del sector mueblería, para lo cual de acuerdo a los resultados se pudo apreciar que el 72% de los empresarios han obtenido una buena rentabilidad en los últimos años, mientras que por otro lado el 28% restante indico lo contrario. Esto nos muestra que los empresarios emplean adecuadamente sus recursos tanto de inversión como de estrategias para poder hacer frente a los problemas y situaciones que afectan a las empresas, más que nada por el enfoque a solucionar los problemas de manera rápida, sin ocasionar gastos en su procesos, del mismo modo mantener una buena colaboración con sus trabajadores les permite enfocarse más en los procesos que realizan cada uno de estos, ampliando de esta manera sus servicios de post venta en caso se requiera.

Finalmente, como conclusión general el presente trabajo de investigación demostró que las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad, se mantienen dentro del buen desempeño dentro de las Micro y pequeñas empresas del sector mueblería, en el distrito de Callería. Por ello el acceder a un financiamiento les permite empoderarse de recursos tales que les permita a la empresas expandirse y a la vez desarrollarse, por su parte una capacitación adecuada a los trabajadores permite a la empresa evolucionar en el tema del servicio, el cual brindan a sus clientes, como también de adaptar nuevos conocimiento y herramientas que les permita acondicionar y gestionar de mejor manera sus capacidades y el tiempo respectivamente, por ultimo

gracias a una buena estrategia debidamente proyectada y aplicada, otorga la sostenibilidad adecuada a la empresa para mantenerse firme con el tiempo.

Dentro de la presentación del contenido, la investigación presenta la siguiente estructura de acuerdo a los reglamentos internos de la Universidad Los Ángeles de Chimbote (ULADECH)

El primer capítulo enmarca a la introducción, en el cual encuentran detallados el contenido general de toda la investigación, como es el título del proyecto, su breve realidad problemática, el planteamiento del problema, los objetivos generales y específicos, la justificación social, practica y por conveniencia, la metodología utilizada dentro de la investigación y las conclusiones.

El segundo capítulo está presente la revisión de la literatura, la cual presenta como contenido los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, por otra parte, también están las bases teóricas que fundamentaron la investigación y sus variables.

El tercer capítulo comprende la hipótesis de la presente investigación.

El cuarto capítulo presenta la parte metodológica de la investigación, en el cual se estructura el diseño de investigación, tanto por tipo y nivel, también comprende a la población y muestra de estudio, las técnicas de recolección de datos y sus respectivos instrumentos. Finalmente, el plan de análisis y la matriz de consistencia.

El quinto capítulo presenta los resultados y el análisis de los mismos, los cuales están debidamente sustentado por las tablas y figuras, enmarcadas por cada objetivo específico de la investigación.

El último capítulo presenta las conclusiones y recomendaciones finales la cuales son producto de toda la investigación realizada que formaran parte de futuras investigaciones.

II. Revisión de literatura

Antecedentes

Internacional

(Ortiz, 2015), en su tesis denominada: “Fuentes de financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las microempresas familiares, productoras de artículos de cuero de la parroquia rural de Quisapincha del cantón Ambato”, (Tesis de pregrado). Universidad Técnica de Ambato – Ecuador. Esta investigación tuvo como objetivo general determinar la incidencia de las fuentes financiamiento microempresarial como factor determinante de la rentabilidad de las microempresas familiares productoras de artículos de cuero de la parroquia de Quisapincha del Cantón Ambato. La metodología empleada fue bajo un enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo y exploratorio. Para su desarrollo se tomó como muestra probabilística a través del uso de la formula resultando un total de 133 productores de cuero en la parroquia rural de Quisapincha. Para la recolección de datos se utilizó el cuestionario. La investigación concluye que los productores acuden al financiamiento externo en su mayoría son bancos, cooperativas de ahorro y crédito, usureros y bancos comunales. Por otra parte, el elevado costo del dinero influye en la rentabilidad de manera significativa, debido a que la mayoría accede a un microcrédito generando más costos. Es por ello que estas conclusiones,

nos permitirá discutir los resultados, y del mismo modo poder ampliar los conocimientos sobre las variables de estudio.

(Illanes, 2017), en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile”, (Tesis de Maestría). Universidad de Chile – Chile. Esta investigación tuvo como objetivo general realizar una caracterización del financiamiento de las Pequeñas y medianas empresas en Chile, testear las variables que afectan el nivel de endeudamiento de la empresa y los factores que influyen en su rentabilidad. La metodología empleada fue bajo un enfoque mixto, debido a que presenta enfoque cualitativo y cuantitativo. Para su desarrollo se realizó a través de una muestra censal de los años 2007, 2009 y 2013. A través de las encuestas longitudinales, las cuales fueron preparadas por el Instituto Nacional de Estadísticas. La investigación concluye que de los modelos de la regresión de panel modelo se desglosa que la empresa influencia de manera positiva en el ROE a través de la inversión, así mismo aborda que la capacitación influye positivamente. Por otro lado, la variable educación superior posee una influencia negativa y significativa en el ROE. La liquidez corriente presenta una influencia de bajo nivel en el ROE por lo que también resulta ser significativa. Es por ello que esta conclusión nos permitirá discutir los resultados más adelante.

(González S. , 2015), en su tesis denominada: “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Colombia – Colombia. Esta investigación tuvo como objetivo determinar la

vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. La metodología empleada fue bajo un enfoque cuantitativo, de tipo documental, de diseño de corte longitudinal y correlacional. Para su desarrollo se tomó como muestra a 1465 empresas que presentan continuidad durante el periodo que se ha seleccionado las cuales son medianas y pequeñas. Para la recolección de datos se utilizó las guías de observación documental. El investigador concluye que se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. Por otra parte otra de sus conclusiones fue que con base en los resultados que se han analizado se evidencia la potencialidad y el beneficio de las Pymes del sector comercio para adquirir fuentes de endeudamiento a largo plazo y acceso a crédito bancario lo cual puede ser impulsado a través del mejoramiento de los elementos de la gestión financiera analizados en esta investigación así como del compromiso de la dirección en una administración fundamentada en herramientas de planeación, seguimiento y control. Es por ello que estas conclusiones nos permitirán discutir los resultados más adelante.

Nacional

(Gallozo, 2017), en su tesis denominado: “Caracterización del financiamiento, La Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes sector servicio rubro Restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016”, (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de

Chimbote – Perú. Esta investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio. La metodología empleada fue una investigación de nivel descriptivo, de tipo básica, de diseño no experimental debido a que las variables de estudio no han sido manipuladas. Para su desarrollo se tomó como muestra 58 Micro y pequeñas empresas del sector servicio. Para la recolección de datos se utilizó el cuestionario aplicado a los empresarios de las Mypes. La investigación concluye que el 78% de ellas cuenta con financiamiento propio, el 55% manifestó que obtuvo la capacitación al adquirir el crédito financiero, el 36% menciona que recibió 1 capacitación, el 67% afirma que la capacitación es relevante, el 53% cree que el financiamiento otorgado si mejora la rentabilidad, el 57% cree que la capacitación si mejora su rentabilidad y por último el 66% menciona que la rentabilidad mejoro en los últimos 2 años. Esta investigación nos permitirá discutir los resultados, y del mismo modo poder comparar las variables de estudio.

(Ramos, 2017), en su tesis denominado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de Mypes del sector comercio – abarrotes del mercado Cerro Colorado del distrito de Juliaca - 2015”, (Tesis de Maestría). Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez – Perú. Esta investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - abarrotes del mercado cerró colorado del distrito de Juliaca 2015. La metodología empleada fue

una investigación de tipo básico, de enfoque cuantitativo de nivel descriptivo, de diseño no experimental debido a que las variables de estudio no se manipularan a conveniencia. Para su desarrollo se tomó como muestra 24 Micro y pequeñas empresas dedicada a la venta de abarrotes de mercado en el Cerro Colorado, lo que representa el 92% de la población. Para la recolección de datos se utilizó como técnicas la recopilación documental, las encuestas, análisis bibliográfico y documentario, y los instrumentos utilizados fueron la ficha textual de bibliografía y de resumen y los cuestionarios. La investigación concluye que los empresarios encuestados manifestaron en un 96% que recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, mientras que el 83% del sistema no bancario, el 46% solicitó 2 veces el crédito, el 50% solicitó a cajas municipales, el 67% fue a largo plazo, el 79% lo invirtió en capital de trabajo y el 13% en mejoramiento y ampliación del local. Otra de las conclusiones observo que los empresarios indicaron con respecto a la capacitación que en un 54% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 17% ha recibido mínimamente un curso de capacitación, siendo el curso más solicitado el de inversión del crédito financiero con un 25%. Por otro lado, el 83% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 83% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa, finalmente concluyeron que los empresarios encuestados manifestaron en un 92% que consideran que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa, el 92% afirma que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial y el 96% manifestaron que la rentabilidad de sus

empresas sí mejoró el último año. Esta investigación nos permitirá evaluar las variables de estudio y del mismo modo poder realizar una discusión con los resultados.

(Aguilar & Cano, 2017), en su tesis denominada: “Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las Mypes de la provincia de Huancayo”, (Tesis de pregrado). Universidad Nacional del Centro del Perú – Perú. Esta investigación tuvo como objetivo general desarrollar las fuentes de financiamiento que permiten el incremento de la rentabilidad de las MYPES dedicadas a la actividad comercial de la provincia de Huancayo. La metodología empleada fue de tipo aplicada, de nivel descriptivo, de diseño no experimental – transaccional debido a que las variables de estudio no han sido manipuladas. Para su desarrollo se tomó como muestra 238 Pymes dentro de la Provincia de Huancayo, por lo que se realizó un muestreo probabilístico. Para la recolección de datos se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario. La investigación concluye que las fuentes de financiamiento de manera propia permiten la obtención de rentabilidad financiera, las aportaciones de capital por parte de los dueños de las MYPES son un aumento de los recursos disponibles que permite a la empresa tener mayor autonomía financiera, no dependiendo de la concesión de créditos. Este tipo de financiación es de menor riesgo para la empresa que el resto de fuentes de financiamiento internas como la venta de activos fijos o la capitalización de utilidades; el aporte de capital es una fuente de financiamiento que no es necesario devolver inmediatamente, ni pagar intereses por la utilización

de este recurso. Estas conclusiones nos permitirán ampliar los conceptos de las variables y del mismo modo poder realizar una discusión apropiada.

Regional

(Villacrez & Laulate, 2017), en su tesis denominada: “Estructura de capital, financiamiento y rentabilidad en empresas industriales de madera de Pucallpa, distrito de Manantay”, (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional de Ucayali – Perú. Esta investigación tuvo como objetivo general determinar cuál es la combinación óptima en una Estructura de Capital y Financiamiento en Empresas Industriales de Madera en Pucallpa; Distrito de Manantay. La metodología empleada fue una investigación de tipo aplicada transaccional, de enfoque cuantitativo de nivel correlacional, de diseño no experimental debido a que no se manipulara las variables de estudio. Para su desarrollo se tomó como muestra 49 empresas quienes son los responsables del sector maderero industrial en Pucallpa. Para la recolección de datos se utilizó como técnica la encuesta y el instrumento utilizado fue el cuestionario, lo que permitió el análisis adecuado de las variables y su relación. La investigación concluye que existió un clima favorable a la aplicación de los instrumentos (encuestas) donde los responsables de las empresas del sector maderero industrial de Pucallpa en el distrito de Manantay, marcaron respecto a cada interrogante de la categoría que mejor describe su percepción o respuesta. Esta investigación nos permitirá evaluar las variables de estudio y del mismo modo poder realizar una discusión con los resultados. (Verastegui, 2018), en su tesis denominada: “Financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio – rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Campo Verde 2018”, (Tesis de pregrado). Universidad Privada de Pucallpa. Esta investigación tuvo como objetivo general determinar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Campo Verde, 2018. La metodología empleada fue de tipo aplicada, de nivel descriptivo, de diseño no experimental, tomando esto porque no se manipularán las variables de estudio. Para su desarrollo se tomó como muestra a 38 trabajadores, resultantes del muestreo probabilístico por conveniencia. Para la recolección de datos se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario. La investigación concluye que las empresas dedicadas al rubro compra y venta de bebidas gasificadas dentro del distrito de Campo Verde, muestran que no se articula adecuadamente las MYPES para consolidar la expansión y crecimiento del sector comercio del distrito de Campo Verde, por ello señala que el 100% de los encuestados manifiesta que a veces el gobierno buscara dinamizar a las pymes a través de créditos que serán otorgados por el banco de la nación y agro banco, con el apalancamiento de la corporación financiera de desarrollo (COFIDE), así mismo demostró que el 81% declara que nunca ha cambiado en lo absoluto ya que la empresa cuenta con una liquidez solvente, el 56% de los encuestados manifiesta que nunca tiene crisis financieras, mientras que el 44% declara que a veces. Al respecto, de sus hábitos financieros no ha cambiado ya que cumple con toda normalidad

los diferentes tipos de gastos que la empresa pudiera tener ya sea con los proveedores, y/o gastos operacionales. Seguidamente la conclusión sobre la variable financiamiento a la que llego es la siguiente, se evidencio que la captación de dinero que realiza la empresa es rentable ya que el 50% de los encuestados manifiesta que la captación de dinero se considera alto ya que cuentan con un Plan Estratégico. Esta investigación permitirá aumentar la base de los conocimientos sobre las variables financiamiento y rentabilidad, del mismo modo poder discutir los resultados.

(Rojas, Curico, & Góngora, 2017), en su tesis denominado: “Planeamiento estratégico financiero y rentabilidad de la empresa grupo BRADA EIRL en el distrito de Callería, 2017”, (Tesis de pregrado). Universidad Privada de Pucallpa – Perú. Esta investigación tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre el Planeamiento estratégico financiero y la Rentabilidad de la Empresa Grupo Brada EIRL en el distrito de Callería, 2017. La metodología empleada fue una investigación de nivel descriptivo - correlacional, de tipo básica, de diseño no experimental debido a que las variables de estudio no han sido manipuladas. Para su desarrollo se tomó como muestra 20 empleados de la empresa, los cuales conforman también el total de la población. Para la recolección de datos se utilizó el cuestionario aplicado a los empleados. La investigación concluye que del 100% de encuestados el 43.42% manifiesta que los encuestados refiere que siempre realizan planeamiento estratégico financiero, seguido 39.75% en nivel casi siempre, 14.50% casi nunca y 2.33% nivel nunca. Asimismo, se observa que el 45% de encuestados

refiere que siempre existe rentabilidad, seguido 10.97% en nivel casi nunca, 43.47% casi siempre y 0.56% nivel nunca. Esta investigación nos permitirá discutir.

Local

(Salas, 2018), en su tesis denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018”, (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Perú. Esta investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. La metodología empleada fue una investigación de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo, de tipo básica, de diseño no experimental debido a que las variables de estudio no han sido manipuladas. Para su desarrollo se tomó como muestra 20 Micro y pequeñas empresas del sector servicio, del rubro restaurantes. Para la recolección de datos se utilizó el cuestionario. La investigación concluye que el 55% de las microempresas han sido financiados por terceros, otro 55% de las microempresas se les otorgo los montos de S/1,000 a más de S/100,000 soles, por otra parte, otro 55% de los créditos que se obtuvieron fueron a corto y largo plazo. Para la variable de capacitación las conclusiones fueron, que el 90% de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron una capacitación, por otra parte, el 80% de los trabajadores recibieron de 1 a 3 cursos de capacitaciones, el 65% de los

trabajadores consideran que la capacitación es una inversión. Para la variable rentabilidad se concluyeron que el 100% de las Micro y pequeñas empresas consideran que el financiamiento mejora la rentabilidad, por otro lado, el 100% también considera que la capacitación mejora la rentabilidad, el 75% de las Micro y pequeñas empresas mejoraron su rentabilidad en los últimos años. Esta investigación nos permitirá definir adecuadamente las variables de estudio que son: el financiamiento, capacitación y la rentabilidad. Esto también nos permitirá poder discutir los resultados más adelante.

(Astucuri, 2018), en su tesis denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018”, (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Perú. Esta investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos, del distrito de Callería, 2018. La metodología empleada fue una investigación de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo, de tipo básica, de diseño no experimental debido a que las variables de estudio no han sido manipuladas. Para su desarrollo se tomó como muestra a 20 empresarios de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de compra y venta de neumáticos, del Distrito de Callería. Para la recolección de datos se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario aplicado a los empresarios de

las Mypes. La investigación concluye que el 71% de las empresas han sido financiados por terceros, el 62% de las empresas se les otorgó créditos a largo plazo, el 43% de las empresas manifestaron que invirtieron el crédito solicitado en el mejoramiento y/o ampliación de local, Por otra parte concluyeron para la variable capacitación, que el 43% de los representantes de las micro y pequeñas empresas recibieron capacitación antes de sacar el crédito, el 81% de los trabajadores recibieron capacitación, el 91% considera que la capacitación es una inversión. Para la variable rentabilidad se concluyeron en un 86% de las micro y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, otro 86% consideran que las capacitaciones mejoran la rentabilidad, otro 86% indican que las micro y pequeñas empresas mejoraron su rentabilidad en los últimos años. Esta investigación nos permitirá definir adecuadamente las variables de estudio que son: el financiamiento, capacitación y la rentabilidad. Esto también nos permitirá poder discutir los resultados más adelante.

