



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

---

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

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

**AUTORA**

Gomero Pocamucha Hilda Myrcea

CODIGO ORCID: 0000-0002-7531-5328

**ASESOR**

Mg. CPCC. Ramirez Panduro Jorge Alfredo

CODIGO ORCID: 0000-0003-2260-4908

**Pucallpa – Perú**

**2019**

## **TÍTULO**

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

## Hoja de firma del Jurado

.....  
**CPC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES**

**CODIGO ORCID: 0000 0003 0781 3170**

**Presidente**

.....  
**Mg. CPCC. JOSÉ LUIS LÓPEZ SOUZA**

**CODIGO ORCID: 0000 0002 0720 0756**

**Miembro**

.....  
**Mg. CPCC. RUSELLI FERNANDO VILCA RAMÍREZ**

**CODIGO ORCID: 0000 0002 8602 3312**

**Miembro**

.....  
**Mg. CPC. RAMIREZ PANDURO JORGE ALFREDO**

**CODIGO ORCID: 0000 0003 2260 4908**

**Tutor**

## **DEDICATORIA**

El siguiente proyecto de investigación está dedicado a Dios, por permitirme poder llegar con éxito a mis metas, por la fortaleza, por la sabiduría que día a día se lo pido y por su amor incondicional.

A mi madre y familia

Por haberme dado el primer empujón de seguir con mis estudios, por el apoyo constante tanto de mi madre por haberme inculcado valores, principios, como el de mi esposo e hijos a quienes amo mucho, gracias a ustedes por tanto amor y paciencia.

## RESUMEN

El objetivo general del siguiente proyecto de investigación fue determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo y su diseño no experimental-descriptivo, en donde se trabajó con una muestra de 30 Micro empresas, quienes fueron encuestados por 36 preguntas cerradas, dando como resultado los siguientes: un 37 % tienen la suficiente edad de madurez es decir la edad de 50 años, siendo el 67% hombres a cargo, la gran mayoría casados es decir un 70% y con estudios superiores, ocupando puestos de Gerente, así también estas empresas tienen el 93% de formalidad contando con trabajadores eventuales y permanentes, apoyados con financiamientos bancarios como el BCP de un 83%, mientras que los no bancarios como las cajas, es decir caja Piura con un 63%, por otro lado las facilidades de créditos otorgados se los dan los bancos con un 70%, brindando los montos otorgados de 50,000 soles a largo plazo, estas son utilizadas en mercaderías, en cuanto a las capacitaciones, el 100 % de trabajadores reciben constantemente capacitaciones de crédito financiero y atención al cliente, de los cuales el 50% son de crédito financiero que abarca estrategias de crédito en diferentes bancos, cajas y Pymes y los otros 50% de atención al cliente que abarca detalles y bondades de productos nuevos, estrategias de ventas según calendario, por lo que estas capacitaciones mejoran la rentabilidad de las empresas y por ende los financiamientos mejoran la rentabilidad de las empresas en los últimos dos años.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes

## **ABSTRACT**

The general objective of the following research project is to determine and describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of motorcycles and motorcycles of Callería district, 2018. The research was quantitative -Descriptive and its non-experimental-descriptive design, where we worked with a sample of 30 Micro companies, who were surveyed by 36 closed questions, resulting in the following: 37% have a sufficient age of maturity ie the age of 50 years, 67% being men in charge, the vast majority married is 70% and with higher education, occupying positions of Manager, as well as these companies have 93% of formality with casual and permanent workers, supported by financing banking as the BCP of 83%, while non-banking as the boxes, ie Piura box with 63%, on the other hand the credit facilities granted are given by banks with 70%, providing the amounts of 50,000 soles long-term, they are used in merchandise, in terms of training, 100% of workers are constantly receiving credit and financial training. customer service, of which 50% are financial credit that encompasses credit strategies in different banks, savings banks and SMEs and the other 50% of customer service that covers details and benefits of new products, sales strategies according to calendar, so these training improves the profitability of companies and therefore financing improves the profitability of companies in the last two years.

**Keywords:** Financing, training, profitability and Mypes

## Contenido

	<b>Pág.</b>
Título de la tesis .....	ii
Hoja de firma del jurado y asesor... ..	iii
Agradecimiento... ..	iv
Resumen .....	v
Abstrat .....	vi
Contenido... ..	vii
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras .....	x
<b>I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>12</b>
1.1. Enunciado del problema .....	14
1.2. Objetivo General.....	17
1.3. Objetivos específicos.....	17
1.4 Justificación... ..	18
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA .....</b>	<b>19</b>
2.1. Antecedentes.....	19
2.1.1. Internacional .....	19
2.1.2. Latinoamericano.....	23
2.1.3. Nacional.....	24
2.1.4. Regional.....	27
2.1.5. Local.....	30
2.2. Bases teóricas.....	33
2.2.1. Teorías de financiamiento... ..	33
2.2.2. Teorías de la capacitación... ..	37

2.2.3. Teorías de la Rentabilidad .....	41
2.3. Marco conceptual .....	47
2.3.1. Definición del financiamiento... .....	47
2.3.2. Definición de capacitación... .....	48
2.3.3. Definición de rentabilidad.....	51
2.3.4. Definición de las micro y pequeñas empresas.....	52
<b>III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>52</b>
3.1. Diseño de la investigación.....	53
3.2. Población y muestra .....	54
3.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores .....	55
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	58
3.5. Plan de análisis .....	59
3.6. Matriz de consistencia .....	60
3.7. Principios Éticos .....	61
<b>IV. RESULTADOS .....</b>	<b>62</b>
4.1. Resultados.....	62
4.2. Análisis de los resultados.....	98
<b>V. CONCLUSIONES .....</b>	<b>102</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>103</b>
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....</b>	<b>105</b>
7.1. Referencias bibliográficas .....	105
7.2. Anexos.....	109
7.2.1. Anexo 01: Caratula.....	109
7.2.2. Anexo 02: Artículo científico... .....	110

7.2.3. Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	132
7.2.4. Anexo 04: Instrumento de recolección de datos (encuestas) .....	133
7.2.5. Anexo 05: Matriz de consistencia.....	137
7.2.6. Anexo 06: Tabla de fiabilidad.....	138
7.2.7. Anexo 07: Base de datos .....	139

### **Índice de tablas**

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Edad de los representantes legales de las Mypes.....	62
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes .....	63
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes .....	64
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes .....	65
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes .....	66
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes .....	67
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes.....	68
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa.....	69
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes .....	70
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes .....	71
Tabla 11 Motivo de formación de la Mypes .....	72
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes .....	73
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes .....	74
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes....	75
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes.....	76
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes.....	77
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes .....	78

Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes.....	79
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype .....	80
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes .....	81
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.....	82
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes .....	83
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes.....	84
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes .....	85
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito....	86
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype.....	87
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes.....	88
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes .....	89
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes.....	90
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión... ..	91
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante.....	92
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años .....	93
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad .....	94
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes .....	95
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años.....	96
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años .....	97

### **Índice de figuras**

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Edad de los representantes legales de las Mypes .....	62
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes.....	63

Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes .....	64
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes .....	65
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes .....	66
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes .....	67
Figura 7 7 Tiempo en el rubro de las Mypes .....	68
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa.....	69
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes .....	70
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes.....	71
Figura 11 Motivo de formación de la Mype .....	72
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes .....	73
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes.....	74
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes ..	75
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes .....	76
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes .....	77
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes.....	78
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes.....	79
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype.....	80
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes.....	81
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados .....	82
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes.....	83

## I. INTRODUCCIÓN

En la siguiente investigación proyectada que se presentó, se concentra en analizar las características del financiamiento de las mypes del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.