(Villegas, 2018), en su tesis denominado: “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016”, (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Perú. Esta investigación tuvo como objetivo general determinar la incidencia del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016. La metodología empleada fue una investigación de

enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo - correlacional, de tipo básica, de diseño no experimental debido a que las variables de estudio no han sido manipuladas o se interfirió en estas. Para su desarrollo se tomó como muestra a 10 empresarios de las Micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro de venta de pasajes aéreos, del Distrito de Callería. Para la recolección de datos se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario con 30 preguntas cerradas que fueron aplicadas a los empresarios de las Mypes. La investigación concluye que el financiamiento que obtuvieron fue obtenido en entidades financieras, la tasa de interés que pagan estas empresas es de 35% y 40% por mes; los créditos que solicitaron fueron en su mayoría a largo plazo. Para la variable capacitación, los gerentes manifestaron no haber recibido capacitación para buscar créditos, solo el 60% manifestó haber recibido alguna capacitación; Por otra parte los trabajadores manifestaron recibir alguna capacitación; todos coinciden en que la capacitación es inversión favorable para sus empresas, Para la variable de rentabilidad la investigación concluyo lo siguiente, los empresarios en su mayoría indicaron que el financiamiento mejora la rentabilidad, lo que está con concordancia en que la capacitación mejora la rentabilidad de sus pequeñas empresas; solo la mitad de los encuestados manifestó que la rentabilidad mejoro en los dos últimos años y también manifestaron que mejoraron la infraestructura de sus establecimientos con la renta que obtuvieron. Esta investigación permitirá aumentar los conocimientos sobres las variables de estudio lo que también nos permitirá poder discutir los resultados más adelante.

Bases teóricas de la investigación

Características de las Mypes

Características administrativas.

Son las que presentan relación con la gestión de los recursos humanos, aspectos de contabilidad y finanzas, enfocados en el negocio y la capacitación de los agentes involucrados. Se sabe que las Mypes tienen características familiares, es sobre ello que cuando el dueño o empresario de la empresa es suplantada por otra, la siguiente persona no tendrá los conocimientos básicos que le permitan orientar a la empresa, en consecuencia los empresarios desean que los suplentes sean familiares que tengan la capacitación necesaria, la adecuada gestión y el resolvimiento de problemas. (Avolio, Mesones, & Roca, 2015, pág. 76)

Características operativas.

Las características que enmarcan son, el crecimiento de la Mypes en la relación con el mercadeo, el establecimiento de precios, el control de la producción y el control de almacenes y/o inventarios, esto nace a través de la competencia que presentan en el mismo sector. (Avolio, Mesones, & Roca, 2015, pág. 77)

Características externas.

En esta característica sobresalen las situaciones ajenas a las Mypes como es el de la corrupción, la informalidad con la que se trabaja, y la tecnología. Cuando se refiere a informalidad, muchos de los empresarios realizan sus operaciones sin pagar impuestos, lo que genera una competencia desleal con los empresarios formales, esto también conduce

a que presenten unos estados financieros falsos que no muestren los datos reales, afectando de esta forma una evaluación crediticia al ser investigados por empresas que otorguen créditos, por lo que limitarían sus actividades. (Avolio, Mesones, & Roca, 2015, pág. 77)

Financiamiento

Administración Financiera.

La administración financiera está definida por como la función encargada de la gestión tanto económica como financiera de los negocios, teniendo como base principal al planeamiento financiero para poder tomar decisiones de inversión y del mismo modo del financiamiento, por lo general se establece en dos grandes sectores como en que activo invertir y como conseguir el financiamiento para poder invertir. (Gonzales U. P., 2017, pág. 14)

Por ello la administración financiera es la gestión que se da en una empresa para poder equilibrar la parte económica con la financiera que permita el cumplimiento de los objetivos planteados en la empresa.

Capacidad Financiera.

La capacidad financiera está relacionada a la toma de decisiones de inversión, el financiamiento y la planificación financiera que se da en corto, mediano o largo plazo, por lo que este concepto parte a través de la creación de proyectos de inversión y seleccionando las fuentes de financiamiento adecuadas que se encaminen al cumplimiento de los proyectos y del mismo modo poder calcular el monto de inversión, y el óptimo financiamiento. (Gonzales U. P., 2017, pág. 17)

Se entiende por el concepto mencionado que es importante la toma de decisiones, sobre todo los de inversión que les permite a las empresas poder desarrollarse y expandirse dentro de un lugar, ya sea en determinados plazos.

Fuentes de Financiamiento.

Las fuentes de financiamiento o financiación, son consideradas como las vías que utilizan las instituciones para conseguir fondos. Para que puedan mantener su estructura económica, es decir, mantener los bienes y derechos pertinentes a las actividades, por lo que serán necesario abastecerse de los recursos financieros necesarios. Por otra parte, se tiene como finalidad de las fuentes de financiamiento el conseguir los fondos necesarios y los más adecuados para poder lograr las inversiones más rentables y sostenibles para la empresa. (López, 2017, pág. 1)

Añadiendo a lo mencionado, el financiamiento también es considerado como la obtención de recursos financieros, las cuales están en función a las diferentes necesidades que presenta la empresa, para poder atenderlos de acuerdo a las decisiones que se tomen en la gerencia, teniendo en cuenta la disponibilidad y las fuentes. (Morales, 2015)

Este tema nos da a entender que dentro del desarrollo y expansión de una empresa se manifiestan diversas características por parte de cada inversión que se puede tomar, para poder conseguir los fondos adecuados a las cuales se acogen las empresas, para poder proyectarse de acuerdo a los fines específicos como se menciona.

Endeudamiento a corto plazo.

Se presenta con el objetivo de apoyar directamente a los activos corrientes o circulantes de la empresa, como es el inventario, las cuentas por cobrar, y efectivo. Para de esa manera poder cubrir las obligaciones generadas por las actividades de la empresa, por ello las opciones de endeudamiento a corto plazo son en otros casos conocidas como fuentes para el capital de trabajo, por lo que cuentan con una duración no mayor de un año, y las tasas de interés que presentan son mayores a comparación de las de largo plazo. (Morales, 2015, pág. 82)

Según (López, 2017, pág. 9) resume al endeudamiento a corto plazo como: “El financiamiento que cuenta con la característica de contar con un plazo menor a un año, los cuales pueden ser los créditos bancarios y la línea de créditos”.

Según los criterios mencionados por los diversos autores, se puede entender que el endeudamiento a corto plazo, busca la financiación a corto plazo para poder solventar los gastos que se presentan de manera urgente dentro de la empresa o para el pago de obligaciones necesarias. Por lo tanto, el endeudamiento a corto plazo presenta las siguientes características:

❖ *Financiamiento de proveedores.*

Es considerado como la primera fuente a la que recurren los empresarios de los diversos negocios, debido a que las empresas guardan una relación más cercana con ellos, por otra parte, otros consideran que es el más factible por la facilidad en la que obtienen el financiamiento sin

costos de algún tipo, excepto los que se pacten al momento de solicitar el financiamiento. (Morales, 2015, pág. 84)

❖ *Financiamiento Bancario.*

Es considerado al involucramiento de las instituciones bancarias y los que hagan sus veces, que ofrecen distintos créditos, los cuales presentan diversos esquemas, en este caso a corto plazo, que a medida que avanza el tiempo estas se van adecuando al estilo y las actividades de la empresa, de tal forma que se convierten en atractivos para los negocios y del mismo modo mantener la rentabilidad del banco. En resumen, son los que más ofrecen sus productos para los empresarios y sus negocios. Por lo que es necesario conocer sus características.

a) *Crédito simple.*

Está definido también como un crédito directo, básicamente ofrece su apoyo para resolver los problemas de liquidez que sean de manera temporal o los que se dan en un corto plazo. Por lo general se plantean en un periodo menor a un año, las garantías se caracterizan por ser avales, otra de sus características es que las tasas de intereses en estos créditos son las más elevadas en comparación con las utilizadas en el largo plazo, para ello el empresario y el banco pactan en que periodos se va realizar el pago, y si es que se puede fraccionar el capital para poder pagarlo mensualmente, o dependiendo de la situación en la que se pacte el crédito. (Morales, 2015, pág. 86)

❖ *Pasivos acumulados.*

Están considerados como otro de los tipos de endeudamiento a corto plazo, con las que cuentan las empresas las cuales derivan de sus actividades diarias. Por ello para poder entender a los pasivos acumulados se debe de saber que las actividades involucran costos tanto del personal como de otras empresas que generan sus ganancias a base de estas, por ello para poder acceder a un financiamiento se puede postergar el pago de estos costos para un futuro, tomando el riesgo de que, si no son pagadas, los involucrados sancionen a la empresa que ocasionen un alto gasto. (Morales, 2015, pág. 98)

Endeudamiento a largo plazo.

El endeudamiento a largo plazo nace a partir de la necesidad de requerir los recursos financieros por un periodo mayor a un año, en muchos casos son utilizados para poder implementar nuevos proyectos de producción, para la adquisición de nuevos activos, crecimiento de la capacidad, o en otros casos por la apertura de otras sucursales de atención, la renovación de equipos, como se puede ver el endeudamiento a largo plazo engloba los problemas temporales de los negocios, y del mismo modo los encamina al logro de sus objetivos. (Morales, 2015, pág. 83)

En ese mismo sentido, según (López, 2017, pág. 10) resume al endeudamiento a largo plazo como: “El financiamiento que cuenta con la característica de contar con un plazo mayor a un año, donde destacan los préstamos bancarios, la ampliación del capital, o la emisión de bonos y acciones”. El endeudamiento a largo plazo presenta las siguientes características:

❖ *Financiamiento Bancario.*

El financiamiento bancario presenta las mismas condiciones del largo plazo como en el corto, las principales diferencias que se pueden apreciar son los montos, las cuales son mayores y presentan una tasa de interés menor a comparación del corto plazo, otra de las diferencias es que en estos casos existe las garantías adicionales o coactivas. (Morales, 2015, pág. 98)

a) *Crédito hipotecario*

El crédito hipotecario es una variación de los créditos comunes con la aplicación de una hipoteca, debido a que los créditos aquí desembolsados son mayores y que necesitan de una evaluación del solicitante, por lo tanto, la hipoteca es proporcionada por la empresa como garantía de pago y fiel cumplimiento. (Morales, 2015, págs. 99-100)

b) *Arrendamiento financiero*

Otra de las formas para poder facilitar a las empresas de un financiamiento para poder adquirir un activo fijo, sin comprometer los recursos de la empresa, es por ello que recurren a esta el cual constituye a manera de contrato el arrendamiento de un bien, para que pueda ser pagado en rentas a la institución financiera, la empresa se comprometa a pagar por ello en diversos periodos y de manera obligatoria. Por lo tanto, presenta las características de que la renta acordada es mayor a la renta natural del mercado, que el pago incluya intereses, y la capacidad de poder adquirir el bien al final del periodo de pago. (Morales, 2015, pág. 106)

❖ *Bonos*

Son títulos valores emitidos por una empresa o un gobierno para poder contratar una deuda, en lo que se debe especificar el valor del bono, la fecha límite del reembolso, el interés y las demás obligaciones que le competen al emisor, presenta la característica de que, al ser un monto alto, no trae muchas obligaciones al contrario de los emitidos por periodos cortos. (Morales, 2015, pág. 112)

❖ *Acciones*

Es una de las prácticas que ofrece el financiamiento, debido a que abastece de recursos a la empresa, pero a comparación de las obtenidas por prestamistas o proveedores, estas acciones tienen la característica de acoger al propietario de las acciones como dueño de la empresa dependiendo de la aportación que realice. (Morales, 2015, págs. 113-114)

❖ *Utilidades retenidas*

Es establecida como una estrategia que utilizan las empresas la cual consiste en conservar las utilidades generadas durante el periodo, después de haber hecho frente a sus gastos operativos ocasionados y pago de obligaciones, con la finalidad de que se utilicen como una fuente de financiamiento recurrente, como por otra parte que los accionistas esperen la generación de un buen rendimiento en la empresa y su capital. (Morales, 2015, pág. 115)

Inversión de capital.

Interno.

Enmarca al financiamiento proporcionada, producido o de alguna forma proporcionada por parte de las actividades de la empresa, como

consecuencia de sus operaciones y de las diversas funciones organizacionales, presenta las características de ser proporcionada por los propios accionistas de la empresa, las cuales pueden aumentar a través de inversiones o mantener, por medio de la captación de las utilidades de operación retenidas. (Ccaccya, 2015, pág. 1)

Según lo mencionado, financiamiento interno es el aporte de los accionistas de la empresa, la cual nace producto de sus actividades, así como la reinversión de las utilidades producto de las operaciones. Las características que presenta es que no cuenta con fecha de vencimiento y no genera costos.

Externo.

Este tipo de financiamiento está caracterizado por proporcionar recursos de personas tanto naturales, como jurídicas (instituciones o entidades), ajenas a la empresa o entidad. Este financiamiento nace a partir de las necesidades que requieren ser atendidas por parte de la empresa, por ello presenta como característica más común a las instituciones bancarias. (Ccaccya, 2015, pág. 1)

Es por ello que el financiamiento externo es aquella que genera principalmente una obligación con personas ajenas a la institución que invierten en las actividades o recursos, para poder obtener beneficios que pueden darse a corto o largo plazo, generando los intereses respectivos.

Capacitación

Es considerado como la adquisición de conocimientos ya sean de tipo técnico, teórico y práctico, los cuales contribuyen al desarrollo del

trabajador o de la persona dentro de su desempeño de una determinada actividad, es por ello que actualmente representa uno de los medios más significativos que le permiten asegurar una formación con respecto a las labores que desempeña, es considerado también como un instrumento que permite enseñar, y desarrollar sistemáticamente las habilidades con la finalidad de poder elevar la competitividad de la empresa por lo que básicamente promueve el desarrollo de manera integral del personal, que afecta a toda la organización, también propicia el fortalecimiento de los conocimientos. (Rodriguez & Maldonado, 2016, pág. 5)

La capacitación es considerada como un proceso que tiene la finalidad de mejorar el desempeño de los trabajadores públicos y privados, a través del desarrollo de competencias, habilidades, actitudes y conocimientos, del mismo modo poder fortalecerlos y de esa forma alcanzar los logros de los objetivos. En ese sentido se constituye también como una estrategia para el fortalecimiento de los trabajadores, como un medio para mejorar la eficiencia y eficacia, lo que está directamente relacionado a la satisfacción de los clientes o público en general. (Servir, 2016)

Respecto a la capacitación se define según la (ESAN, 2016) como: “Las organizaciones buscan siempre llevar una buena gestión de capacitaciones, del mismo modo un control que les permita evaluar los avances para poder introducir las correcciones pertinentes”

La capacitación presenta los siguientes tipos:

Capacitación preventiva

Este tipo de capacitación está orientada a poder prever los cambios que se dan en el personal, trabajador y/o colaborador, debido a su desempeño laboral, las cuales se pueden volver rutinarias por lo que afectaría a futuro, y debido a ellos sus capacidades bajarían como también sus conocimientos tecnológicos, los cuales no estarían acorde a las nuevas tendencias, el objetivo de esta capacitación es por sobre todo de preparar al personal, para que pueda asimilar las nuevas técnicas de trabajo a través de los nuevos recursos. (Rodríguez & Maldonado, 2016, pág. 11)

Capacitación correctiva

Este tipo de capacitación está orientado a poder solucionar y aplicar las medidas adecuadas en la empresa, con los problemas que han pasado y que se ocasionen de acuerdo a las actividades que se manejen, debe contar con las estrategias adecuadas y del mismo modo con las herramientas que les permita diagnosticar, estudiar e identificar los mismos. (Rodríguez & Maldonado, 2016, pág. 11)

Control de capacitación.

Dentro de la gestión de las empresas el control de la capacitación, es muy importante, debido a que trabaja muchos aspectos que les permite observar los diversos procesos y de qué manera puede ser considerada como una herramienta útil para la toma de decisiones al respecto, por lo que debe considerar los diferentes aspectos (ESAN, 2016, pág. 2)

a) Definir los objetos de medición.

Dentro de los controles de la capacitación es muy importante, debido a que no se deben de medir todos los aspectos dentro de una capacitación,

solo poder acogerse a ciertos criterios como por ejemplo el nivel educativo de los trabajadores, los antecedentes de la capacitación, las horas de formación, los contenidos que se impartirán, los resultados de los exámenes, la falta de asistencia, los gastos ocasionados, entre otros. Por lo que se tomara lo más resaltantes para llevar el control. (ESAN, 2016, pág. 2)

b) Realizar Benchmark con otras empresas.

Para poder realizar una buena capacitación, es recomendable averiguar los indicadores que manejan y emplean otras empresas para poder asimilar los aspectos más relevantes, pero no con la finalidad de apropiarse de ellos, sino más bien de tomarlos como guía y en algunos casos adaptarlos a las características del personal, o de la capacitación que se va emplear. (ESAN, 2016, pág. 4)

c) Objetivos a lograr.