Según Márquez (1998), expresa lo siguiente sobre la financiación para las mypes, que estas se deben unificar tanto las entidades públicas como privadas con el fin de obtener grandes recursos financieros para que estas en un futuro sean mejores así como también para la economía del estado. Como conclusión a esta opinión, es que las mypes deben tener apoyo crediticio así como en las leyes. En este sentido se puede estudiar que se ve que los mercados nacionales no apoyan y consecuentemente impiden la colaboración de las mypes, por ende es necesario la organización que favorezca a las empresas pequeñas y así estas ingresen al mercado como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

Como bien sabemos los pequeños y microempresarios forman una parte básica de la economía nacional, y como consecuencias de participar en el desarrollo de nuestro país es trascendental, por otro lado en el proyecto investigado deducimos que es cuantitativo porque habla de las muchas empresas que existen en nuestro país o región referidas como las mypes, también es transversal ya que abarca un periodo determinado y no experimental ya que no cambia en nada mis resultados es decir no tiene ningún aporte científico, a su vez es trasversal ya que es una investigación de hechos pasados.

En su objetivo general, se habla de la gran importancia de la economía en la sociedad que hoy en día ofrecen las MYPES, ante esto se van a analizar nuevas estrategias y proyectos para el desarrollo, referente a la caracterización del

financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra y venta de motos y motokares, como bien sabemos el financiamiento es la parte importante de toda empresa ya que sin ella no hay progreso alguno, pero este va de la mano con la capacitación es decir que debemos tener conocimiento sobre lo que pensamos hacer o invertir en nuestra empresa, pero la capacitación no es necesariamente para el representante de la empresa, sino más bien para el personal es decir para los trabajadores ya que de ellos depende que la empresa produzca o se desarrolló económicamente de tal manera que puedan surgir resultados positivos para la rentabilidad de las mypes, así también para poder obtener rentabilidad aparte de obtener préstamos financieros, ya sea en entidades bancarias y no bancarias sean estas el empuje a nuestro objetivo, consecutivamente se desarrollara la revisión de la literatura, así mismo dar respuesta al problema enunciado y plantearemos los siguientes objetivos es decir, el objetivo general y específico, conjuntamente con la justificación del problema e importancia.

Así también se presentara información con respecto a los antecedentes resaltando su importancia detalle a detalle, así mismo hablaremos más sobre la transformación que fueron desarrollando las pequeñas y micro empresas a nivel nacional y mundial, por otro lado conceptualizaremos la teoría y sus conceptos de la capacitación, financiamiento y la rentabilidad y las micro y pequeñas empresas a nivel tanto mundial como local, es decir hablaremos lo cual importante es para el desarrollo económico y el avance que nos trae tanto económico como social.

Dentro de nuestra metodología presentaremos su tipo, nivel y diseño a

investigar, así como la muestra y la población, en nuestro trabajo investigado estamos hablando con una muestra de 30 empresas, que viene hacer la población en investigación, así mismo las técnicas e instrumentos que se utilizarán y por último la matriz de consistencia. Y finalizando el trabajo de investigación, se presentan la bibliografía y anexos que se consideraron de importancia.

Consideramos que este proyecto investigado sea un aporte a los estudiantes para su fácil conocimiento tanto intelectual como en su capacidad de poder desarrollarse en cualquier entidad.

### **1.1 Enunciado del problema**

En su mención Coquis (2012), nos indica que las organizaciones financieras, entidades de rentas financieras, las entidades financieras y las Instituciones financieras especializadas en atender a las MYPE (IFIE), cabe recalcar que dentro de estas instituciones vienen hacer las Cajas municipales de ahorro y crédito, Cajas rurales de ahorro y crédito y EDPYMES (empresas de desarrollo para la PYME). Además de estar respaldados por una entidad privada, estas deben contar con una especialización y ser suscritos para que puedan apoyar a las microempresas peruanas.

Pero durante la investigación de Flores (2008), en donde hace referencia que en el país de España en donde indica que las empresas pequeñas están constituidas mediante una estructura en la economía social de gran efecto. Así mismo se puede decir que las empresas pequeñas son una fundación que pide una poca transposición y transigencia para que estas puedan ajustarse a los cambios, estas empresas pequeñas producen actividades económicas valiosas en el país. Muchos empresarios saben que liderar una empresa de tal magnitud

es arriesgarse del todo, es por eso que esto se convierte en un objetivo ya no empresarial sino más bien en un objetivo personal, tal es así que se queda como parte de tu vida.

En la antigua Europa tuvo sus inicios con las mypes. Si hablamos un poco sobre las industrias potenciales, como por ejemplo, Inglaterra en sus inicios de la industrialización, la forma de un empresario era uno como una sociedad familiar o persona individual en la que poco a poco lograron sobresalir como empresas pequeñas, llevadas por ellos mismos siendo los dueños y complementado con su financiación lograron así el origen del crecimiento. Tal es así que Inglaterra tuvo una situación asequible, ya que en esas épocas no había mucha competencia en los mercados a esto se sumó las capacidades e intelecto de la población en la que aprovecharon el crecimiento y convirtieron sus empresas pequeñas a medianas empresas y seguidamente a hoy en día son una de las grandes potencias industriales.

La micro financiación ha sido reputado en las últimas dos décadas como una valiosa herramienta para lidiar con la escasez, ya que al darla entrada de los servicios financieros (económicos), a los hogares con escasos recursos, este pueda ayudar a mejorar su calidad de vida y así fomentar el crecimiento económico. Actualmente contamos con microempresarios que gracias a su pasión emprendedora han sabido dirigir, controlar y organizar sus bienes con la finalidad de producir una empresa, por ello en el distrito de Callería hay más de 30 mypes dedicadas al rubro de compra y venta de motos y motokares; y que constantemente se va incrementando por la alta demanda que hay en nuestra ciudad.

Las mypes desde hace poco se ha formado como el ente principal de generador de empleos y atenuante a la escasez, a pesar de problemas como son la falta de atención, accesos crediticios, a la falta de capacitación e información, a la limitación de los mercados, etc. A pesar de todos estos impedimentos, las micro y pequeñas empresas se han transformado como negocios persistentes rentables, por el uso de sus equipos elementales y el de repartir el crecimiento del negocio con sus subordinados.

Por lo que Enríquez (2014), en su investigación “El empleo en América Latina se sostiene en las micro y pequeñas empresas”, vale decir que del 90% de las empresas productivas de América Latina y el Caribe solo se producen las  $\frac{3}{4}$  partes de empleos, ya que están hostilizados por problemas de productividad, financiamiento e informalidad. Fuente OIT (2015).

Cabe recalcar que existen 10 millones de MYPEs en América Latina y el Caribe "que tienen una importancia crítica para el futuro de la región pues generan la mayor parte del empleo, pero al mismo plantean un desafío estratégico para los países pues son los principales nichos de informalidad y baja productividad". Las micro y pequeñas empresas producen un total de 47% de trabajo en la región, y si estos trabajadores se agregan por sí mismos harían un total de 75%, a lo que las grandes y medianas empresas no alcanzarían de producir el 20% de empleos.

A su vez Pantigoso (2015), expresa que “Las pymes en el Perú: Impulsa el crecimiento económico”, es decir que las pequeñas y medianas empresas son la generación de una mejor posición tanto personal como organizacional. Por ende se cree que si el crecimiento es individual estos crean un desarrollo

colectivo, es por ello la importancia del desarrollo de ingresos así como la innovación en donde se centra en el desarrollo nacional. Las mypes en el Perú, los negocios reproducen el 99.6% a nivel nacional, por lo que se desarrolla el 47% del PBI y el 80% de empleos, esto indica la importancia de las pequeñas empresas en el Perú están tan comprometidas en cuidar y sostener la productividad de las mypes, reanimando a las organizaciones del país.

En el distrito de Callería existen micro y pequeñas empresas compartidas en diferentes sectores como es el comercio, sector rubro compra y venta de motos y motokares, que abarca la demanda tanto local como Regional, de la ciudad de Pucallpa, sitio selección para la realización del estudio, Por estas consideraciones nos hemos planteado la siguiente pregunta de investigación:

**¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018?**, para dar respuesta al problema enunciado, plantearemos los siguientes objetivos:

## **1.2 Objetivo General**

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

## **1.3 Objetivos específicos**

- Determinar las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra

y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.

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

#### **1.4 Justificación**

El estudio del proyecto investigado es justificado a la importancia de saber en forma descriptiva sus principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares de distrito de Callería, 2018, ya que en este sector y rubro están mejorando día a día con modernas tecnologías como es la certificación (ISO), que protegen más el medio ambiente, Además hablaremos sobre autores y su opinión sobre el financiamiento y otros puntos importantes para que el presente trabajo sea de apoyo estudiantil. Por último, el trabajo así también es justificada porque ayuda como antecedentes para que realicen distintos proyectos parecidos en distintos

sectores y rubros en el distrito de Callería y en el país, así mismo es un apoyo para la obtención del título en ciencias contables y financieras.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Velecela (2013), en su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Universidad de Cuenca, Ecuador, Con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos.

Mazzeo y Nara (2012), investigaron que en la actualidad es bien conocida la relevancia de la micro y pequeña empresa en el sistema económico ya que en la mayoría de los países, especialmente en

Argentina, alcanzan elevados porcentajes de significación en cuanto a su participación en el producto bruto interno y en el mantenimiento del empleo. Aunque el carácter heterogéneo de las pequeñas y medianas empresas, impide hacer una generalización, éstas son las 8 que en mayor medida padecen los embates de la coyuntura económica cuando no pueden reaccionar adecuadamente, es decir, se puede distinguir entre micro y pequeña empresa con éxito o sin él en función de la capacidad para reaccionar con habilidad, flexibilidad y rapidez a los retos competitivos actuales.

Rosales (1997), señala que las micro y pequeña empresa deben ser insertadas en el proceso de globalización de la economía mundial. En este sentido, las economías nacionales tienen que modificar radicalmente las políticas industriales, es decir producir con tecnologías avanzadas, para incorporarse al intercambio internacional de mercancías y servicios vendiendo y/o comprando de acuerdo a sus necesidades. Igualmente, revisar de forma continua los modelos gerenciales. Esto con el objeto de que las pequeñas y medianas empresas sean más competitivas. Continúa el autor, diciendo: “con las innovaciones tecnológicas muchas empresas acceden a ella por desarrollar alianzas estratégicas con otras empresas y redes internacionales con la necesidad de distribuir el riesgo de la innovación y aligerar la carga financiera que presenta esta actividad”. Uno de los elementos calificados como cruciales para el desarrollo y crecimiento de la micro y pequeña empresa, es el problema financiero, que puede

presentarse tanto al inicio de las actividades como en un determinado momento de la vida de la empresa. Por razones relacionadas a las características de su estructura, las mayores dificultades que enfrenta este sector está relacionado al escaso acceso a la financiación, así como impedimento para acceder al crédito, lo cual da lugar a tener que enfrentar un mayor costo financiero por tipos de interés más altos y periodos de amortización más corto que los otorgados a las grandes empresas. Las instituciones financieras son muy exigentes en cuanto a documentos y garantías recíprocas, a la hora de otorgar préstamos o líneas de crédito, por lo cual quedan fuera de ámbito la mayoría de las micro y pequeña empresa, quienes no alcanzan a cubrir los recaudos exigidos y cuando los cumplen, se ven afectadas por plazos no acordes a sus necesidades y a tasas de interés excesivamente altas, como reflejo del mayor riesgo percibido, por lo cual estas empresas han visto restringidos sus planes de expansión.

Triveño (2012), si la micro y pequeña empresa desea permanecer pequeña, entonces debe alcanzar altos niveles de especialización que les permita ubicarse en nichos de mercado con márgenes atractivos. Si, por el contrario, desea seguir en segmentos de bajo valor agregado formar alianzas, ganar escala y duplicar la calidad del servicio de los grandes negocios, es el camino a seguir. Cualquier solución intermedia no permitirá al país mejorar su productividad y arrinconará a millones de peruanos a seguir trabajando en unidades económicas estériles sin posibilidades reales de crecer y prosperar.

Zapata (2004), investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa, los resultados de esta investigación permite construir un modelo conceptual y formar una base teórica confiable para la operacionalización de las variables en estudio. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYME debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento.

### **2.2.1. Latinoamericano**

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

Concluye Kuschel, se incluye un análisis de la situación de Chile, Canadá y La Unión Europea, donde se demuestra la tendencia común de incluir políticas para la reducción de los trámites burocráticos y costes que significan la creación de una empresa, circunstancia que beneficia especialmente a aquellos emprendedores con menos recursos y por tanto, con más dificultades para tomar la iniciativa de concretar un negocio. Ese tipo de emprendedores son los que constituyen las empresas más pequeñas, reuniendo, en su conjunto, a la mayor cantidad de personas y generalmente a la mayor cantidad de empleos en un país, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

### **2.1.3. Nacional**

CreceMYPES (2008), define que la micro y pequeña empresa es en el Perú un motor generador de empleo, ingresos y descentralización. El

Estado debe participar activamente en la promoción y desarrollo de este sector, ya que hay que aprovechar el emprendimiento de los peruanos y las ganas de trabajar, si se aprovecha este motor, el desarrollo se encontraría mucho más cerca, ya que se disminuiría el nivel de desempleo, pobreza y centralización en el Perú.

Lo importante es que no se deje de lado a este sector, también se apela a los lectores a fomentar la formalización de empresas y participar del cambio que se necesita para alcanzar los objetivos que el país. En la década de los 80 en nuestro país se plantearon diversas propuestas sobre las pequeñas y micro empresas, no obstante, no es hasta 1,990 que se hace visible el aporte de las micro y pequeña empresas tanto a la economía como el desarrollo nacional. Hasta ese entonces, las micro y pequeñas empresas eran consideradas como una estrategia de sobrevivencia en los sectores populares. En el año 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedad de Caución Mutua y Sistema de Garantía para las micro y pequeña empresas, en la ciudad de Burgos, España. En la que participaron países como: España, Portugal, Brasil Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México, República Dominicana; donde los temas a tratar fueron la convivencia de crear y profundizar, una corriente de opinión sobre ¿Qué entiende por micro y pequeña empresas?, se llegó a la conclusión de que micro y pequeña empresas es la abreviatura que puede utilizar cada estado, identificando a la micro y pequeña empresa.

Los avances tecnológicos y los procesos de globalización

abrieron paso a nuevos mercados y por lo tanto nuevos desafíos para las micro y pequeña empresas peruanas. De un lado la apertura comercial, que en los últimos años ha incrementado radicalmente las exportaciones peruanas, así mismo elevando el nivel de crecimiento económico. Y por otro lado las micro y pequeña empresas, paulatinamente muestran un cambio en la economía. Siendo así la más importante en el país.

Huamán (2012), artículo afirma que el análisis y la evaluación final de la situación de las micro y pequeña empresas en el Perú, por donde si le mire y cualquier otro apelativo se le anteponga, su presencia y su contribución al erario nacional siempre serán de importancia, precisamente porque “las micro y pequeña empresas es el aliado del Estado, contra la pobreza e incluso contra el caos social”, se imaginan si no habría la autogeneración de empleo, cuántos vagabundos o mendigos tuviéramos en las calles de los pueblos, a lo largo y ancho de la nación. Peor si todos los excedentes de la PEA laboral, se convirtieran en delincuentes o drogadictos, eso están buscando las autoridades o los gobernantes.

Huamán sucinta de la situación frente al Estado de las micro y pequeña empresa, no está demás reafirmar, que el cambio sólo se dará con la toma de decisión política del gobernante de turno, decisión, decisión y decisión nada más no dejemos que la historia nos juzgue, sino hagamos la cultura empresarial con la historia y dentro de la historia, considerando al sector micro y pequeña empresa, como

“Política de Estado”, no dejen de pasar el tiempo valioso... Que esperan, ¡despierten!

Sin embargo, el Banco Central de Reserva, considero en el año 2009, la Importancia de facilitar el acceso de financiamiento de las micro y pequeña empresas, El financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan su crecimiento y capacidad de desarrollo como también afectan su rentabilidad de las micro y pequeña empresas.