Una vez establecidos los indicadores, se debe plantear los objetivos que se desean alcanzar y que se deben cumplir con la capacitación, de los cuales también deben de servir para dar motivación a los trabajadores para que se pueda continuar con las actividades normales sin afectar el rendimiento. (ESAN, 2016, pág. 6)

Rentabilidad

La rentabilidad es considera por (Gonzales U. P., 2017, pág. 90) como: “La parte importante, debido a que son los evaluadores de las ganancias o de liquidez, que a su vez se pueden transformar en utilidades retenidas para futuros periodos”.

Por otro lado (Eslava, 2016, pág. 27) menciona que: “El objetivo fundamental de toda entidad desde un punto de vista económico y financiero, es el de mantener la rentabilidad en un medio y largo plazo”.

Otro concepto, (Rodríguez F. , 2017, pág. 33), considera a la rentabilidad como: “La capacidad de la entidad para poder generar utilidades o incrementar los activos, por lo que tiene la finalidad de medir la utilidad, en relación a los ingresos generados, el capital, patrimonio y sus activos propios”

Es por ello que la rentabilidad dentro de una entidad es otro aspecto básico que se considera dentro de un análisis, ya sea de la importancia del abastecimiento de capital propio de la empresa, así como de terceros que se interesan en ello, como lo son los accionistas, sino también por otra parte las decisiones que se van a tomar y el financiamiento que se va a dotar a la empresa. Por ello el análisis de la rentabilidad se realiza desde dos puntos de vista el económico y el financiero. (Amondarain & Zubiaur, 2015, pág. 2)

Rentabilidad económica y financiera

La rentabilidad económica y financiera esta conceptualizada de manera que cuando se define a la rentabilidad económica se refiere al retorno proporcionado por el uso del financiamiento a través de los activos, mientras que por otro lado la rentabilidad financiera mide el retorno de las inversiones realizadas por los accionistas (Gonzales U. P., 2017, pág. 90)

Por otra parte, también está establecida como una relación entre dos perspectivas que integran a una rentabilidad, por lo que en resumen las

decisiones de inversión y financiamiento que se tome por parte de la empresa, o de alguna forma que se influencie por el entorno, tendrá un impacto directo sobre la rentabilidad de los recursos propios. (Amondarain & Zubiaur, 2015, pág. 10)

Rentabilidad Económica.

La rentabilidad económica dentro de una empresa trata de evaluar la capacidad que tiene para poder obtener un buen rendimiento a partir de los capitales que se han invertido y los recursos disponibles con los que se cuenta, se diferencia del financiero porque está más centrado en la eficacia de la empresa, por ello también ponen a disposición de los gerentes y/o administradores los recursos que les permitan invertir, para que estos a partir de la gestión de ellos generen beneficios. Debido a ello la ratio adecuada para poder medir estos beneficios es el ROA (Return on Assets), esta ratio es la relación entre el Total de los Activos con los Resultados del Ejercicio. (Amondarain & Zubiaur, 2015, pág. 2)

a. Ratio de la rentabilidad sobre los activos (ROA).

Está descrita de cómo los accionistas o directivos logran unidades monetarias a través de cada inversión que realizan, por ello la elaboración, interpretación de dicha ratio esta de manera condicionada por su finalidad, ya sea buscar la evolución histórica de los activos e inversión, como también la medición actual de los beneficios obtenidos. (Amondarain & Zubiaur, 2015, pág. 2)

Otra definición nos indica que las entidades cuentan con una estructura financiera conformada por diversos tipos de financiamiento ya

sea interno o externo, propios o ajenos, estas diferentes estructuras presentan un impacto diferente y significativo dentro de la empresa. Por ello si se tiene una empresa financiada por recursos propios corresponde el reparto de las utilidades, y por otro lado las empresas financiadas por personas ajenas utilizan los beneficios generados para el pago de las obligaciones y los intereses generados, solo por mencionar dos casos conocidos que se dan dentro de las empresas. (Amondarain & Zubiaur, 2015, pág. 3)

Rentabilidad financiera.

Desde el punto de vista financiero, el cual es básicamente de más importancia para los accionistas y del mismo modo para la empresa, por lo que se deben tomar las decisiones adecuadas de inversión por parte de los accionistas y por parte de la empresa contar con las estrategias adecuadas para tomar un modelo de financiación que implique la mejora de la rentabilidad con los recursos propios, tomando en cuenta también la solvencia de la empresa. (Amondarain & Zubiaur, 2015, pág. 5)

III. Hipótesis

Mi trabajo de investigación no considera la hipótesis debido a que no podemos predecir qué es lo que pasará con la unidad de información, los datos y las variables, y al no poder afirmar algún caso no se aplica la hipótesis. (Hernández, 2016, pág. 108)

IV. Metodología

4.1. Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación fue no experimental, el cual según (Oré, 2015, pág. 189):” Es un tipo de investigación que no permite de algún modo la manipulación de las variables, es por ello que la mayoría de los estudios son descriptivos”.

Adicionalmente también es conceptualizado como la investigación que no realiza una manipulación deliberada de las variables de estudio, para poder variar de forma intencional como afecta una variable a la otra, es por ello que está enfocada principalmente en observar los fenómenos que se dan dentro del contexto de estudio, otra de sus características es que no genera una situación, sino que trata de estudiar una situación que ya existe. (Hernández, 2016, pág. 152)

Es por ello que la investigación presentó un diseño no experimental, acorde a la información líneas arriba, el objeto de esta, fue la de observar el comportamiento de las variables; financiamiento, capacitación y rentabilidad dentro de las Micro y pequeñas empresas del sector mueblería en el distrito de Callería.

Tipo de la investigación

La investigación presentó un tipo básico o también llamado puro, el cual es considerado como la investigación que nace a partir de la curiosidad, la cual tuvo como finalidad generar o ampliar una teoría, del mismo modo para poder modificarla, por otra parte, este tipo de investigación fue

caracterizada por sus fines prácticos, y por la ampliación de conocimientos.
(Oré, 2015, pág. 87)

Agregando a esto, este tipo de investigación también es caracterizado por indagar la incidencia de las variables dentro de los diferentes niveles del contexto de una determinada población, ello consiste en describir cada una de las características de ellos, del mismo modo a través de los indicadores observar a este grupo de personas (Hernández, 2016, pág. 155)

De acuerdo a lo mencionado, se puede entender que el tipo de investigación utilizada tuvo como finalidad describir las características de las Micro y pequeñas empresas del sector mueblería en el distrito de Callería.

Nivel de la investigación

La investigación fue de tipo descriptiva, debido a que estuvo enfocada a la caracterización de las variables dentro de la muestra establecida, por ello según (Oré, 2015, pág. 96): “la investigación descriptiva solo tiene el propósito de poder describir los componentes de las variables de investigación, dentro de su contexto temporal y geográfico”

En ese sentido, los niveles de investigación de un estudio descriptivo están enfocadas a buscar específicamente las características y propiedades del grupo de personas dentro del contexto de estudio, las cuales son motivo de investigación por ello estas se someten a una investigación con la finalidad de medir la información en este caso de grupos, sobre las bases teóricas y demás conceptos dejando de lado si existe una relación entre ellas.
(Hernández, 2016, pág. 92)

Tomando en consideración lo mencionado por los autores, la presente investigación estuvo enfocado en describir las variables dentro del contexto de las Micro y pequeñas empresas del sector mueblería en el distrito de Callería.

4.2. Población y Muestra

Población: Para la determinación de la población dentro de la investigación, se obtuvo el registro censal de las empresas de mueblería por parte de la SUNAT, de donde se obtuvo una cantidad de 30 Micro y pequeñas empresas dentro del distrito de Callería en el departamento de Ucayali.

Muestra: Para la muestra de investigación, se tomó como muestra a 30 micro y pequeñas empresas que representan el 100% de la población conformada.

4.3. Definición y Operacionalización de Variables e Indicadores

Operacionalización de Variables

Variable 1: Financiamiento

Tabla 1. Variable Financiamiento

Variable I	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
Financiamiento	El financiamiento también es considerado como la obtención de recursos financieros, las cuales están en función a las diferentes necesidades	El financiamiento se define de manera operacional de acuerdo al tiempo de endeudamiento y la inversión de capital. (Morales,	Mediante tiempo de endeudamiento	Corto plazo	Nominal
			Inversión de capital	Largo plazo	
				Interno	

que presenta la 2015, pág. 82)
 empresa. (Morales,
 2015, pág. 82)

Externo

Fuente: Bases teóricas

Elaboración. Propia

Variable 2: Capacitación

Tabla 2. Capacitación

Variable 2	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
Capacitación	Es considerado como la adquisición de conocimientos ya sean de tipo técnico, teórico y práctico, los cuales contribuyen al desarrollo del trabajador o de la persona dentro de su desempeño de una determinada actividad. (Rodríguez & Maldonado, 2016, pág. 5)	La capacitación se define de manera operacional, por la capacitación preventiva y correctiva. (Rodríguez & Maldonado, 2016, pág. 11)	Preventiva Correctiva	Formación de desempeño Nuevas metodologías de trabajo Evaluación de desempeño Diagnóstico de necesidades	Nominal

Fuente: Bases teóricas

Elaboración. Propia

Variable 3. Rentabilidad

Tabla 3. Rentabilidad

Variable 3	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad	La rentabilidad es otro aspecto básico que considera dentro de un análisis, ya sea de	La rentabilidad se define de manera operacional a través de la	Rentabilidad financiera	Utilidad neta Patrimonio	Nominal

importancia del económica y	
abastecimiento de capital financiera.	Utilidad neta
propio de la empresa, así (Amondarain & Rentabilidad	_____
como de terceros que se Zubiaur, 2015, económica	
interesan en ello. pág. 2)	Activo total
(Amondarain & Zubiaur,	
2015, pág. 2)	

Fuente: Bases teóricas

Elaboración. Propia

4.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Entrevista

Para poder obtener la recolección de datos se acudió a la entrevista debido a que es más objetiva para este tipo de investigaciones, asimismo es considerada como la comunicación entre el investigador y las personas involucradas, con la finalidad de obtener respuestas propias de ellos, de acuerdo a las interrogantes planteadas, por ello es de mayor importancia por la información que brindan. (Oré, 2015, pág. 224)

Cuestionario

Fue el instrumento más adecuado para este tipo de técnicas, debido a que es un documento físico que básicamente contiene todos los ítems que están acorde a los indicadores de investigación, por ello tuvo la finalidad de recoger la información de las personas del contexto, en grandes cantidades y a un menor tiempo, en comparación de la entrevista. (Oré, 2015, pág. 226)

4.5. Plan de Análisis

Los resultados obtenidos fueron procesados y tabulados de acuerdo al programa estadístico SPSS en su versión 25, para mostrar los datos a través

de tablas las cuales mostraron las frecuencias relativas y porcentuales, de la misma forma que fueron graficadas en el programa Microsoft Excel.

4.6. Matriz de Consistencia

Problema	Objetivo	Variab	Dimensiones	Indicadores	Metodología
Problema general: ¿Cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019?	Objetivo General: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019	Financiamiento	Mediante tiempo de endeudamiento	Corto plazo	
				Largo plazo	
Problemas Específicos ¿Cuáles son las características de los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019?	Objetivos Específicos Determinar las características de los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019	Capacitación	Inversión de capital	Interno	de
				Externo	
¿Cuáles son las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019?	Determinar las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019	Capacitación	Preventiva	Formación de desempeño	de
				Nuevas metodologías de trabajo	
¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019?	Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019	Capacitación	Correctiva	Evaluación de desempeño	de
				Diagnóstico de necesidades	
¿Cuáles son las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019?	Determinar las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019	Rentabilidad	Rentabilidad financiera	Utilidad Neta	de
				Patrimonio	
¿Cuáles las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019?	Determinar las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019	Rentabilidad	Rentabilidad económica	Utilidad Neta	de
				Activo total	

4.7. Principios Éticos

Los principios éticos dentro de la investigación fueron enmarcados dentro de la ética, debido a que se buscó el cumplimiento de las normas morales y los valores sobre la conducta y el comportamiento de las personas, considerando como base lo establecido como bueno y malo, por ello fueron acorde a las incidencias dentro de las decisiones de las mismas.

Tomando esto en cuenta se consideró en todo el marco del desarrollo del proyecto las diferentes bases teóricas provenientes de varias fuentes, entre los que destacamos los libros de primera fuente con la necesidad de poder realizar una búsqueda de información de calidad, para con ello poder ampliar los conocimientos previos y tratar de explicar el contexto sobre la problemática de estudio, de esa manera se pudo llegar a obtener las conclusiones adecuadas y de esa forma ser parte de la ampliación de conocimientos para futuros proyectos, para lo cual se consideró en la estructura de la investigación la correcta forma de aplicar las citas del estilo APA, por otra parte el proyecto manifestó en toda su estructura el uso de materiales pertinentes y los correspondientes para no caer en la falta de valores morales o de respeto.

Protección a las personas

Por su parte la investigación estableció la forma más adecuada de poder otorgar la autonomía de las personas involucradas para poder proteger sus intereses y decisiones, así como también el respeto a estas manteniendo su dignidad. La realización del proyecto enmarco la participación de las

personas dentro del contexto de estudio y la aplicación de los instrumentos.
(ULADECH, 2016, pág. 3)

Beneficencia y no maleficencia

El proyecto brindó la protección a las personas que se vieron involucrados en el contexto de estudio, que fueron necesarios para la obtención de datos reales, debido a ello se tomó el beneficio de las personas sin poder involucrarlos en peligro y ocasionando daños interviniendo en los resultados de manera directa, afectando los objetivos de investigación.
(ULADECH, 2016, pág. 3)

Justicia

El proyecto de investigación no estuvo direccionada al favorecimiento de un grupo de personas perjudicando a otro, pues los beneficios obtenidos fueron considerados de manera imparcial, observando el contexto del cual se realizó el proyecto, en ese sentido se buscó el bien común independientemente de poder beneficiar a una parte u otra. Debido a ello la investigación se basó más en el beneficio que otorgue a través de los resultados con la única finalidad de ampliar los conocimientos. (ULADECH, 2016, pág. 3)

Integridad científica

Para el desarrollo de la investigación, se estructuró dentro del desarrollo los principios éticos establecidos por las normas, las cuales no generan daño, riesgo o de alguna forma obtenga un beneficio para con los involucrados dentro del contexto de estudio. Por otra parte, se buscó la integridad científica de la investigación. (ULADECH, 2016, págs. 3-4)

Consentimiento informado y expreso

La investigación presentó la manifestación voluntaria, informada, libre, inequívoca y específica de las personas involucradas; por lo cual brindaron su apoyo para poder obtener los objetivos de investigación y los resultados adecuados. (ULADECH, 2016, pág. 4)

V. Resultados

5.1 Resultados

Respecto al objetivo específico 1:

Determinar las características de los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Tabla 4.
Indique en que rango de edad se encuentra

	f	%
25 – 30 años	4	13%
31 - 45 años	14	47%
46 – 50 años	7	23%
50 años a más	5	17%
Total	30	100%

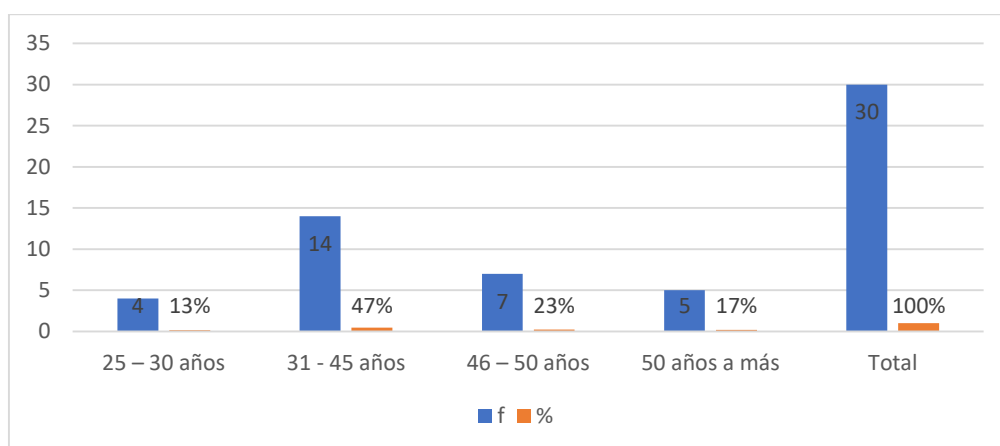


Figura 1. Rango de edad

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 5.
Indique su género

	f	%
Femenino	18	60%
Masculino	12	40%
Total	30	100%

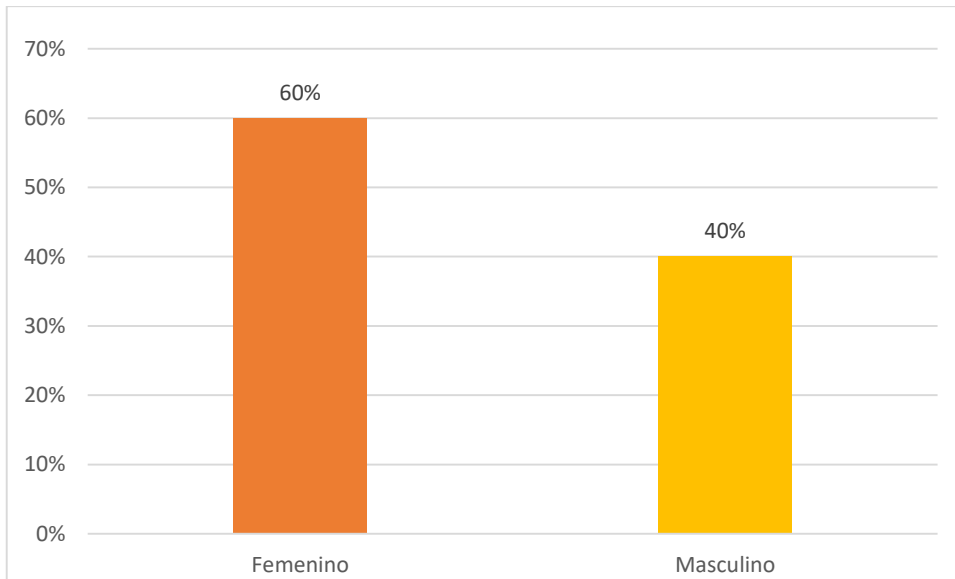


Figura 2. Género

Fuente: Cuestionario aplicado

**Tabla 6.
Indique su grado de instrucción**

	f	%
Sin estudio	2	7%
Secundaria	16	53%
Primaria	4	13%
Técnicos	6	20%
Universitaria	2	7%
Total	30	100%