En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación de las Microempresas para realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos.

Villarán, (2008), dice que más de 3 millones 217 mil 479 o el 99.64%, son micro y pequeña empresas; las cuales absorben el 62.1% de la PEA nacional estimada para el mismo año. De otro lado, según algunos datos presentados por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas, representa el 74.26% del total de micro y pequeña empresas, sumado a ello, está el hecho de que según datos del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industria; en nuestro país, cada año se crean 300 mil pequeñas y microempresas (MYPES), pero paralelamente a este hecho desaparecen 200 mil micro y pequeña

empresas al año; es decir existe un crecimiento del sector de 100 mil empresas aproximadamente.

Por otro lado la absorción de la PEA (Población Económicamente Activa), las micro y pequeña empresas absorbieron en el año 1999, aproximadamente al 42.23% de la PEA Regional (Centty, 2008), mientras que en el año 2002, ellas dieron empleo o mejor dicho subempleo, al 45.82% de la PEA a nivel regional (Centty, 2008). Finalmente el presente estudio determinó que para el presente año 2011, el tamaño promedio de trabajadores de las micro y pequeña empresas, es de 3.62 trabajadores, y siendo 111 mil 191 micro pequeñas empresas estimadas para el mismo año.

#### **2.1.4. Regional**

Paucar (2014), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial – rubro compra-venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial – rubro compra y venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad, región Ucayali, periodo 2012 - 2013?, Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial – rubro compra y venta de cacao del

distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad, región Ucayali, periodo 2012 – 2013. En conclusión, las Mypes han adquirido un papel preponderante en la economía peruana, tal como lo afirma Vigil, ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios.

Dorregaray (2016), nos da a conocer en su investigación Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016, llegando a la conclusión siguiente: Respecto a los empresarios, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, la edad es a partir de los 26 a 60 años; el 85% son del sexo femenino y el 15% son del sexo masculino; el 70% tiene el grado de instrucción de universidad completa, el 25% tiene el grado de instrucción de instituto completa y el 5% tiene el grado de instrucción de instituto incompleto; el 30% son solteras, el 35% son casados y el 35% son convivientes y, el 25% son Lic. en enfermería, el 15% es Obstetra, el 25% son Químico Farmacéutico, el 15% es Técnico en Farmacia y el 20% es Técnico en enfermería.

Respecto a las características de las MYPES, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 90% es formal y 10% es informal; el 80% son trabajadores permanentes y el 20% son

trabajadores eventuales; el 60% de las MYPES indica que tienen entre 1 año a 10 años y el 40% de las MYPES indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari y, el 20% se encuentra en sobrevivencia, el 35% está en subsistencia y el 45% se encuentra en crecimiento.

Respecto a las características del financiamiento, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; el 5% se financio con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financio con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo; el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo le otorgaron rápido el préstamo; el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú; el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año y, el 30% uso el préstamo para el mejora y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos.

Respecto a las características de la capacitación, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 100% no recibió ninguna capacitación antes de que le otorguen el crédito; el 100% no participo en ningún tipo de capacitación; el 100% de sus trabajadores de los empresarios si recibió capacitación respecto al rubro boticas por

el mismo empresario y, el 65% manifiesta que la capacitación si es una inversión y el 35% indica que no es una inversión. Respecto a las características de la rentabilidad, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad; el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no; el 45% de los empresarios dice que no ha mejorado la rentabilidad este año 2016, porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad y, el 85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio.

#### **2.1.5. Local**

Ríos (2015), nos señala en su investigación Caracterización del financiamiento, captación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del distrito Callería, período 2014, llega a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 36,8% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 36 a 40 años. El 52,6 de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. El 52,6% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción Superior universitaria completa. El 36,8% de los de los representantes de la empresa son solteros. El 42,1% de los de los representantes tienen otras

profesiones.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas. El 63,2% de los de los representantes cumplen otros cargos que no corresponden a administración o gerencia. El 47,4% de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro. El 73,7% de las empresas son formales. El 36,8% de las empresas tienen de 7 a 11 trabajadores permanentes. El 63,2% de las empresas tiene como motivo de su formación la subsistencia.

Respecto al financiamiento. El 63,2% de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 52,6% de las empresas han sido financiados por otras entidades. El 42,1% de las empresas solicitaron seis créditos el 2014. El 2015 de igual forma. Al 41,2 % de las empresas se les otorgó cuatro préstamos el 2014. Al 63,2 % de las empresas se les otorgó el préstamo a largo plazo el 2014. Al 52,6% de las empresasse les otorgó créditos de 80001 a más nuevos soles en el 2014 y en el 2015 al 57,9% de las empresas se les otorgó de 80001 a más nuevos soles.

Respecto a la rentabilidad. El 42,1% de las empresas invirtieron el crédito otorgado en el mejoramiento y/o ampliación del local.

Mosquera (2014), nos señala en su investigación Caracterización del financiamiento de la captación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del distrito Callería, período 2014, llega a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece

que el 46,2% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 a 45 años .El 61,5% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino .El 38,5% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción Superior universitaria Incompleta. El 46,2% de los de los representantes de la empresa son convivientes. El 61,5% de los de los representantes de la empresa tienen otras profesiones.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas. El 53,8% de los de los representantes cumplen otros cargos que no corresponden a administración o gerencia. El 46,2% de los representantes de la empresa tienen entre 0 a 2 años en el rubro. El 69,2% de las empresas son formales. El 46,2% de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. El 53,8% de las empresas tiene como motivo de su formación la subsistencia.

Respecto al financiamiento. El 53,8% de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 53,8% de las empresas han sido financiados por cajas municipales. El 46,2% de las empresas solicitaron cuatro créditos el 2014. El 2015 paso lo mismo. Al 46,2 % de las empresas se les otorgó cuatro préstamos el 2014. Al 61,5 % de las empresas se les otorgo el préstamo a largo plazo el 2014. Al 53,8% de las empresas se les otorgó créditos de 40001 a 60000 nuevos soles en el 2014 y en el 2015 se les otorgó la misma cantidad.

Respecto a la rentabilidad. El 46,2% de las empresas invirtieron el crédito otorgado en el Capital de trabajo.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

Según Farhat, Cotei y Abugri (2009), nos hace referencia respecto a las investigaciones abarcadas con gran cantidad de países, en las que se realizó un análisis de estudio de información de 37 países en la que resultó ser que los mercados financieros son menos desarrollados por la que ellos no usan sus capitales como fuente de financiamiento, ya que estos tienen el capital más elevado, porque usan sus mismos bienes por ende tienen deudas de corto plazo, es por ello que las entidades en estos países están más desarrollados financieramente.

En pocas palabras, estos autores consideran que los modelos de apalancamiento excelente tienen dominio en las organizaciones, ya que los mercados financieros con menos desarrollo siguen los modelos de jerarquía económica, por lo que las naciones con financiación de mercados con más desarrollo siguen el modelo del apalancamiento excelente.

Según la muestra que utilizaron Booth, Aivazian, Demirguc-Kunt y Maksimovic (2001), en la que 10 organizaciones salientes fueron tomadas como muestras, dando como resultado que la decisión de los financiamientos estaban a la par con los modelos de la jerarquía financiera que con los modelos de apalancamiento excelente u óptimo. Esto explica las estructuras de las variables de capital que hay en Estados Unidos y Europa son superiores a las organizaciones

salientes.

Por otro lado, hay financiaciones a largo plazo; estas vienen hacer los adeudos a largo plazo y las finanzas. Normalmente estos vienen hacer acuerdos formales para adquirir capitales pagados de un año a más, estos son usados en la mayoría para el beneficio y la mejora de la compañía. Los empréstitos a largo plazo normalmente son cancelados de las utilidades que estos generen.

En la teoría del financiamiento se define como la unión de bienes económicos que llevan a cabo un desarrollo económico, con la finalidad de que contantemente sean prestamos tomadas por sus propios recursos. Bienes económicos que el estado tiene para tapan una deuda presupuestaria. Así mismo es la acción de dar dinero y líneas de crédito a una entidad, empresa o persona, vale decir, que se está recuperando el dinero que se requiera para empezar o finiquitar un negocio o proyecto. Por ejemplo, para que puedas desarrollar tu propio negocio necesariamente necesitaras de alguna entidad financiera que te apoyo con tu proyecto, para eso presentaremos los instrumentos bancarizados que se utilizan para la financiar una empresa: (a) El descuento de efectos.- Este es un método que se puede manejar que nos puede permitir prevenir de efectivo con relación a los desajustes de tesorería, siendo el más costoso de los instrumentos. (b) La póliza de crédito.- Este es utilizado comúnmente por las entidades financieras en caso en que no ofrezcan la garantía. (c) El leasing.- Normalmente se utiliza para el financiamiento de activos

inmovilizados, es decir maquinaria, ordenadores, mobiliarios, etc. (d)

El renting.- Este se utiliza generalmente en casos de activos de rápida obsolescencia o de mantenimientos críticos, ya que en casos de fallas este es quien se dedica al arreglo y reposición. (e) El préstamo.- Este es utilizado de forma personal o hipotecaria, dependiendo de la garantía en que se aporta, también es utilizada para financiaciones a largo plazo.

Mientras que Monteserín y Chiappori (2004), indican que los cambios de apalancamiento dan como resultado un nivel de endeudamiento, deduciendo que la rapidez de reajuste hacia el último es proporcional a los costos de transacción que requieren las entidades al modificar su organización de capital. Según los autores dicen que Uruguay es el coeficiente que obtiene la rapidez de que este sea positivo y valer en todas las variantes utilizadas.

Siguiendo a Copeland, Weston y Shastri (2004), la decisión de la estructura de capital abarca dos dimensiones: Fuentes y duración, al decidir la fuente de financiamiento, estamos hablando de capital propio (interno o externo) y deuda que proviene de diversas Fuentes. Por otro lado, Domínguez nos indica algunos costos de financiamiento:

- **El Costo del endeudamiento a largo plazo:** Esta fuente tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse

determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

- **Los Costos de las acciones preferentes:** Estas son acciones que se identifican por darle un valor adicional al accionista, están tienen que ser pagadas antes que los dividendos sobre acciones comunes.
- **Los Costos de acciones comunes:** Este valor de costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, el valor de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.
- **Los Costo de las utilidades retenidas:** Estas son correspondidas de las utilidades o de los dividendos de la empresa, es decir que como su propio nombre lo dice son retenidas, que no pueden ser repartidas entre los socios.

Mientras que por otro lado las **fuentes de financiamiento a largo plazo**, de los cuales está conformado por:

- ✓ **Arrendamiento Financiero (leasing):** es un acuerdo financiero en el que la entidad financiera posee de un bien y este bien puede ser arrendado a una tercera persona o si gusta lo puede comprar, es decir que esta es una forma de adquirir, de comprar o de financiar un activo.
- ✓ **Emisión de Bonos:** estos bonos son certificados que las empresas usan para captar bienes, en la que se les presta una

cierta cantidad de dinero con el fin de que estos sean devueltos en los plazos pactados con los intereses acordados al realizar su realización.

- ✓ **Emisión de Acciones:** estas acciones vienen hacer partes de igual cuantía por la que el capital social es dividida, es decir que cada accionista representara su propiedad que tiene al ser dueño de sus acciones dentro de la entidad, a este se le denomina accionista.
- ✓ **Inversiones Atraídas (ADRS):** Estos son recibos americanos en las que nos permite representar nuestras acciones como extranjeros a la bolsa de valores de los Estados Unidos ingresando así a su mercado.

### **2.2.2. Teorías de la capacitación**

En el Perú se sabe que gracias a las mypes hay mayor empleo a nivel nacional y a su vez estas contribuyen a un porcentaje alto del PBI, por lo que podemos deducir como principal elemento positivo para el crecimiento económico de nuestro país, entre otros.

En su investigación Barnard y Chester (2002), hacen referencia que el “Comportamiento y desarrollo organizacional”, indique como consecuencia a la capacitación, de que el hombre se agrupe en instituciones con el fin de desarrollarse por su cuenta. Sin embargo, los objetivos organizacionales, se refiere a que cada coautor deben también satisfacer sus propias necesidades. Por esta consideración, se comprende: Que la organización debe funcionar con eficacia si llegase

a cumplir con las metas de cada uno del personal que forma parte de ella.

Por otro lado Mora (2012), nos define, como el ser humano es una herramienta importante para confrontar desafíos que hoy en día se presentan, esto nos impulsa a competir de forma efectiva, en donde garanticemos el avance y cuidado condicional de las personas “De lo que saben hacer” o deberían hacer”.

Mientras que García (2010), define “Toda empresa que en su presupuesto incluya el desarrollo de programas de capacitación, dará a conocer a sus empleados el interés que tienen en ellos como personas, como trabajadores, como parte importante de la organización”. Por otro lado podemos decir que en los últimos años la situación sanitaria en el Perú, ha mejorado gracias a la construcción de nuevas organizaciones con respecto a la asignación del personal de salud y la salud pública, entre otros, estos fueron los reportes de Ministerio de Salud.

Pero para Amartya Sen (1985) en su investigación “capacidades comprenden todo aquello que permiten a una persona estar bien nutrido/a, escribir, leer y comunicarse, tomar parte de la vida comunitaria”, y como para Nussbaum (1998), en su investigación “diez capacidades funcionales humanas centrales”, en donde indica que hay enfoques novedosos y aportes centrales.

Según Ramírez (1993) nos hace referencia en la que “define la necesidad de la empresa a inducir un nuevo elemento en su estructura

que le permite mantener en forma permanente su potencial de actuación y cambio a través del conocimiento y el desarrollo de las habilidades de sus componentes en lo que transforma en una función más, como podría ser la de producción y que en estos casos responde a una función educativa con perspectivas del presente y futuro”.

Según la propuesta de McClelland, con respecto a la definición de competencias, da a conocer la importancia que tiene la capacitación, para el crecimiento y desarrollo intelectual del trabajador, por ende son importantes las competencias laborales porque es parte de su avance y prueba.

En la teoría de Becker (1964), nos habla sobre las inversiones que realizan en cuanto a la mano de obra y por ende a las capacitaciones, pero ello fue en tiempo pasado pues ahora tienden a enfocarse decisiones claves que existe entre el empleador y los empleados. (Leuven, 2001).

Esto indica que toda capacitación viene hacer una transposición tanto para el empleador como para sus trabajadores, y por ello indica como resultado el incremento productivo incurrido a costos y que estas deben estar comparadas.

La teoría estándar de Becker (1964) nos hace referencia a la competencia perfecta que existe en el mercado y los consumidores finales, pero si aplicamos a la inversa es decir la competencia imperfecta, estaríamos hablando de los problemas de información, es decir con anomalías, estudios realizados indican que los países de

Japón, Alemana y USA, brindan prácticas y capacitaciones y son las empresas quienes pagan estas capacitaciones. Como segunda anomalía se puede decir que no les capacita a los aprendices y por ende sus pagos no son bien remunerados, aprovechándose así de su producción mientras dure su capacitación y sus habilidades en entrenamientos.

Por otro lado se tiene las capacidades productivas, en donde la empresa llega a un nivel eficiente de producción en donde las mercancías son el trabajo, capital y la tecnología y que solo puede ser recibido mediante un proceso “aprender haciendo”. Seguidamente hacemos referencia sobre las capacidades tecnológicas, estas unen los recursos necesarios para que puedan enfrentar los cambios en el mundo sobre producción., existen tres generadoras de la tecnología: estas son innovación, capacitación laboral y vínculos con el exterior ,estas de importancia para el universo ya que cambia y se tiene que contar con técnicas especiales además de la capacidad de producir y dirigir un cambio en el exterior, por ello la necesidad de ciertas capacidades tanto gerenciales como técnicas, así mismo de las prácticas y experiencias con demás organizaciones.