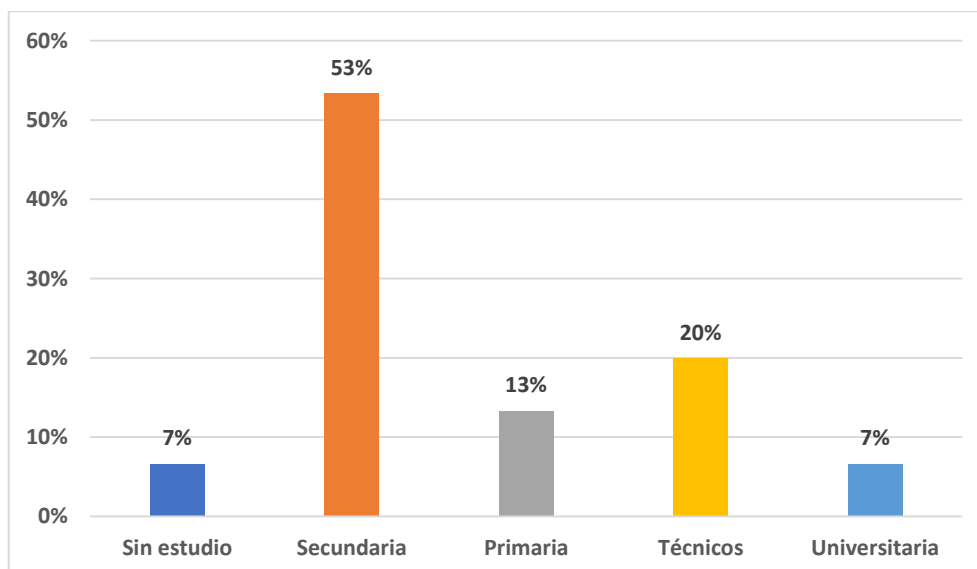


Figura 3. Grado de instrucción

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 7.
Indique su estado civil

	f	%
Soltero	12	40%
Casado	13	43%
Divorciado	3	10%
Viudo	2	7%
Total	30	100%

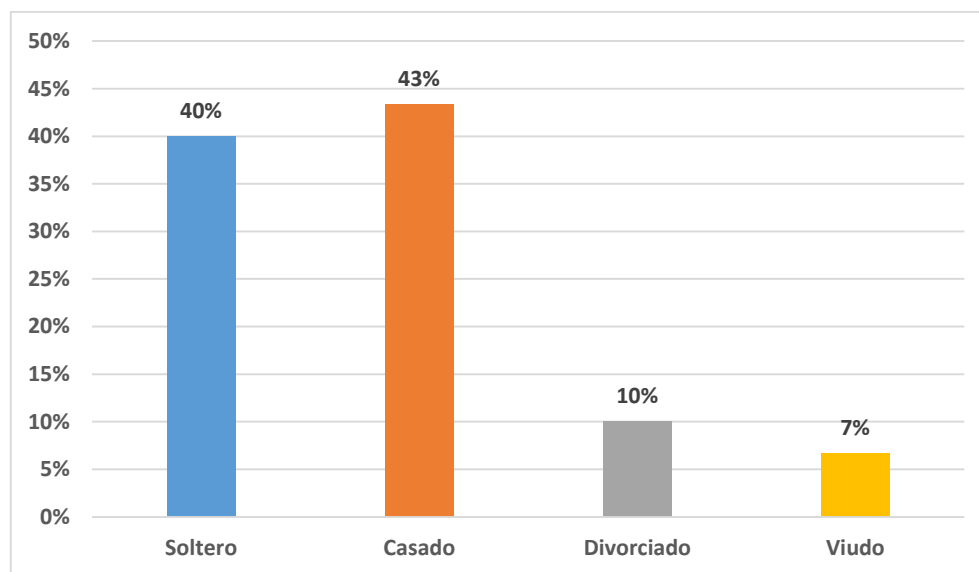


Figura 4. Estado civil

Fuente: Cuestionario aplicado

Respecto al objetivo específico 2:

Determinar las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Tabla 8.
¿Cuántos años se encuentra la empresa realizando sus actividades dentro del sector mueblería?

	f	%
De 1 a 2 años	3	10%
De 3 a 4 años	6	20%
De 5 a 8 años	12	40%
De 9 a más años	9	30%
Total	30	100%

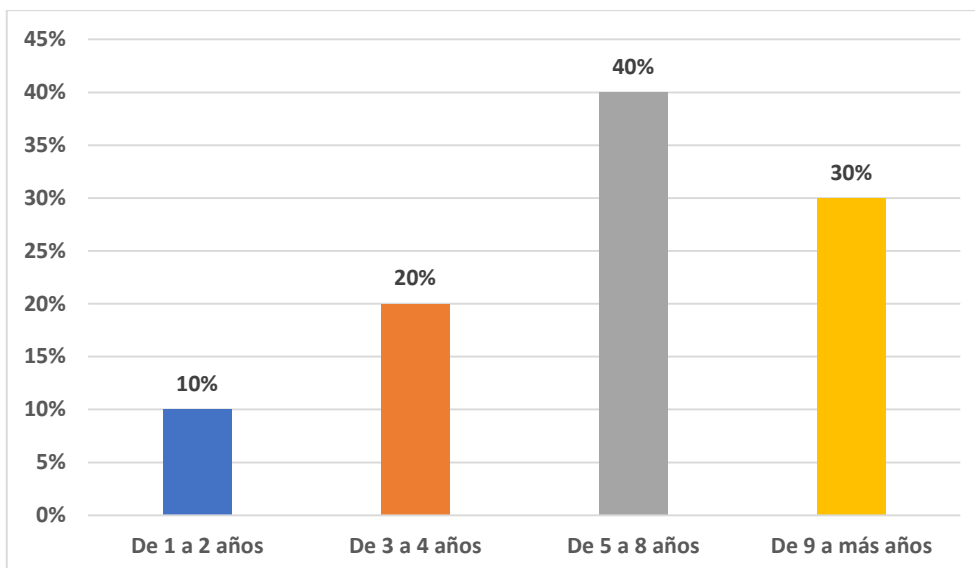


Figura 5. ¿Cuántos años se encuentra la empresa realizando sus actividades dentro del sector mueblería?

Fuente: Cuestionario aplicado

**Tabla 9.
¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?**

	f	%
1 a 5 trabajadores	16	53%
6 a 10 trabajadores	9	30%
11 a 15 trabajadores	5	17%
Más de 15 trabajadores	0	0%
Total	30	100%

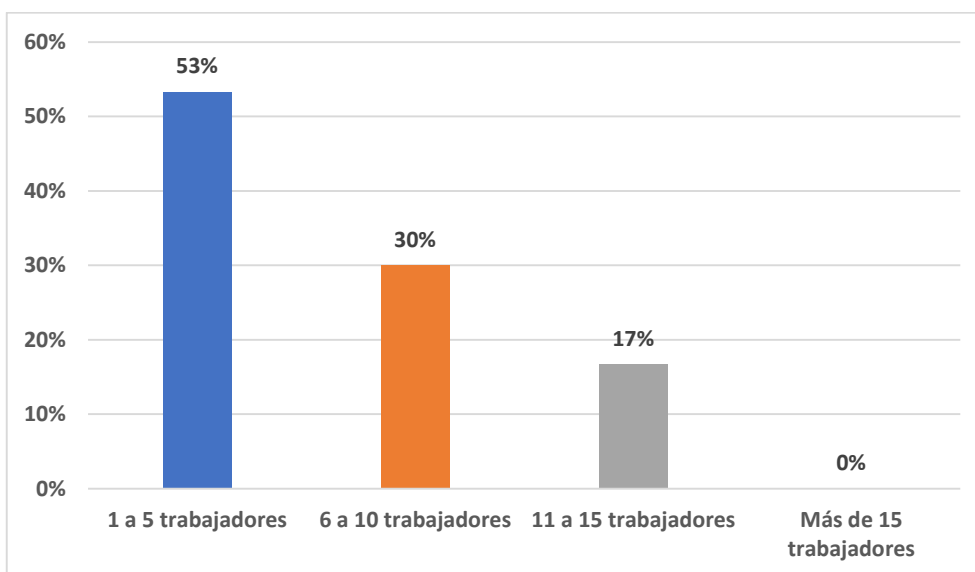


Figura 6. Con cuántos trabajadores cuenta la empresa

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 10.
¿La empresa cuenta con la licencia de funcionamiento otorgada por la municipalidad para el comercio de muebles?

	f	%
Si	23	77%
No	7	23%
Total	30	100%

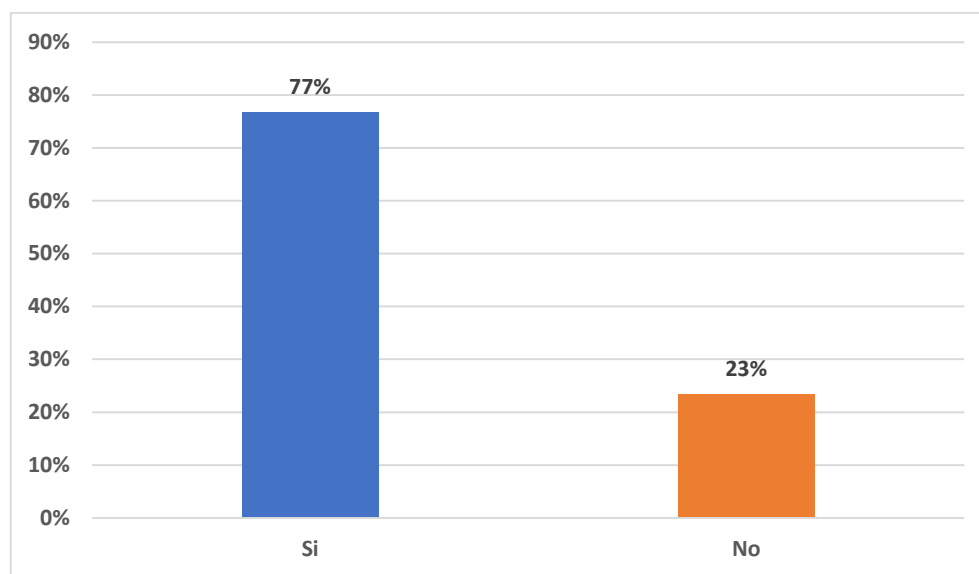


Figura 7. **¿La empresa cuenta con la licencia otorgada por la municipalidad para el comercio de muebles?**

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 11.
La empresa fue establecida con el propósito de:

	f	%
Dar empleo a su familia	9	30%
Generar ingresos propios	14	47%
Dar empleo a la población	7	23%
Otros:	0	0%
Total	30	100%

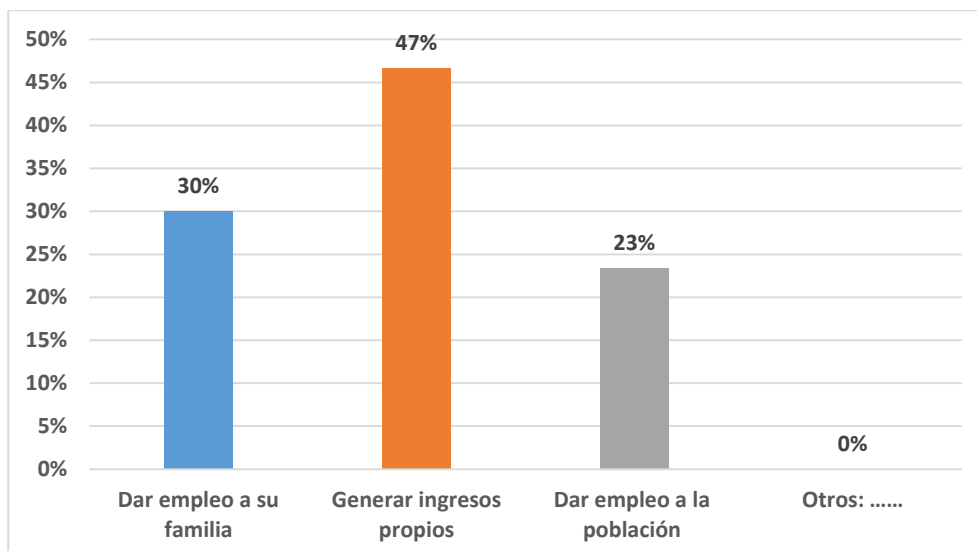


Figura 8. La empresa fue establecida con el propósito de:

Fuente: Cuestionario aplicado

Respecto al objetivo específico 3:

Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Tabla 12.
¿De qué manera financia sus actividades en la empresa?

	f	%
Inversión interna	7	23%
Inversión externa	23	77%
No accede a un financiamiento/inversión	0	0%
Total	30	100%

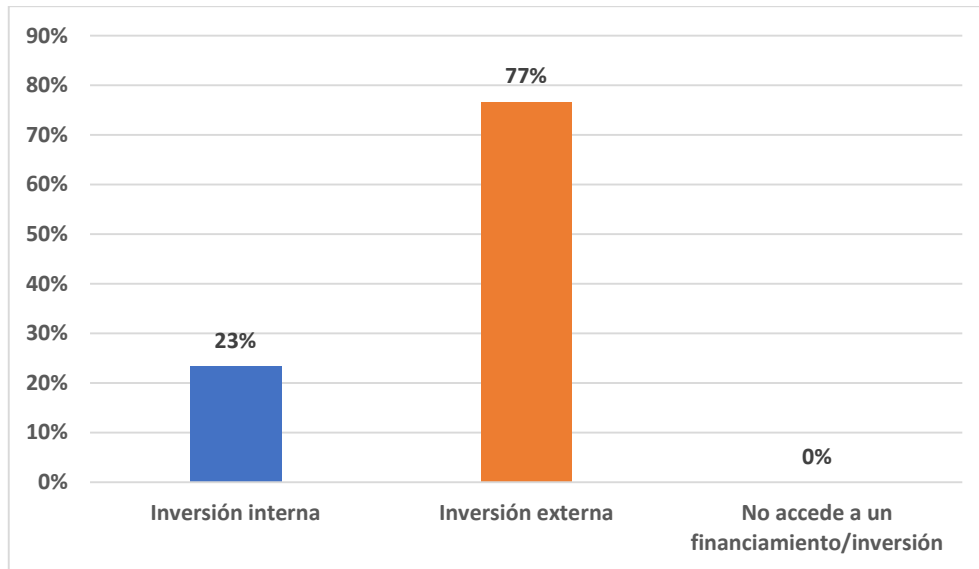


Figura 9. ¿De qué manera financia sus actividades en la empresa?

Fuente: Cuestionario aplicado

**Tabla 13.
¿Con que frecuencia acude a un financiamiento?**

	f	%
De 1 a 3 años	15	50%
De 4 a 6 años	4	13%
De 1 a 5 años	9	30%
Más de 7 años	2	7%
Total	30	100%

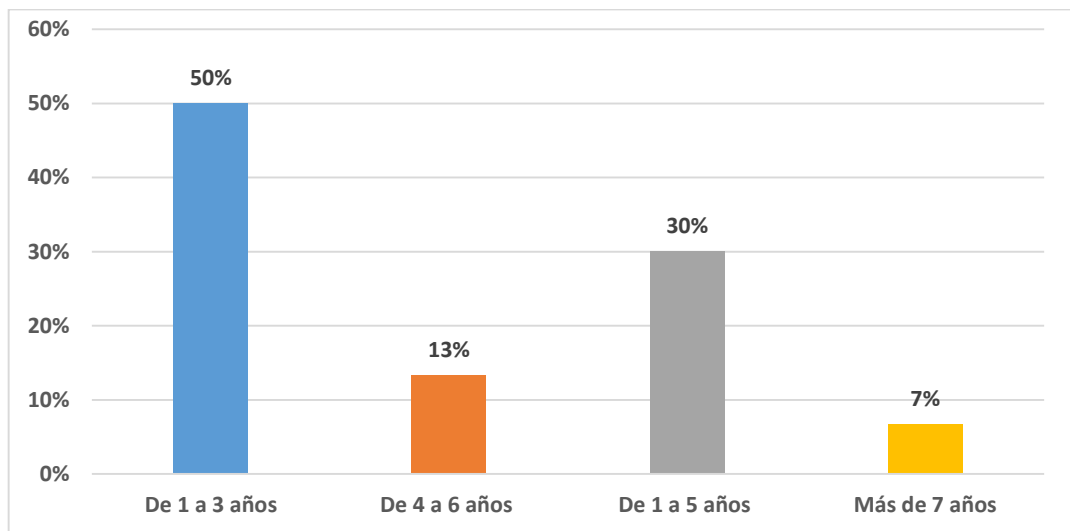


Figura 10. ¿Con que frecuencia acude a un financiamiento?