Actualmente es verdad que las empresas con éxito manejan a sus trabajadores como base primordial de competitividad, al ser considerados como los activos importantes; es por eso la necesidad de obtener y conseguir a los trabajadores con más capacidades de competitivismo, ya que de ellos depende la producción y la obtención

de resultados positivos en el futuro.

La satisfacción es una necesidad que nos motiva a trabajar para adquirir una manifestación constante y pendiente de un trabajador, por lo que una satisfacción es experimentar tus necesidades y por ende a motivarte e impulsarte a conseguir tus necesidades, pero no todas tienen que ser positiva, es decir que no siempre estarás satisfecho sino más bien insatisfecho pero que todos llegan al mismo punto de afectar al comportamiento y sus resultados.

### **2.2.3. Teorías de la rentabilidad**

Se define a la rentabilidad como una conexión interrelacionada entre la inversión y la utilidad, ambas necesarias para el logro del objetivo, ya que de este depende la existencia de la empresa y su gerencia, demostrando las ventas obtenidas y sus inversiones, a su vez son el resultado competitivo, de los costos y gastos y el cumplimiento de las utilidades obtenidas, entendida también como un todo aplicada a toda acción donde se movilizan los materiales, recursos humanos y financieros para los resultados esperados.

Como sabemos el término rentabilidad es uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, esta es usado hoy en día de formas distintas, ya que una política bien sostenida de dividendos nos lleva al afianzamiento en la economía.

Algunos autores como Gitman (1997), manifiesta lo siguiente sobre la rentabilidad: que hay un enlace entre los ingresos obtenidos

y los costos que se generan para que puedan ser usados los activos en las organizaciones productoras, es decir estas son evaluadas por medio de las ventas, de sus activos y su capital o sus acciones.

Es importante saber que la rentabilidad es la unión de la rentabilidad y la inversión para que estas puedan medir las existencias de la organización, demostrando así su rentabilidad adquirida tanto de costos y gastos, es decir que la utilidad es comprendida como una noción que es aplicada a toda efecto económico con el objetivo de resultados aceptables.

Por su parte en su lección “Análisis de la rentabilidad de la empresa”, Sánchez (2002), lo clasifica en dos tipos:(a) Rentabilidad económica quien a su vez mide el rendimiento y el tiempo determinado de los activos de la entidad cada uno independientemente, su fórmula a considerarse son los resultados antes de intereses e impuestos, sobre el activo total a su estado medio, mientras que por otro lado tenemos (b)Rentabilidad financiera también llamada en la literatura return on equity (ROE), quien mide el rendimiento económico obtenido en un periodo determinado de los capitales propios conseguidos independientemente, su fórmula a determinar es el resultado neto sobre los fondos propios a su estado medio.

El término rentabilidad se utiliza de muchas aproximaciones doctrinales, por la que generalmente se ve que producen capitales en considerando un periodo determinado, esto se compara entre los

medios utilizados y la renta para la obtención de estas. (Sánchez, 2001).

En el enfoque de Monke y Pearson (1989), en donde hacen referencia sobre el análisis de la ventaja comparativa en la que se elimina los efectos de la política y calculan la rentabilidad dando como resultado la actividad productiva. Vale decir que tiene como finalidad producir e importar un bien, esto equivale decir que si importar nos sale caro el estado tiene una ventaja comparativa para producir internamente para obtener divisas.

Esta depende de tres factores que son ventajas comparativas: (1) La tecnología, (2) La disponibilidad de recursos internos, y (3) Los precios internacionales.

#### **2.2.4. Teorías de las micro y pequeñas empresas**

El gremio empresarial indica que la Ley de la MYPES, es una de las leyes más importante que ha realizado el estado delegadas por el Congreso mediante Ley N° 29157. (El Peruano: 28/06/08) La nueva Ley MYPE, aprobada por Decreto Legislativo, ley reintegrada que vela por el aspecto laboral así también por los problemas administrativos, tributarios y de seguridad social por más de 30 años que impedían la formalización del sector de la economía nacional.

Para las Ley 28015 según el art.3 nos indica las siguientes características de una MYPES en la que se diferencia por dos grupos: (I) Por la cantidad de empleados: una microempresa incluye de (01) hasta (10) empleados, por ende, la pequeña empresa incluye de (01)

hasta (50) empleados. (II) Por sus ventas anuales: una microempresa con un monto máximo de 150 (UIT) y la pequeña empresa a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 (UIT).

Las mypes en el Perú son elementos importantes para la economía en general, ya que gracias a las micro y pequeñas empresas se puede brindar empleos a la población económicamente activa con casi un 80% y gracias a esto se puede generar el PBI, con un 40%. Es incuestionable que estas comprenden muchos puntos importantes de la economía en el país, el más importante es la generación de empleo quienes a veces no lo generan en buenas condiciones, gracias a ellos se puede aliviar un poco el alto índice de desempleo en el país.

Y finalmente las micro y pequeñas empresas se encuentran limitadas en su avance y estas pueden establecerse por las leyes tributarias actuales, tienen la alternativa y el acogimiento a los regímenes de hoy en día, como lo son: el Régimen Único Simplificado - RUS y el Régimen Especial del Impuesto a la Renta.

Según la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú) hace referencia que las empresas exportadoras con más porcentaje son las microempresas con un 56,4%, seguidamente las pequeñas empresas con un 25,6% y finalmente las medianas empresas con un 18%.

Según Alfonso Bustamante, presidente de ComexPerú, indico cual importante es que las microempresas se hagan exportadoras ya que por medio de estas se puede tener las puertas abiertas a un

mercado, “El objetivo de los exportadores es que deben tener una mayor aspiración luego de haber vendido al exterior por primera vez”, explicó Bustamante.

Sin embargo, también se añadió que solo un 1,8% de la micro y pequeña empresa son exportaciones peruanas estas vienen hacer envíos al exterior, con lo que respecta a los productos enviados entre los años 2016 y 2017 se exportaron bienes del sector metalmeccánico con un 19%, un 13% se vendió al exterior bienes del sector agropecuario y 15% se hizo envíos del sector textil y confecciones, esto indico el titular de ComexPeru.

En el Perú entre los años 2016 y 2017, incrementaron las micro y pequeñas empresas en un 4% que equivale a un 220,702 millones, por lo que hay un total de empleo de casi 45,6% a nivel nacional. Si bien es cierto que hubo un incremento laboral tambien se dice que hubo una informalidad de 79,2% a 83,5%, esto informo ComexPeru.

El 49,1% de las micro y pequeñas empresas trabajan en los sectores de servicios, por lo que un 32,8% en el sector comercio y un 16,2% en el sector producción, esta información fue brindada por la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH0) 2017.

### **Clasificación de las mypes**

Estas son clasificadas en tres puntos importantes:

- **Empresas de Subsistencia.** Estas previenen de un “flujo de caja vital”, es decir no tienen impacto en generar empleos con buenas pagas, estas no tienen la capacidad de producir utilidades por la

pérdida de capital, esforzándose a la eficiencia sin necesidad de la transformación de material o de ser así será con tecnología artesanal.

- **Empresas de Acumulación.** Estas tienen una mayor capacidad de generar empleo con remuneraciones, por lo que tienen gran cantidad de activos. Así también tienen la habilidad de producir utilidades para preservar el capital y así poder invertir en el desarrollo de la entidad.
- **Empresas de Emprendimiento.** Estas son entendidas como determinaciones empresariales nacidas desde el punto de vista de oportunidades, vale decir como una autorrelación y producción de ingresos, estos son enfatizados hacia la creación y generación de la economía saludable y positiva para un inicio de negocio o una mejoría empresarial.

A fines del año 2018 las mypes tuvieron un desarrollo significativo durante los últimos años, quienes fueron dirigidas por mujeres con un total de 1.3 millones. “Solo este año se crearían más de 31,000(mypes) lideradas por emprendedoras”, sostuvo la ministra de la Producción, Lieneke Schol.