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 14.
Según el tipo de financiamiento/inversión de capital al que recurre, ¿Qué plazo le parece más beneficioso para usted?

	F	%
Endeudamiento a corto plazo	18	60%
Endeudamiento a largo plazo	12	40%
Total	30	100%

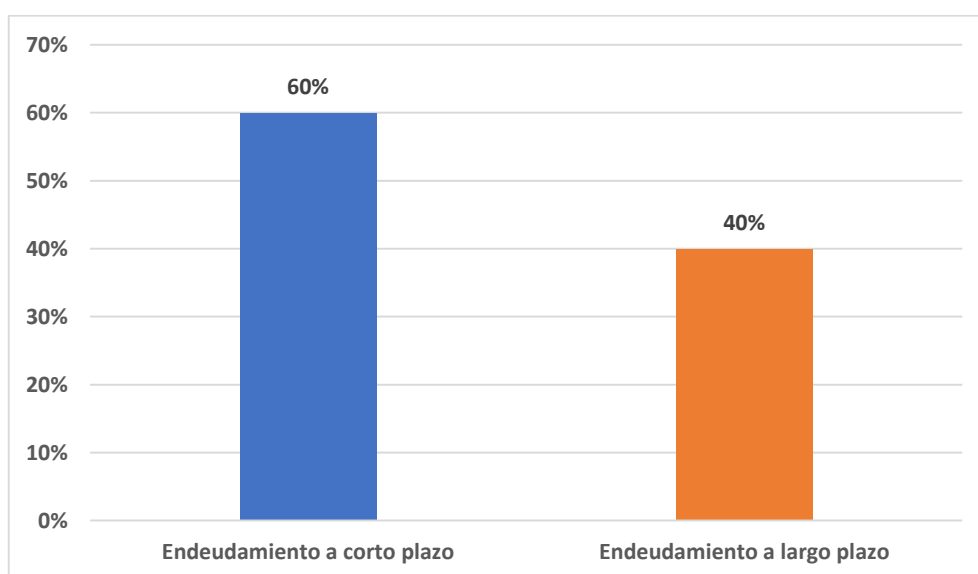


Figura 11. Según el tipo de financiamiento/inversión de capital al que recurre, ¿Qué plazo le parece más beneficioso para usted?

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 15.
¿A cuánto asciende el monto del financiamiento que usted ha solicitado?

	f	%
Menos de 5000 soles	6	20%
6000 – 10000 soles	15	50%
11000 – 15000 soles	7	23%
Más de 15000 soles	2	7%
Total	30	100%

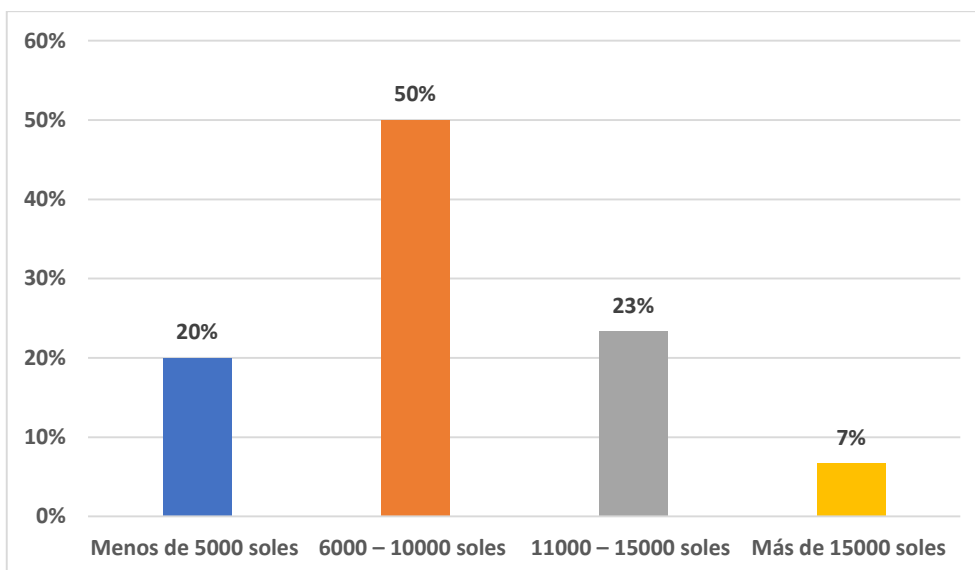


Figura 12. ¿A cuánto asciende el monto del financiamiento que usted ha solicitado?

Fuente: Cuestionario aplicado

**Tabla 16.
En qué actividades invirtió el financiamiento que recibió**

	f	%
Capital de trabajo	14	47%
Ampliación y mejoramiento del local	7	23%
Pago de obligaciones	5	17%
Otros:	4	13%
Total	30	100%

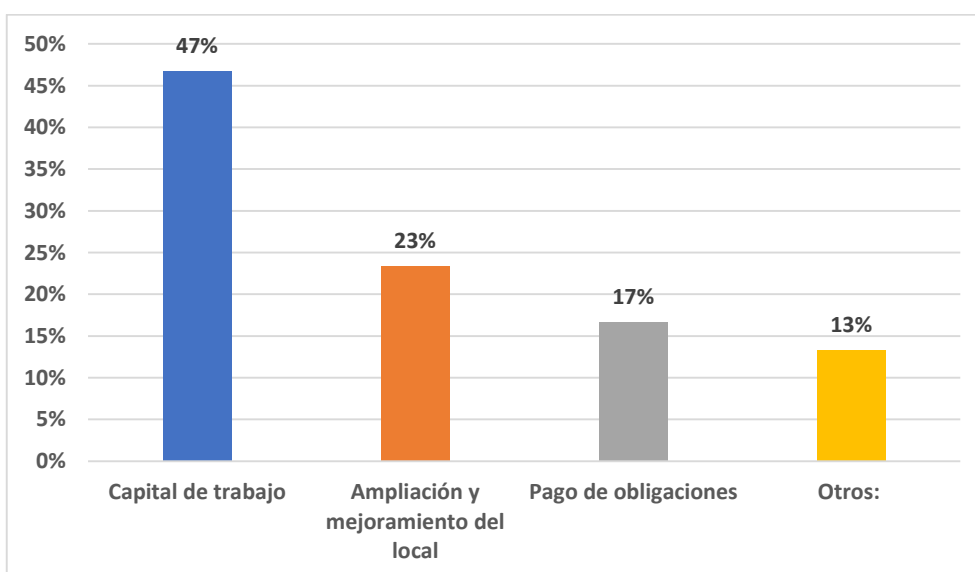


Figura 13. ¿En qué actividades invirtió el financiamiento que recibió?

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 17.

¿Cree usted que el financiamiento es una oportunidad de desarrollar a la empresa?

	f	%
Si	24	80%
No	6	20%
Total	30	100%

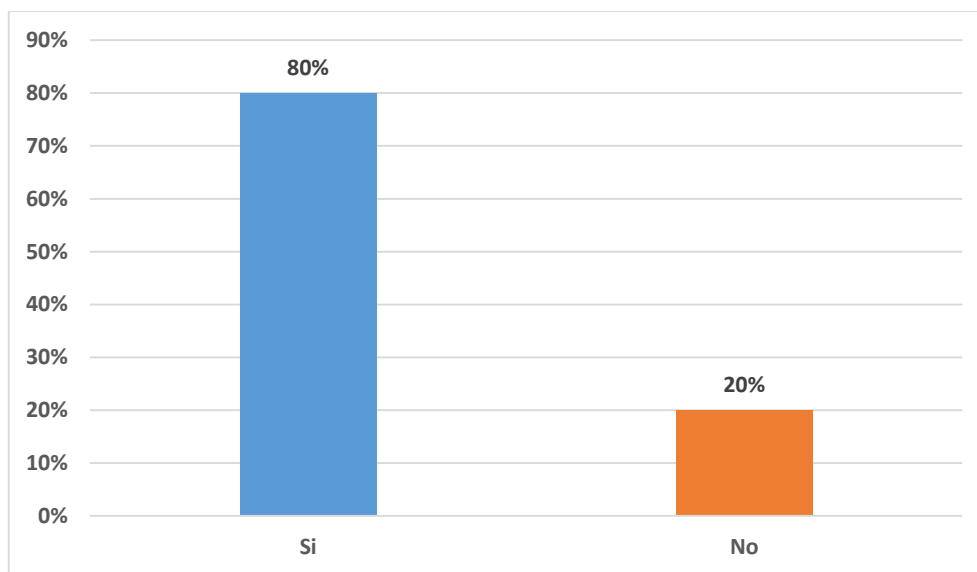


Figura 14. ¿Cree usted que el financiamiento es una oportunidad de desarrollar a la empresa?

Fuente: Cuestionario aplicado

Respecto al objetivo específico 4:

Determinar las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Tabla 18.

¿Realiza capacitaciones en la empresa para sus colaboradores?

	f	%
Si	22	73%
No	8	27%
Total	30	100%

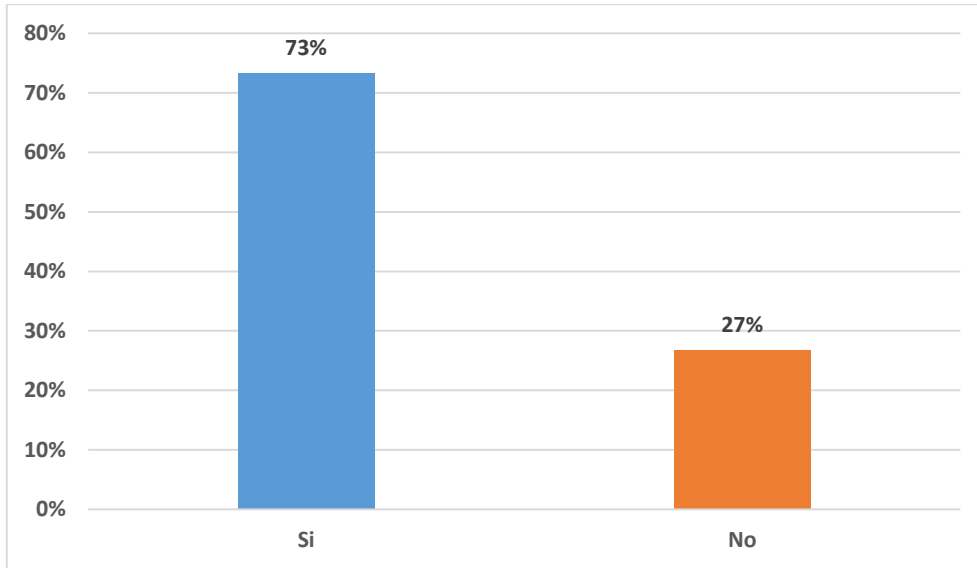


Figura 15. ¿Realiza capacitaciones en la empresa para sus colaboradores?
Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 19.
¿Con que frecuencia realiza las capacitaciones?

	f	%
De 1 a 3 meses	1	3%
De 4 a 6 meses	13	43%
De 6 a 12 meses	14	47%
De 1 año a más	2	7%
Total	30	100%

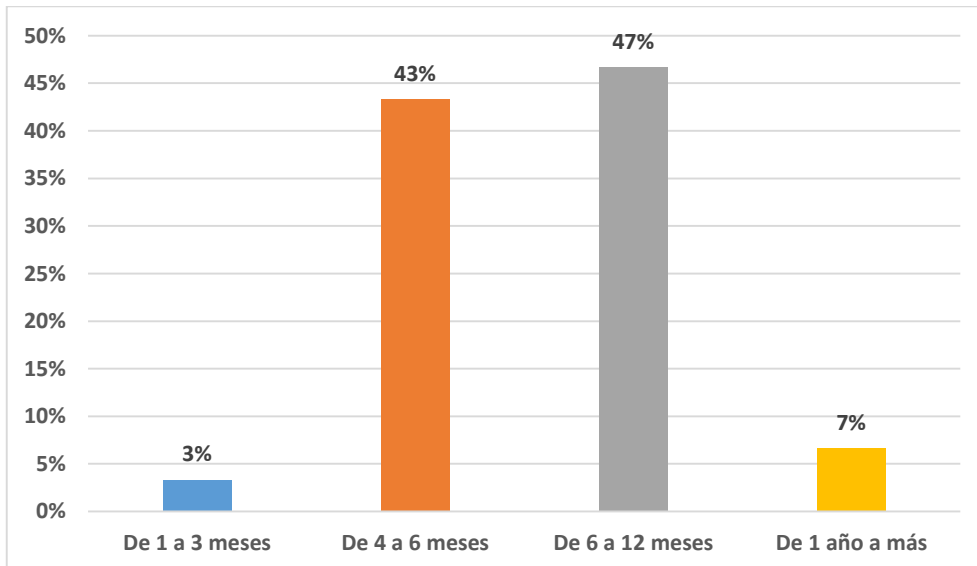


Figura 16. ¿Con que frecuencia realiza las capacitaciones?
Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 20.
¿Realiza un proceso de inducción al personal nuevo, que le permita conocer sus funciones y las metodologías del trabajo?

	f	%
Si	14	47%
No	16	53%
Total	30	100%

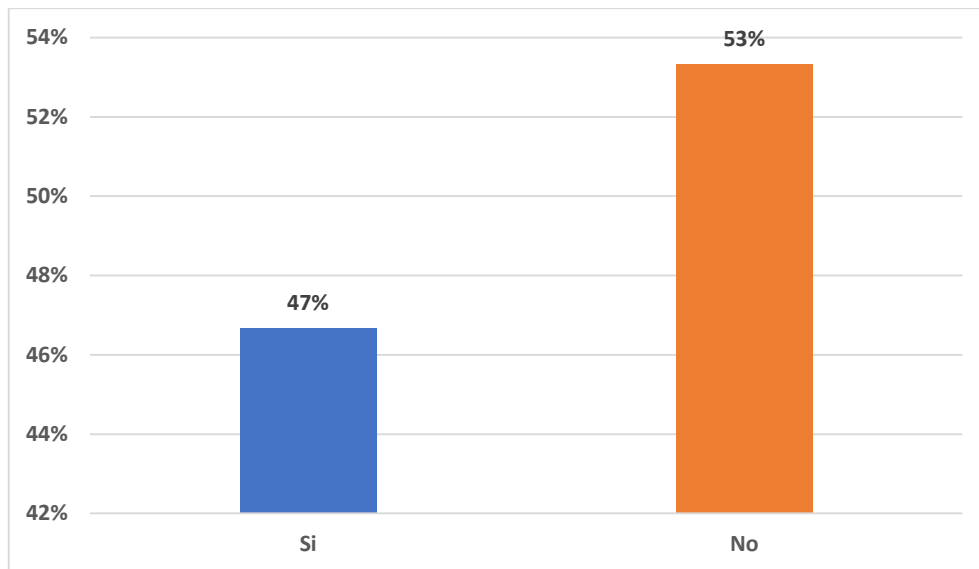


Figura 17. **¿Realiza un proceso de inducción al personal nuevo, que le permita conocer sus funciones y las metodologías del trabajo?**

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 21.
¿Realiza una capacitación correctiva que les permita a los trabajadores el solucionar problemas que se han suscitado en las labores?

	f	%
Si	18	60%
No	12	40%
Total	30	100%

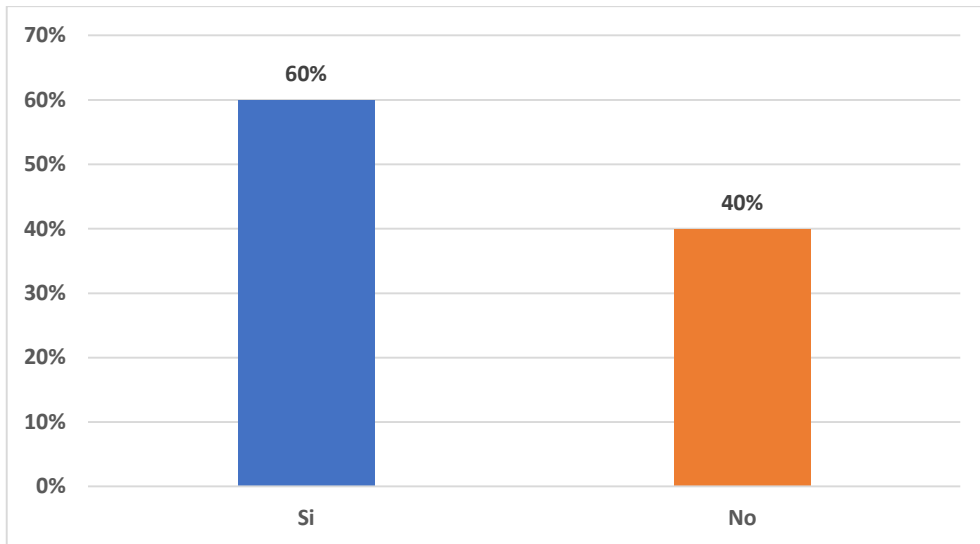


Figura 18. ¿Realiza una capacitación correctiva que les permita a los trabajadores el solucionar problemas que se han suscitado en las labores?

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 22.

¿Se reúne con sus trabajadores para planificar y realizar capacitaciones sobre determinados temas de interés que sean necesarios para el correcto laborar de los mismos?

	f	%
Si	14	47%
No	16	53%
Total	30	100%

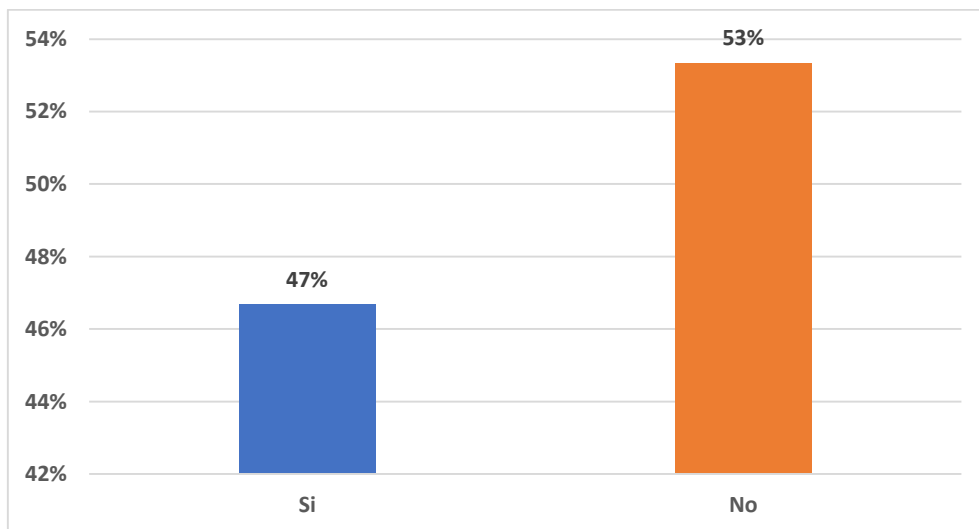


Figura 19. ¿Se reúne con sus trabajadores para planificar y realizar capacitaciones sobre determinados temas de interés que sean necesarios para el correcto laborar de los mismos?

Fuente: Cuestionario aplicado

Respecto al objetivo específico 5:

Determinar las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Tabla 23.
¿Considera usted que la empresa está obteniendo una buena rentabilidad en los últimos años?

	f	%
Si	21	72%
No	9	28%
Total	30	100%

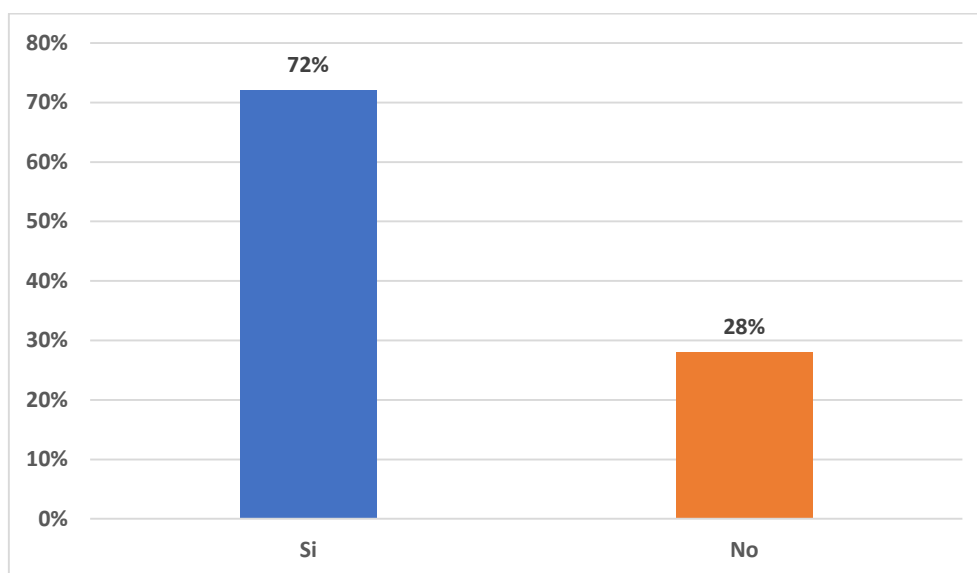


Figura 20. ¿Considera usted que la empresa está obteniendo una buena rentabilidad en los últimos años?

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 24.
¿Realiza usted reservas de la utilidad obtenida para poder afrontar situaciones futuras en las cuales se necesite de estas?

	f	%
Si	9	30%
No	21	70%
Total	30	100%

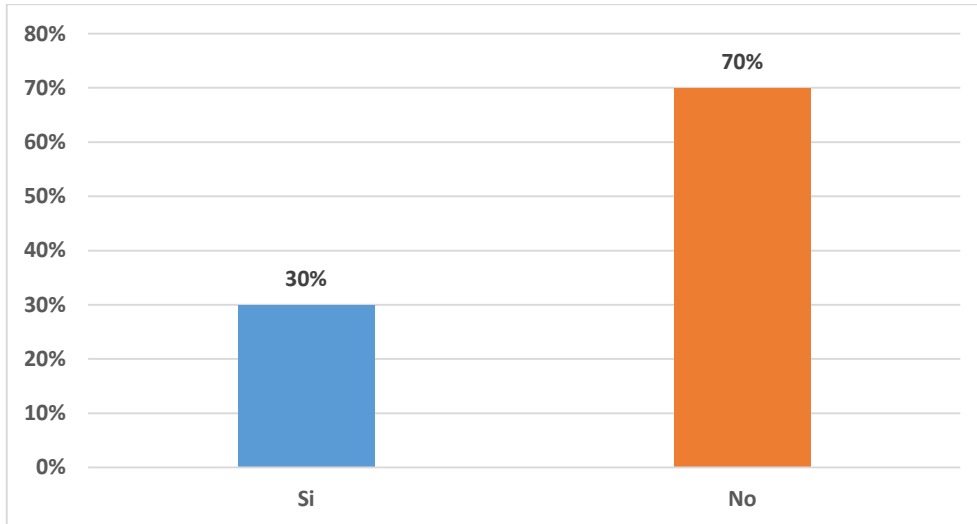


Figura 21. ¿Realiza usted reservas de la utilidad obtenida para poder afrontar situaciones futuras en las cuales se necesite de estas?

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 25.
¿Cada qué periodo evalúa a la rentabilidad de la empresa para medir las utilidades obtenidas?

	f	%
Trimestralmente	5	17%
Semestralmente	16	53%
Anualmente	9	30%
Otros:.....	0	0%
Total	30	100%

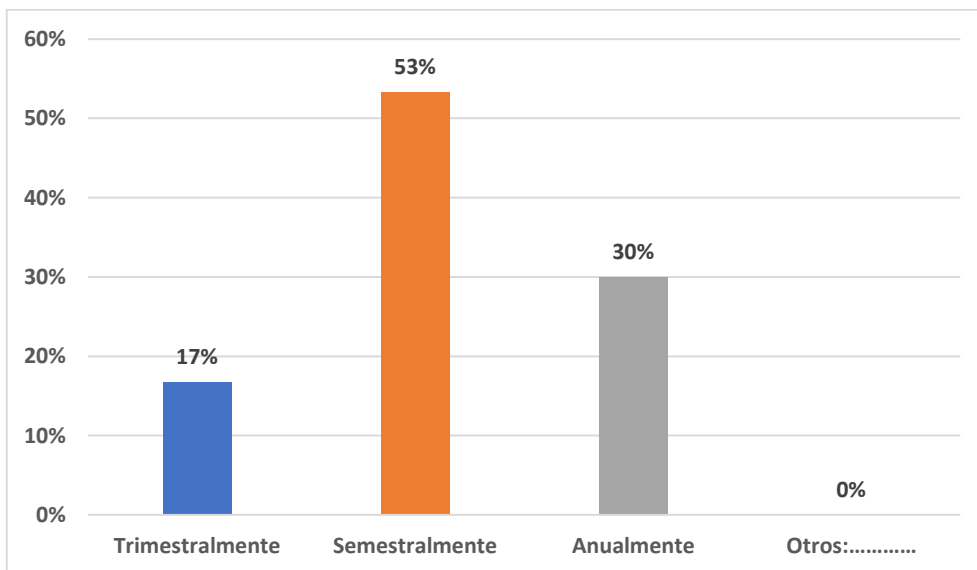


Figura 22. ¿Cada qué periodo evalúa a la rentabilidad de la empresa para medir las utilidades obtenidas?

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 26.

¿En qué nivel considera usted que la inversión de capital mejora o afecta la rentabilidad de la empresa?

	f	%
Alto	22	73%
Medio	6	20%
Bajo	2	7%
Total	30	100%

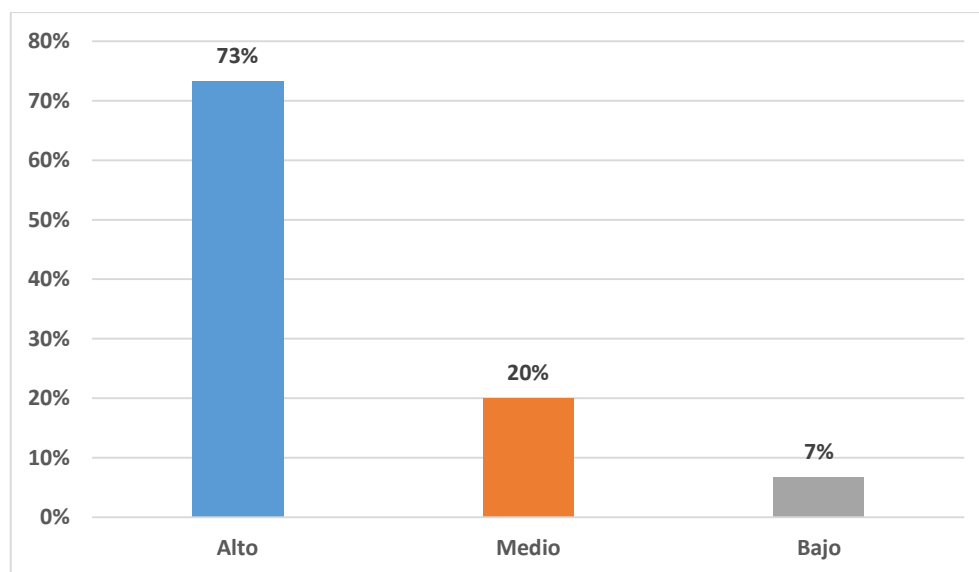


Figura 23. ¿En qué nivel considera usted que la inversión de capital mejora o afecta la rentabilidad de la empresa?

Fuente: Cuestionario aplicado

Tabla 27.

¿En qué nivel proyecta a la empresa en unos 5 años, de acuerdo a la rentabilidad que presenta?

	f	%
Alto	7	23%
Medio	18	60%
Bajo	5	17%
Total	30	100%

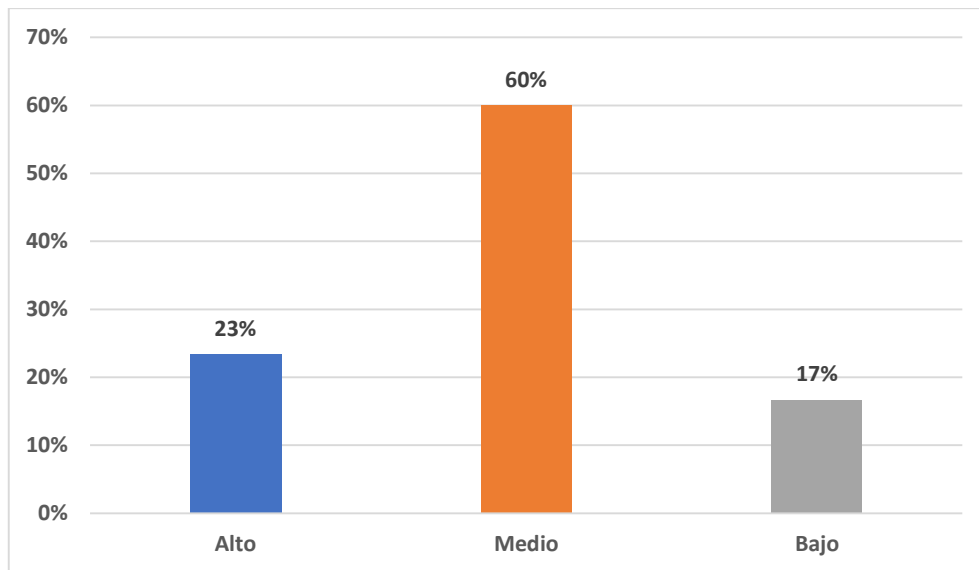


Figura 24. ¿En qué nivel proyecta a la empresa en unos 5 años, de acuerdo a la rentabilidad que presenta?

Fuente: Cuestionario aplicado

Respecto al objetivo específico 1: Determinar las características de los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Tabla 28. Descripción de los resultados objetivos específicos 1

ÍTEM	TABLA N°	RESULTADOS
Indique en que rango de edad se encuentra	5	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que, el 47% de los empresarios se encuentran en un rango de edad que oscila entre los 31 a 45 años, por otro parte el 23% oscila entre las edades de 46 a 50 años, un 17% de los empresarios se encuentra en una edad por encima de los 50 años, y solo un 13% de ellos se encuentra en una edad que oscila entre los 25 a 30 años.
Indique su género	6	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que, el 60% de los empresarios son del género femenino y

el 40% restante son del género masculino.

A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que, el 53% de los empresarios indicaron que cuentan con secundaria como su grado de instrucción, por otro parte el 13% cuenta solo con primaria, el 20% con estudios técnicos, el 7% de los empresarios no cuentan con estudio y solamente el 7% cuenta con una carrera universitaria.

Indique su grado de instrucción 7

A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que, el 43% de los empresarios son de estado civil casados, mientras que por otra parte el 40% son solteros, el 10% divorciados y solamente el 7% indicaron ser viudos.

Indique su estado civil 8

Respecto al objetivo específico 2: Determinar las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Tabla 29. Descripción de los resultados objetivos específicos 2

ÍTEM	TABLA N°	RESULTADOS
¿Cuántos años se encuentra la empresa realizando sus actividades dentro del sector mueblería?	9	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que, el 40% de las Micro y pequeñas empresas del sector mueblería se encuentran realizando sus actividades comerciales con una antigüedad de 5 a 8 años, por otro parte el 30% con una antigüedad de 9 a más

		<p>años, el 20% se encuentra con una antigüedad de 3 a 4 años y solo el 10% cuenta con 1 a 2 años de antigüedad.</p>
<p>¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?</p>	10	<p>A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que, el 53% de las Micro y pequeñas empresas del sector mueblería cuentan con 1 a 5 trabajadores, por otra parte, el 30% cuenta de 6 a 10 trabajadores, el 17% de 11 a 15 trabajadores y ninguno cuenta con una cantidad mayor a los 15 trabajadores.</p>
<p>¿La empresa cuenta con la licencia de funcionamiento otorgada por la municipalidad para el comercio de muebles?</p>	11	<p>A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que, el 77% de las Micro y pequeñas empresas del sector mueblería cuentan con la licencia de funcionamiento otorgada por la municipalidad, mientras que el 23% indicaron lo contrario.</p>
<p>La empresa fue establecida con el propósito de:</p>	12	<p>A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que, el 47% de las Micro y pequeñas empresas del sector mueblería fueron establecidas con la finalidad de poder generar ingresos propios, mientras que el 30% inicio con la finalidad de dar empleo a su familia, otro 23% para poder dar empleo a la población-</p>

Respecto al objetivo específico 3: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Tabla 30. Descripción de los resultados objetivos específicos 3

ÍTEM	TABLA N°	RESULTADOS
¿De qué manera financia sus actividades en la empresa?	13	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 77% manifestó que financian sus actividades de manera externa, el 23% se financia de manera interna.
¿Con que frecuencia acude a un financiamiento?	14	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 50% manifestó que acuden a un financiamiento con una frecuencia de 1 a 3 años, mientras que el 30% acuden de 1 a 5 años, el 13% de 4 a 6 años y por último el 7% recurren con una frecuencia mayor a 7 años.
Según el tipo de financiamiento/inversión de capital al que recurre, ¿Qué plazo le parece más beneficioso para usted?	15	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 60% manifestó que el endeudamiento a corto plazo presenta más beneficios, mientras que por otra parte el 40% restante indicó que el endeudamiento a largo plazo presenta más beneficios.
¿A cuánto asciende el monto del financiamiento que usted ha	16	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de

solicitado?		empresarios encuestados, el 50% manifestó que el monto solicitado oscila entre los 6000 a 10000 soles, mientras que por otra parte el 23% recurrió a un monto entre 11000 a 15000 soles, otro 20% menos de 5000 soles y el 7% a un monto superior a 15000 soles.
¿En qué actividades invirtió el financiamiento que recibió?	17	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 47% manifestó que emplearon el financiamiento en capital de trabajo, el 23% en la ampliación y mejoramiento del local de la empresa, mientras que el 17% realizó el pago de obligaciones pendientes, y por último el 13% indicaron que realizaron la inversión del financiamiento en otras actividades.
¿Cree usted que el financiamiento es una oportunidad de desarrollar a la empresa?	18	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 80% manifestó que el financiamiento si les otorga la oportunidad de poder desarrollarse empresarialmente, mientras que el 20% restante indicó lo contrario.