“Un 79.5% de estas mypes se encuentra en el interior del Perú, siendo las regiones con mayor preponderancia: Puno, Piura, La Libertad, Cusco y Junín. El 20.5% restante se ubica en Lima”, agregó la ministra en la que indicó que había una gran complejidad con respecto al desarrollo geográfico en cuanto al emprendimiento de las

micro y pequeñas empresas.

Las mujeres que conducen un emprendimiento según las encuestas basadas en el año 2017 realizadas por ENAHO son: comercio (39.6%), agropecuario (27.1%), servicios (25.8%), manufactura (7.5%), entre otros.

## **2.3. Marco conceptual**

### **2.3.1. Definiciones del financiamiento**

Para Yaya (1991), define ¿Qué es el financiamiento? Es la unión de medios económicos financieros que sirven para la eficacia monetaria, y regularmente se caracteriza por la recopilación y créditos tomados por los recursos propios. Estos vienen hacer bienes económicos que el estado tiene para encubrir una deuda premisa. Por lo que al subvencionar se puede contratar adentro o afuera del país por medio de empréstitos, créditos y otros deberes procedentes del registro o transmisión de titulación de créditos u otra nota abonada a plazos.

Haciendo referencia a la teoría del trade-off nos manifiesta que las entidades ascienden su condición de adeudo con el fin obtener merito tributario procedentes de intereses, lo que faculta, si el resultado es positivo en el apalancamiento, crecerá expresivamente la utilidad y opulencia de la entidad. Por otro lado, la teoría del pecking order, hace mención a los directivos, ya que estos priorizan en subvencionar su transposición de rendimientos paralizados, poniéndolo como segundo plano, arrojando adeudo o como última

solicitud lanzando el nuevo capital. Por lo que, los directivos puedan o no tener el control de los acreedores y socios nuevos, más aun que los rendimientos no sean los más altos, ante esto al negociar proyectos con aprovechamiento paralizados procrea menores costos de capital en paralelo con la transmisión de adeudo o del capital.

**Microempresa:** esta es una empresa conformado con un máximo de 10 empleados, es decir de tamaño pequeño en donde solo se generan ventas anuales de 150 UIT, por lo que nos permite administrarlo y producirlo de manera facil, ya que en muchos casos los empleados resultan ser de la familia es decir tambien es considerada como generadora de autoempleos, es asi como crece de forma rápida la empresa, gracias al esfuerzo de cada miembro.

**Pequeña Empresa:** esta es una empresa que está conformada por trabajadores de 1 a 100 personas. Y que posee de ventas al año entre 150 hasta 1,700.

Mientras que para Espinosa (2016), en “Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento”, define a financiamiento como el hecho de proveer dinero y de una línea de crédito a una micro y pequeña empresa, ya sea una organización o persona natural, vale decir, que se debe obtener recursos y medios depago para concretar la compra de bienes y servicios, inevitables para el crecimiento paralelo de la eficacia económica.

### **2.3.2. Definiciones de la capacitacion**

Podemos definir a la capacitación como una agrupación de

diversos recursos organizados para el logro de objetivos, con el fin de conseguir habilidades y conocimientos para que adquiera el personal, y así mismo ellos puedan desenvolverse de acuerdo a su nivel de capacidad demostrando mayor eficiencia, es decir se pretende la efectividad posible para la transformación de un hecho.

Se puede decir así mismo que son métodos usados para facilitar a los trabajadores para un buen uso de habilidades dentro de la organización, de tal manera que estos abarquen desde cursos pequeños como los conceptos teóricos hasta el buen funcionamiento de nuevos proyectos (prácticas) y dar como resultado la combinación y el manejo de ambos cursos.

Se entiende también que la capacitación es una herramienta motivadora esencial para la parte administradora de Recursos Humanos, ya que por medio de este brinda la posibilidad de una eficacia en el trabajo de una organización, consintiendo a que este se acoja a nuevos problemas a los que están expuestos por fuera de la empresa. Así también facilitar a los trabajadores la pertinencia de lograr mayores capacidades, entendimiento, técnicas y competencias para que puedan desenvolverse con logro en sus objetivos, esto viene a hacer parte de la motivación. (Sutton, 2001).

A su vez se puede decir que la capacitación apunta a la perfección técnica del empleador, ya que por medio de este se puede ver el desempeño eficiente en las funciones asignadas, como por ejemplo elaborar productos de calidad, así mismo brindar excelente

servicio al cliente, precaver y dar solución rápidamente a los problemas con mayor importancia dentro de la empresa. Por medio de la capacitación se puede formar perfiles de los trabajadores en donde este pueda adecuarse a sus conocimientos, destrezas y actitudes que requieren en distintos puestos laborales.

En su opinión Moreno (2009), sostiene que la “Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Túcumán, Colima, México”, define a la capacitación como un procedimiento minucioso y proyectado, agregado a las mejoras de las disputas técnicas y expertas de los trabajadores, enriqueciendo su intelecto, desarrollando sus capacidades y a mejorar la inteligencia.

Así también agrega, Moreno y otros, que la capacitación son aquellas actividades que como finalidad tienen el apropiamiento de realizar capacitaciones novedosas o el crecimiento de las existentes, estas siempre deben estar enlazadas con los trabajos presentes o futuros tareas de los empleados. Pero también la capacitación es un trabajo organizado y proyectado para organizar la habilidad, las técnicas y las actitudes del individuo por medio de la experiencia para la obtención de capacitarlo para el desarrollo perfecto de sus actividades.

Concluye Moreno y otros, que la capacitación también es parte importante del crecimiento laboral de los trabajadores, ya que por medio de esta, ellos tienen la oportunidad de llegar a puestos importantes dentro de la organización.

### **2.3.3. Definiciones de la rentabilidad**

Se puede definir a la rentabilidad como una capacidad económica en la que se relaciona con los medios y recursos humanos con el fin de obtener resultados favorables, es decir que por medio de la rentabilidad se puede medir los capitales en tiempos determinados.

El concepto rentabilidad es utilizado para la determinación existente entre la utilidad de una entidad y diversos aspectos, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, entre otros.

La revista de investigación en materia económica *Expansión* (2016), en “Rentabilidad”, la define como el costo consecutivo de una feria. Estas se calculan combinando los precios pagados fijados con el número de resultados que dicha feria ha producido. Entonces se puede decir que la rentabilidad varía para cada grupo siempre y cuando este se mantenga la proporción con distintos medios.

En su mención Revilla (2010), en “Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo”, esta indica que la rentabilidad es un elemento aplicado a los movimiento económico ya que uniendo materiales, recursos humanos y financieros conjuntamente obtengan resultados positivos, este objetivo es a cortoplazo para el beneficio y desarrollo de las entidades.

Por lo que Zamora (s.f.), hace referencia en la “Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de

Guayaba en el estado de Michoacán”. En donde nos define a la rentabilidad como un enlace existente entre las utilidades y las inversiones de las entidades, dando como resultado efectos positivos en la gerencia empresarial, estos resultados suelen ser la propensión de las utilidades.

#### **2.3.4. Definiciones de las Micro y pequeñas empresas**

Si hablamos de definición de las micro y pequeñas empresas, estamos haciendo referencia a la unidad económica que existe entre una persona natural o jurídica, con el objetivo de desarrollar actividades como la producción, elaboración, extracción y la transformación de bienes y/o prestación de servicios

Para Muñoz y Mayor (2015), en “Las Pymes en América Latina, Japón, La Unión Europea, Estados Unidos y los Clúster en Colombia”, define a la MYPE como una unidad explotadora económicamente con el objetivo de obtener ganancias personales como persona natural o jurídica en realizaciones comerciales, tanto de distribución como de producción.

Mientras que Bernilla (2018), opina que la “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, hace referencia que las Mypes son entidades de operacionalización muy organizadas, en la que combinan técnicas y recursos para la preparación de mercancías, o la realización de trabajos con la finalidad de obtener ganancias.

### **III. METODOLOGIA**

#### **3.1. Diseño de investigación**

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



Donde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

### **3.1.1. Cuantitativo**

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

### **3.1.2. No experimental**

A su vez Hernández (2014), expresa que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente son analizados”. Esta investigación fue no experimental porque no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describir en su contexto.