Respecto al objetivo específico 4: Determinar las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Tabla 31. Descripción de los resultados objetivos específicos 4

ÍTEM	TABLA Nº	RESULTADOS
¿Realiza capacitaciones en la empresa para sus colaboradores?	19	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 73% manifestó que si realizan capacitaciones para sus colaboradores mientras que por otro lado el 27% indico lo contrario.
¿Con que frecuencia realiza las capacitaciones?	20	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 47% manifestó que realizan capacitaciones de 6 a 12 meses, mientras que por lado el 43% indico de 4 a 6 meses, otro 7% realizan capacitaciones de 1 año a más, finalmente el 3% realizan una capacitación con una frecuencia de 1 a 3 meses.
¿Realiza un proceso de inducción al personal nuevo, que le permita conocer sus funciones y las metodologías del trabajo?	21	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 53% indico que no realizan un proceso de inducción sobre el personal nuevo, para que conozcan sus funciones y métodos de trabajo, mientras que por otro lado el 47% restante indico lo contrario.
¿Realiza una capacitación correctiva que les permita a los trabajadores el solucionar problemas que se han suscitado	22	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 60% indico que, si realizan una capacitación

en las labores?		correctiva hacia los trabajadores para poder solucionar los problemas suscitados, mientras que por otro lado el 40% restante indico lo contrario.
¿Se reúne con sus trabajadores para planificar y realizar capacitaciones sobre determinados temas de interés que sean necesarios para el correcto laborar de los mismos?	23	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 53% indico que no se reúnen con sus trabajadores para poder planificar y realizar capacitaciones a futuro, mientras que por otro lado el 47% restante indico lo contrario.

Respecto al objetivo específico 5: Determinar las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Tabla 32. Descripción de los resultados objetivos específicos 5

ÍTEMS	TABLA N°	RESULTADOS
¿Considera usted que la empresa está obteniendo una buena rentabilidad en los últimos años?	24	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 72% indico que la empresa si ha obtenido una buena rentabilidad en los últimos años, mientras que por otro lado el 28% restante indico lo contrario.
¿Realiza usted reservas de la utilidad obtenida para poder afrontar situaciones futuras en las cuales se necesite de estas?	25	A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 70% indico que no han realizado las reservas de utilidades que les permita afrontar

<p>¿Cada qué periodo evalúa a la rentabilidad de la empresa para medir las utilidades obtenidas?</p>	<p>26</p>	<p>situaciones futuras, mientras que por otro lado el 30% restante indico lo contrario.</p> <p>A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 53% preciso que realizan una evaluación de la rentabilidad cada seis meses, mientras que por otra parte el 30% lo realiza anualmente, otro 17% cada 3 meses.</p>
<p>¿En qué nivel considera usted que la inversión de capital mejora o afecta la rentabilidad de la empresa?</p>	<p>27</p>	<p>A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 73% indico que el nivel en que afecta la inversión de capital a la rentabilidad es de manera alta, mientras que por otra parte el 20% indico que afecta en un nivel medio y solamente el 7% de los empresarios indico que la inversión de capital afecta en un nivel bajo a la rentabilidad.</p>
<p>¿En qué nivel proyecta a la empresa en unos 5 años, de acuerdo a la rentabilidad que presenta?</p>	<p>28</p>	<p>A través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 60% indico que el nivel en el que proyectan a su empresa en unos 5 años será de manera medio, mientras que por otra parte el 23% indico que estará en un nivel alto, el 17% de los empresarios indico el nivel será bajo en unos 5 años.</p>

5.2 Análisis de los resultados

Respecto al objetivo específico 1:

De acuerdo a los resultados demostrados a través de la aplicación del cuestionario como instrumento, se pudo encontrar los aspectos más relevantes en referencia al objetivo específico 1, el cual enmarca como resultados que los empresarios de las Micro y pequeñas empresas del sector mueblería se encuentran en una edad de 31 a 45 años. Por otra parte, también se demostró que en su mayoría los empresarios son mujeres, otra de sus características es que la cantidad más significativa de los empresarios solo cuentan con estudios de secundaria. Como última de sus características con las que cuentan los empresarios es que figuran como condición de casados en su estado civil. Por lo tanto estas características representan una condición que manejan los empresarios que fácilmente pueden asociarse a lo mencionado en las bases teóricas, como es el caso de (Avolio, Mesones, & Roca, 2015, pág. 77), el cual menciona que las empresas son constituidas por familias, para que puedan manejar la gestión de ellas.

Respecto al objetivo específico 2:

De acuerdo a los resultados demostrados a través de la aplicación del cuestionario como instrumento, se pudo encontrar los aspectos más relevantes en referencia al objetivo específico 2, el cual enmarca como resultados que las Micro y pequeñas empresas del sector mueblería se encuentran dentro de su actividad comercial con una antigüedad de 5 a 8 años en su mayoría, también cuentan con una cantidad de a 1 a 5 trabajadores como los más representantes, otra de sus características es casi todas ellas cuentan con la licencia de funcionamiento otorgado por la municipalidad. Por otra parte, la última de sus características estudiadas muestra que en su mayoría fueron establecidas para poder generar ingresos propios. Esta parte de la investigación está acorde con lo mencionado

por (Avolio, Mesones, & Roca, 2015, pág. 77), quien menciona que los trabajadores son considerados como un pilar fundamental dentro de las Mypes, por otra parte el contar con una empresa formal es beneficios para ellos debido a que al estar registrados, pueden acceder a diversas fuentes de financiamiento.

Respecto al objetivo específico 3:

De acuerdo a los resultados demostrados a través de la aplicación del cuestionario como instrumento, se pudo encontrar los aspectos más relevantes en referencia al objetivo específico 3, el cual a través de los resultados obtenidos pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 77% se financia de manera externa, asimismo, el 50% manifestó que acuden a un financiamiento con una frecuencia de 1 a 3 años, mientras que el 30% acuden de 1 a 5 años, el 13% de 4 a 6 años y por último el 7% recurren con una frecuencia mayor a 7 años. Por lo que se puede apreciar que las empresas recurren a un financiamiento para invertir en su capital de trabajo, comprar activos, asimismo para poder mejorar o ampliar su local, pagar sus deudas y obligaciones, entre otros. Es por ello que acceder a un financiamiento es considerado importante en la actualidad, esta investigación presenta una congruencia con lo mencionado en las conclusiones de (Salas, 2018), quien en sus resultados demostró que el 70% de su muestra son financian sus actividades por terceros, siendo de mayor aporte las diferentes cajas de ahorro y crédito. Por su parte (Astucuri, 2018), también concluye en su investigación que el 71.4% de su muestra accede a un financiamiento de terceros, sobre todo de los diferentes bancos de su entorno, por ultimo también está acorde a lo mencionado por (Ramos, 2017), quien concluye que los empresarios de la muestra acudieron a un financiamiento en un 96%.

Respecto al objetivo específico 4:

De acuerdo a los resultados demostrados a través de la aplicación del cuestionario

como instrumento, se pudo encontrar los aspectos más relevantes en referencia al objetivo específico 4, el cual a través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 47% manifestó que realizan capacitaciones de 6 a 12 meses, mientras que por lado el 43% indico de 4 a 6 meses, otro 7% realizan capacitaciones de 1 año a más, finalmente el 3% realizan una capacitación con una frecuencia de 1 a 3 meses. Por lo que se puede apreciar de estos resultados, que los empresarios se preocupan por realizar capacitación en un periodo mayor a 6 meses en su mayoría, es por ello que realizar una capacitación es fortalecer el desempeño de los trabajadores, por esa razón está acorde a las conclusiones mencionadas por (Salas, 2018), quien en sus resultados demostró que el 60% de los encuestados manifestaron recibir de 1 a 4 capacitaciones, Por otra parte también las conclusiones de (Astucuri, 2018), quien también concluye en su investigación que el 81% de sus trabajadores están debidamente capacitados, del mismo modo también estas conclusiones se sostienen con lo mencionado por (Gallozo, 2017), quien en sus resultados demostró que el 67% de los encuestados indico que la capacitación es relevante para los trabajadores.

Respecto al objetivo específico 5:

De acuerdo a los resultados demostrados a través de la aplicación del cuestionario como instrumento, se pudo encontrar los aspectos más relevantes en referencia al objetivo específico 5, el cual a través de los resultados obtenidos se pudo determinar que del 100% de empresarios encuestados, el 72% indico que la empresa si ha obtenido una buena rentabilidad en los últimos años, mientras que por otro lado el 28% restante indico lo contrario. Por lo que se puede apreciar que la rentabilidad de estas empresas se mantiene estable y de buena manera, es por ello que esto, va acorde a las conclusiones mencionadas por (Gallozo, 2017), que indica que la rentabilidad a través de la utilización de estrategias

que encierra en parte a la inversión, ha mejorado mucho con respecto a años anteriores, en ese mismo sentido (Salas, 2018), en sus resultados demostró que el la rentabilidad aumento en un 70% en los últimos años, esto como resultado de la utilización de los inversiones y las estrategias adecuadas, lo mismo menciona (Astucuri, 2018), quien también concluye en su investigación por un 85.7% que la rentabilidad se incrementó en los últimos años por el usos adecuado de los recursos destinados a las actividades y producción de la empresa.

VI. Conclusiones

Conclusiones

Respecto al objetivo específico 1

Para el objetivo específico 1, se llegó a concluir que los empresarios de las Mypes presentan como características principales lo siguiente, de acuerdo a sus edades están en mayor representación en un rango de 31 a 45 años, del mismo modo que en su mayoría son mujeres, las cuales son las encargadas de manejar adecuadamente a la empresa, no cuentan con estudios profesionales en una mayor participación y que son de condición en su estado civil casados, tomando estos criterios mencionados se puede apreciar que los empresarios cuentan con diversas características que no están fuera de los límites normales del mundo de los negocios y el comercio.

Respecto al objetivo específico 2

Para el objetivo específico 2, se llegó a concluir que las Mypes presentan como características principales lo siguiente, de acuerdo a su antigüedad estas empresas cuentan con una presencia en el mercado que va desde 5 a 8 años, otra de sus características es que cuentan en su mayoría con un rango de trabajadores que oscila entre los 1 a 5, en el mismo sentido casi todas estas empresas cuentan con la licencia de funcionamiento para poder comercializar sus productos, finalmente la última característica es; la finalidad con que fueron creadas estas empresas, lo que se demostró el generar ingresos propios para los empresarios.

Respecto al objetivo específico 3

La investigación realizada nos permitió concluir de manera adecuada con respecto al objetivo específico 3, la cual fue describir las características del financiamiento dentro de las Mypes del sector mueblería, para lo cual de acuerdo a los resultados se pudo obtener

que el 77% de los empresarios acude a un financiamiento, el 50% de los empresarios acuden a un financiamiento con una frecuencia de 1 a 3 años, por otro lado, el 30% de acude en un periodo de 1 a 5 años. Esto nos muestra que los empresarios tienen una adecuación favorable al empleo de la inversión para desarrollar sus actividades, y del mismo modo poder ampliar sus horizontes comerciales o invertir de manera interna para el mejoramiento de algunos procesos y compra de activos.

Respecto al objetivo específico 4

La investigación realizada nos permitió concluir de manera adecuada con respecto al objetivo específico 4, la cual fue describir las características de la capacitación dentro de las Mypes del sector mueblería, para lo cual de acuerdo a los resultados se pudo obtener que el 47% de los empresarios realizan las capacitaciones a sus trabajadores con una frecuencia de 6 a 12 meses. Esto nos muestra que los empresarios actúan favorablemente a las capacitaciones que tienen que impartir a sus trabajadores, para poder guiarlos en su desempeño laboral y las metodologías de trabajo, así mismo la periodicidad en lo que lo haces es para mejorar los aspectos que los empresarios ven por deficiente o deben de mejorar para mejorar su servicio.

Respecto al objetivo específico 5

La investigación realizada nos permitió concluir de manera adecuada con respecto al objetivo específico 5, la cual fue describir las características de la rentabilidad dentro de las Mypes del sector mueblería, para lo cual de acuerdo a los resultados se pudo obtener que el 72% de los empresarios han obtenido una buena rentabilidad en los últimos años, mientras que por otro lado el 28% restante indico lo contrario. Esto nos muestra que los empresarios emplean adecuadamente sus recursos tanto de inversión como de estrategias para poder hacer frente a los problemas y situaciones que afectan a las empresas, más que

nada por el enfoque a solucionar los problemas de manera rápida, sin ocasionar gastos en su procesos, del mismo modo mantener una buena colaboración con sus trabajadores les permite enfocarse más en los procesos que realizan cada uno de estos, ampliando de esta manera sus servicios de post venta en caso se requiera.

Conclusión general

El trabajo de investigación demostró que las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad, mantienen el buen desempeño dentro de las Micro y pequeñas empresas del sector mueblería, en el distrito de Callería. Por ello el acceder a un financiamiento les permite empoderarse de recursos tales que les permita a la empresas expandirse y a la vez desarrollarse, por su parte una capacitación adecuada a los trabajadores permite a la empresa evolucionar en el tema del servicio, el cual brindan a sus clientes, como también de adaptar nuevos conocimientos y herramientas que les permita acondicionar y gestionar de mejor manera sus capacidades y el tiempo respectivamente, por ultimo gracias a una buena estrategia debidamente proyectada y aplicada, otorga la sostenibilidad adecuada a la empresa para mantenerse firme con el tiempo.

Recomendaciones

A los trabajadores, que puedan adaptarse a las capacitaciones proporcionadas por la empresa para poder adquirir nuevas aptitudes y actitudes, que les permita desarrollar su talento y del mismo modo su servicio.

A los empresarios, que accedan a una inversión de capital adecuada a sus necesidades y que no ocasione obligaciones futuras, que puedan generar gastos significativos.

A los empresarios, que otorguen las facilidades a sus trabajadores como proporcionar más capacitaciones periódicas, las cuales deben orientarse a la prevención y la corrección.

A los empresarios, establezcan nuevas políticas y estrategias que permitan a las empresas manejar adecuadamente sus recursos financieros y económicos, del mismo modo las inversiones a las cuales accede para de ese modo obtener y generar una buena rentabilidad.

Aspectos Complementarios

Referencias Bibliográficas

- Aguilar, K., & Cano, N. (2017). *Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las Mypes de la provincia de Huancayo*. Huancayo: Universidad Del Centro Del Perú. Obtenido de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/3876/Aguilar%20Soriano-Cano%20Ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Amondarain, J., & Zubiaur, G. (2015). *Analisis de la rentabilidad*. Pais Vasco: Universidad del Pais Vasco. Obtenido de https://ocw.ehu.eus/file.php/245/TEMA_6_ANALISIS_DE_LA_RENTABILIDAD.pdf
- Astucuri, S. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018*. Pucallpa: ULADECH. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4051>
- Avolio, B., Mesones, A., & Roca, E. (2015). *Factores que limitan el crecimiento de las Micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES)*. Lima: estrategia.
- Ballesteros, L. (28 de Abril de 2017). *Lballesteros*. Obtenido de Análisis Financiero: <https://lballesterosanalisisfinanciero.wordpress.com/2017/04/28/7-3-rentabilidad-sobre-patrimonio/>
- Banegas, R., & Rivero, P. (01 de Enero de 015). *ANÁLISIS POR RATIOS DE LOS ESTADOS CONTABLES FINANCIEROS (ANÁLISIS EXTERNO)*. Obtenido de TODOS TUS LIBROS.COM: <https://www.todostuslibros.com/libros/analisis->

por-ratios-de-los-estados-contables-financieros-analisis-externo_978-84-470-1020-2

Bianchi, P. (Agosto de 2016). *Repositorio Digital*. Obtenido de Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las PYMEs: Aprendiendo de la experiencia europea.

Billikopf, G. (2015). *Capacitación Personal*. Obtenido de Calameo: <https://es.calameo.com/read/004054430350f34aa9cd6>

Cárdenas, N. (2011). *“Definición de Micro y Pequeña Empresa”*. Obtenido de Recuperado de: http://www.eumed.net/librosgratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html, (12. agost.2014).

Castro. (2016). *Ciencia, innovación y futuro*. La Habana: Instituto Cubano del Libro.

Ccaccya, D. (2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Actualidad emprarial*, 339.

Cortez, S. (2018). Tendencia de créditos directos en las micro y pequeñas. *SCIÉENDO*, Vol 21, Núm. 2. Obtenido de SCIÉENDO: <http://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/1898/1820>

Drucaroff y Balestra. (2013). *Desarrollo y competitividad de las Pymes Industriales*. Obtenido de Recuperado de <http://webcache.googleusercontent>.

El Peruano. (21 de Mayo de 2018). *Financiamiento para las mypes*. Obtenido de El Peruano: <https://elperuano.pe/noticia-financiamiento-para-mypes-66513.aspx>

ESAN. (06 de Agosto de 2016). *conexiónesan*. Obtenido de Gestión y control de capacitación: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/gestion-y-control-de-capacitacion/>

Escobedo, A. (05 de Julio de 2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro*

- compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.*
Obtenido de Repositorio Institucional - ULADECH CATÓLICA:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4036>
- Eslava, J. (2016). *La rentabilidad de análisis de costes y resultados*. Madrid: Esic Editorial. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=E0PIDAAAQBAJ&dq=rentabilidad&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Estévez. (2014). *Encuentro nacional de la microempresa. "La microempresa, pilar del crecimiento de las Naciones"*. Obtenido de <http://docplayer.es/63396117-Encuentro-nacional-de-la-microempresa-la-microempresa-pilar-del-crecimiento-de-las-naciones.html>
- Flores. (2012). *"Metodología de gestión para las micro y pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana"*. Obtenido de Obtenido de: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.
- Gallozo, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro Restaurantes en el Mercado Central de Huaraz, periodo 2016*. Huaraz: ULADECH. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALLOZO_HUERTA_DIONEE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- García, A. L. (2013). *La micro y pequeña empresa en Latinoamérica. La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial*. Lima: Gráfica Biblos S.A. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=Bj8-QYel6zMC&pg=PA222&lpg=PA222&dq=La+micro+y+peque%C3%B1a+emp>

resa+en+Latinoam%C3%A9rica.+La+experiencia+de+los+servicios+de+desarr
ollo+empresarial.&source=bl&ots=2_BIJr7Cb-
&sig=ACfU3U0twB3SK1m1bS1ABsTDH-NoSfeoBQ&hl=es

Gestión. (1 de Enero de 2019). *Inacal: El 44.6% de las mypes con una norma técnica peruana mejoraron su productividad*. Obtenido de Gestion: <https://gestion.pe/economia/inacal-44-6-mypes-norma-tecnica-peruana-mejoraron-productividad-254382>

Gonzales. (2013). *Capacitación de dirigentes, base fundamental del desarrollo de las instituciones educativas. (Informe de Investigación)*. . Obtenido de Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos55/capacitar-dirigentes/capacitar-dirigentes2.shtml>

González, S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Obtenido de Tesis de Maestría. Univeridad Nacional de Colombia.: Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/>

González, S. (2015). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Bogotá D.C.: Universidad Nacional de Colombia. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

Gonzales, U. P. (2017). *Gestión de la inversión y el financiamiento*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/detail.action?docID=5308833>.

Hernández, R. (2016). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México: McGrawHill.

Illanes, L. (2017). *Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile*. Santiago de Chile: Universidad de Chile. Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/145690/Illanes%20Za%E2%94%9C%E2%96%92artu%20Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Irene, B. (Noviembre de 2013). *El Estado y la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*. Obtenido de Colección Desarrollo Humano Sostenible: http://www.cedoh.org/Biblioteca_CEDOH/archivos/00916%20EL%20ESTADO%20Y%20LA%20COMPETITIVIDAD%20DE%20LA%20MICRO%20PEQUE%C3%91A%20Y%20MEDIANA%20EMPRESA.pdf

López, D. (19 de Febrero de 2017). *Economipedia: Haciendo facil la economia*. Obtenido de Fuente de Financiación: <https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>

MiPyme. (28 de Febrero de 2015). *La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile*. Obtenido de MiPymes: http://www.mipymes.cl/2014/sercotec_chile-presento-la-situacion-de-la-micro-y-pequena-empresa-en-chile/

Morales, A. (2015). *Administración financiera*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/detail.action?docID=4536074>.

Núñez, P. (2012). *Fuentes De Financiamiento*. La Coruña: Voluntad.

- Ojeda de López, J. &. (2017). La Ética en la investigación. *Telos* , 9 (2), 345-357.
- Oré, E. (2015). *El ABC de la tesis con constratacion de hipotesis*. Ayacucho: Publigraf.
- Ortiz, F. (2015). *Fuentes de financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las microempresas familiares, productoras de artículos de cuero de la parroquia rural de Quisapincha del cantón Ambato*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/20814>
- Osorio, J. (2014). *Principios Éticos de la Investigación en Seres Humanos y en Animales*. Obtenido de Medicina Buenos Aires: https://www.medicinabuenosaires.com/demo/revistas/vol60-00/2/v60_n2_255_258.pdf
- Pavón, L. (Agosto de 2012). *Repositorio Digital*. Obtenido de Financiamiento a las microempresas y las PYMES en México (2000-2009): <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5205/lc13238e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pérez. (2013). Obtenido de Disponible en <https://prezi.com/nvoifpih7wrk/jovenes-formando-mypes-en-el-peru/>.
- PQS. (13 de Febrero de 2019). *¿Cómo capacitar al personal de una Mype?* Obtenido de PQS: La Voz de los emprendedores: <https://www.pqs.pe/emprendimiento/capacitacion-personal-mype>
- RAE. (2018). *Real Academia Española*. Obtenido de Enclave: <https://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=encuesta>
- Ramos, L. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de Mypes del sector comercio – abarrotes del mercado Cerro Colorado del distrito*

- de Juliaca - 2015*. Juliaca: Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez. Obtenido de http://repositorio.uancv.edu.pe/bitstream/handle/UANCV/1750/T036_41761370.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Regalado, A. (07 de Abril de 2017). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014*. Obtenido de Repositorio Institucional : <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/949>
- Rodriguez, D., & Maldonado, C. (2016). *Programa de capacitación en seguridad y salud en el trabajo, basado en los factores de riesgo laborales, de las actividades de belleza en el sector informal del barrio San Cristobal Norte*. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada. Obtenido de https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/10875/SalinasRodriguezKeyllyDayan2014_Programa%20de%20capacitacion.pdf;jsessionid=5586F732D6D1C9030EBD6B19E6E88A21?sequence=1
- Rodriguez, F. (2017). *Finanzas 2. Finanzas corporativas: una propuesta metodológica*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de ProQuest Ebook Central, <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/detail.action?docID=5308824>
- Rojas, J., Curico, K., & Góngora, E. (2017). *Planeamiento estratégico financiero y rentabilidad de la empresa grupo BRADA EIRL en el distrito de Callería, 2017*. Ucayali: Universidad Privada de Pucallpa. Obtenido de <http://repositorio.upp.edu.pe/handle/UPP/105>

- Salas, C. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018*. Pucallpa: ULADECH. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4043>
- Servir. (09 de Agosto de 2016). *Servir: Herramienta del Perú que crece*. Obtenido de Gestion de la capacidad: <https://www.servir.gob.pe/gdc/que-es-gdc/gestion-de-la-capacitacion/>
- Silupú, B. (2013). *Centro de Asesoría empresarial Facultad de Ciencias Empresariales Universidad de Piura*. Obtenido de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Tapullima, D. (10 de Enero de 2019). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos automotriz del distrito de Callería, 2018*. Obtenido de Repositorio Institucional - ULADECH CATÓLICA: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8402>
- ULADECH. (2016). *Codigo de etica para la investigación*. Chimbote: ULADECH. Obtenido de <https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf>
- Verastegui, J. (2018). *Financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Campo Verde 2018*. Ucayali: Universidad Privada de Pucallpa. Obtenido de <http://repositorio.upp.edu.pe/handle/UPP/125>

- Villacrez, I., & Laulate, T. (2017). *Estructura de capital, financiamiento y rentabilidad en empresas industriales de madera de Pucallpa, distrito de Manantay*. Ucayali: Universidad Nacional de Ucayali. Obtenido de <http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/3405>
- Villarán. (2018). *Contribución de las Mypesal empleo decente y al desarrollo sostenible*. Obtenido de Disponible desde: www.peru2021.org/repositorioaps/0/0/par/xiisimpfernandovillaran/simposio2008_fernandovillaran.pdf
- Villegas, R. (2018). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016*. Pucallpa: ULADECH. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/532>
- Zamora, A. (2014). *Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán. (Libro de investigación)*. Obtenido de Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Anexos

Anexo N° 01: Carátula



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO MUEBLERÍA DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2019**

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

AUTOR

CHUYO RIOS, DIDIANA PAOLA

ORCID: 0000-0001-8843-3481

ASESOR

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE – PERÚ

2021



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 mueblería del distrito de Callería, 2019”.

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.

1. Indique en que rango de edad se encuentra
 - a. 25 – 30 años
 - b. 31 - 45 años
 - c. 46 – 50 años
 - d. 50 años a más
2. Indique su género
 - a. Femenino
 - b. Masculino
3. Indique su grado de instrucción
 - a. Sin estudio
 - b. Primaria

- c. Secundaria
 - d. Técnicos
 - e. Universitaria
4. Indique su estado civil
- a. Soltero
 - b. Casado
 - c. Divorciado
 - d. Viudo
5. ¿Cuántos años se encuentra la empresa realizando sus actividades dentro del sector mueblería?
- a. De 1 a 2 años
 - b. De 3 a 4 años
 - c. De 5 a 8 años
 - d. De 9 a más años
6. ¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?
- a. 1 a 5 trabajadores
 - b. 6 a 10 trabajadores
 - c. 11 a 15 trabajadores
 - d. Más de 15 trabajadores
7. ¿La empresa cuenta con la licencia otorgada por la municipalidad para el comercio de muebles?
- a. Si
 - b. No
8. La empresa fue establecida con el propósito de:

- a. Dar empleo a su familia
 - b. Generar ingresos propios
 - c. Dar empleo a la población
 - d. Otros:
9. ¿De qué manera financia sus actividades en la empresa?
- a. Inversión interna
 - b. Inversión externa
 - c. No accede a un financiamiento/inversión
10. ¿Con que frecuencia acude a un financiamiento?
- a. De 1 a 3 años
 - b. De 4 a 6 años
 - c. De 1 a 5 años
 - d. Más de 7 años
11. Según el tipo de financiamiento/inversión de capital al que recurre, ¿Qué plazo le parece más beneficioso para usted?
- a. Endeudamiento a corto plazo
 - b. Endeudamiento a largo plazo
12. ¿A cuánto asciende el monto del financiamiento que usted ha solicitado?
- a. Menos de 5000 soles
 - b. 6000 – 10000 soles
 - c. 11000 – 15000 soles
 - d. Más de 15000 soles
13. ¿En qué actividades invirtió el financiamiento que recibió?
- a. Capital de trabajo

- b. Ampliación y mejoramiento del local
 - c. Pago de obligaciones
 - d. Otros:
14. ¿Cree usted que el financiamiento es una oportunidad de desarrollar a la empresa?
- a. Si
 - b. No
15. ¿Realiza capacitaciones en la empresa para sus colaboradores?
- a. Si
 - b. No
16. ¿Con que frecuencia realiza las capacitaciones?
- a. De 1 a 3 meses
 - b. De 4 a 6 meses
 - c. De 6 a 12 meses
 - d. De 1 año a más
17. ¿Realiza un proceso de inducción al personal nuevo, que le permita conocer sus funciones y las metodologías del trabajo?
- a. Si
 - b. No
18. ¿Realiza una capacitación correctiva que les permita a los trabajadores el solucionar problemas que se han suscitado en las labores?
- a. Si
 - b. No

19. ¿Se reúne con sus trabajadores para planificar y realizar capacitaciones sobre determinados temas de interés que sean necesarios para el correcto laborar de los mismos?
- Si
 - No
20. ¿Considera usted que la empresa está obteniendo una buena rentabilidad en los últimos años?
- Si
 - No
21. ¿Realiza usted reservas de la utilidad obtenida para poder afrontar situaciones futuras en las cuales se necesite de estas?
- Si
 - No
22. ¿Cada qué periodo evalúa a la rentabilidad de la empresa para medir las utilidades obtenidas?
- Trimestralmente
 - Semestralmente
 - Anualmente
 - Otros:
23. ¿En qué nivel considera usted que la inversión de capital mejora o afecta la rentabilidad de la empresa?
- Alto
 - Medio
 - Bajo

24. ¿En qué nivel proyecta a la empresa en unos 5 años, de acuerdo a la rentabilidad que presenta?

- a. Alto
- b. Medio
- c. Bajo

Pucallpa, 11 julio del 2019



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

Pucallpa, 11 de julio de 2019.

CARTA N° 001-2019

Señor(a): Representante legal de la empresa

ASUNTO: Solicito de autorización para poder realizar la entrevista y la encuesta para el desarrollo de la investigación de Tesis.

Yo, **CHUYO RIOS, DIDIANA PAOLA** Identificada con DNI N° 45954834, Con domicilio: AV. INDOAMÉRICA MZ “F” LT: “4 G”, Estudiante de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote ULADECH filial PUCALLPA, de la escuela de Contabilidad.

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de acceder a una entrevista personal, con fines de recaudar información para la elaboración de mi tesis, en calidad de estudiante del VIII ciclo en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, lo cual serán realizados para fines académicos.

Sin otra particularidad agradecerle por la atención brindada espero que mi petición sea otorgada.

.....
Chuyo Rios, Didiana Paola

DNI:45954834

Anexo N°04: Carta a la SUNAT

Pucallpa, 07 de JUNIO del 2018

Señores: SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA
SUNAT - UCAYALI

De mi consideración:

Grato es dirigirme a ustedes con la finalidad de solicitarle la siguiente información:

Número de empresas activas que se dedican a la actividad de Mueblería en el distrito de Callería.

Registro único de contribuyentes

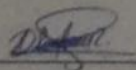
Domicilio fiscal

La presente tiene por motivo de que estoy realizando mi proyecto de investigación de tesis, cuyo título es: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Mueblería del distrito de Callería, 2017" para optar el título de Contador Público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; teniendo como asesor al Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez.

Por tal motivo solicito informacion del CIU 52335, del rubro antes mencionado.

Sin otro particular y esperando las atenciones del caso me suscribo de ustedes

Atentamente,



DIDIANA PAOLA CHUYO RIOS

DNI 45954834



Anexo N°05: Declaración jurada

Yo, Didiana Paola, Chuyo Rios, identificada con DNI N°45954834, estudiante de Tesis III de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019.

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 11 de julio del 2019



DNI: N°45954834

Anexo N°06: Base de datos

Muestra	P.1	P.2	P.3	P.4	P.5	P.6	P.7	P.8	P.9	P.10	P.11	P.12	P.13	P.14	P.15	P.16	P.17	P.18	P.19	P.20	P.21	P.22	P.23	P.24
Empr. 1	3	1	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	1	2	1	1
Empr. 2	3	2	4	1	4	2	1	3	1	4	2	4	3	2	2	3	1	2	2	2	2	3	3	3
Empr. 3	4	1	4	1	3	3	1	3	1	4	2	4	4	1	1	3	1	1	2	2	2	3	3	2
Empr. 4	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	3	3	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1
Empr. 5	3	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	3	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1
Empr. 6	2	2	4	3	3	2	2	3	1	4	2	4	4	1	2	3	1	1	2	2	2	2	1	1
Empr. 7	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1	1	1	2	1	1
Empr. 8	4	1	4	1	4	2	2	3	1	4	2	3	3	1	1	4	2	1	2	2	2	2	2	1
Empr. 9	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1
Empr. 10	2	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	3	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1
Empr. 11	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	1	3	1	1	1	1	2	2	1	1
Empr. 12	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1
Empr. 13	2	1	5	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	1	1	1	1	1	2	1	1
Empr. 14	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1
Empr. 15	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	3	3	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1
Empr. 16	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Empr. 17	3	1	3	2	3	2	2	3	2	1	2	2	3	2	1	3	1	1	2	2	1	2	2	2
Empr. 18	2	1	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	3	1	1	2	1	2	2	1	1
Empr. 19	3	2	2	1	3	2	2	3	2	3	1	3	3	1	2	3	1	1	2	1	2	2	1	2
Empr. 20	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Empr. 21	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	3	1	1
Empr. 22	4	2	4	3	3	2	2	3	3	3	2	4	3	2	2	3	2	1	2	2	2	3	2	2
Empr. 23	2	1	3	4	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	1
Empr. 24	3	1	2	2	3	1	2	2	2	2	2	3	2	2	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1
Empr. 25	2	2	3	4	3	3	2	2	3	1	2	4	4	2	1	3	2	1	2	2	2	3	2	3
Empr. 26	4	1	2	1	3	3	1	3	2	1	2	4	3	1	1	3	2	1	2	1	1	3	1	1
Empr. 27	1	1	5	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1
Empr. 28	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1
Empr. 29	3	1	2	2	2	3	1	2	2	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1
Empr. 30	2	1	4	3	3	3	1	2	1	1	2	4	4	1	2	4	2	1	2	2	2	3	2	1

Anexo N°07: Evidencias