### **3.1.3. Transversal**

Entre tanto Hernández (2014), expresa que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momento. Son estudios permanentes

descriptivos”. En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

#### **3.1.4. Retrospectivo**

Cabe recalcar Hernández (2014), expresa que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto, los hechos y variables ya ocurrieron en el pasado.

#### **3.1.5. Descriptivo**

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

### **3.2. Población y muestra**

#### **3.2.1. Población**

La población estuvo conformada por 30 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería 2018, información obtenida a través del trabajo de campo realizada por el investigador.

#### **3.2.2. Muestra**

En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio,

rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería  
2018, que representa el 100% de la población.

### 3.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018	Edad	<b>Razón:</b> Años
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculino femenino
		Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018	Son algunas Características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018	<b>Nominal:</b> Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018	<b>Razón:</b> 1 6 15 16-20 más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018	<b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia <b>otros:</b> Especificar

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> Si no
		Recibió el crédito	<b>Nominal:</b> Si No
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	<b>Cuantitativa:</b> Especificar la tasa
		Crédito oportuno	<b>Nominal:</b> Si No
		Crédito inoportuno	<b>Nominal:</b> Si No
		Monto del crédito: Suficiente insuficiente	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	<b>Nominal:</b> Si No

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018 de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal	<b>Nominal:</b> Si No
		cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	<b>Nominal:</b> Si No

**Fuente:** Gomero (2018).

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

#### **3.4.1. Técnica**

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta

### **3.4.2. Instrumento**

Para la recopilación de la información se utilizó un cuestionario de 36 preguntas cerradas.

### **3.5. Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis del cuestionario de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se utilizó el Power Point.

### **3.6. Matriz de consistencia**

## MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
	FORMULACIÓN	GENERAL				TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO	
Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018?	Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.	Características	Edad	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.	
					Sexo				
		ESPECÍFICOS	Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Micro y Pequeñas Empresas	Características	Rubro	DISEÑO	Estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	ANÁLISIS DE DATOS
						Años en el rubro			
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Financiamiento			Ley Mypes N° 30056	Número de trabajadores	No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
						Bancos	Forma de financiamiento		
						Interés	Tasa de interés		
						Monto	Monto del crédito		
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Capacitación			Plazos	Plazo del crédito	Encuesta	
						Inversión	Inversión del crédito		
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad			Personal	Permanente		
						Cursos	Eventual		
						Financiamiento	Mejora rentabilidad		
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.				Capacitación	Mejora rentabilidad		
Tipos	Económica								

### 3.7. Principios Éticos

Los principios éticos fundamentales nos sirven, como marco de referencia para la búsqueda de soluciones coherentes y fundamentales racionalmente para problemas específicos de carácter ético.

- **Principio de totalidad/integridad**, La integridad de la persona incluye la totalidad fisiológica, psicológica, social, ecológica, axiológica y espiritual. De ahí que, la totalidad se asimile al concepto de integridad. La persona humana es un ser total (totum) e integral (integer) conformado por su yo y sus circunstancias de espacio y tiempo en relación con otras personas con quienes forma comunidad en interdependencia con un ecosistema.
- **Principio de respeto a las personas**, Respeto, del latín respicere, mirar con atención, considerar, hacer reflexión. El respeto por la persona-sujeto de investigación, abarca la totalidad de su ser con sus circunstancias sociales, culturales, económicas, étnicas, ecológicas, etc. El respeto supone atención y valoración de la escala de valores propios del otro, con sus temores, sus expectativas y su proyecto de vida.
- **Principio de beneficencia**, Bene-ficencia, viene del latín bene-facere = hacer el bien. Se trata del deber ético de buscar el bien para las personas participantes en una investigación, con el fin de lograr los máximos beneficios y reducir al mínimo los riesgos de los cuales deriven posibles daños o lesiones. Es decir, que los riesgos sean razonables frente a los beneficios previstos, que el diseño tenga validez científica y que los investigadores sean competentes integralmente para

realizar el estudio y sean promotores del bienestar de las personas.

- **Principio de justicia**, En el primer caso un diseño de investigación es justo cuando está de acuerdo con los principios, como el de respeto a las personas; en el segundo aplicamos el concepto de justicia en contextos teleológicos, de modo que será justo todo lo que armoniza el binomio costo/beneficio. Por lo tanto, la justicia se realiza no sólo en la comprensión y reconocimiento de los principios sino en la búsqueda efectiva de las consecuencias buenas de todo el actuar investigativo.

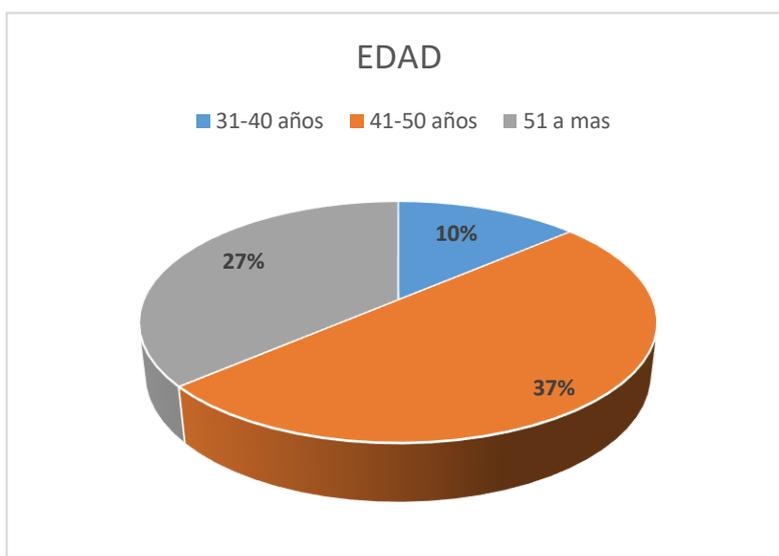
#### IV. RESULTADOS

##### 4.1 Aspectos Generales

##### 1.- ¿Cuál es la edad del representante de la Empresa?

TABLA N° 01		
Edad	Encuestados	Porcentaje
31-40 años	4	10%
41-50 años	16	37%
51 a mas	10	27%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 01



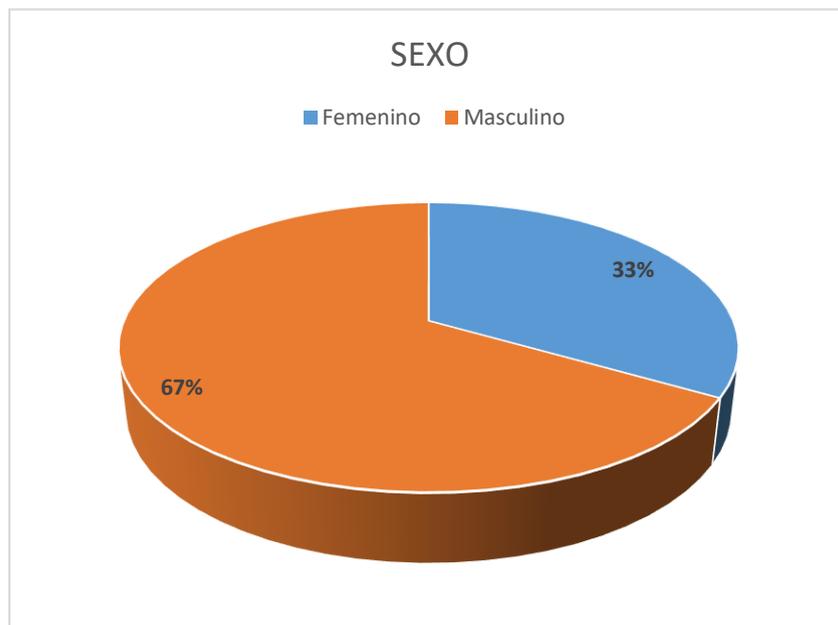
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 01 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados el 37% (11) tienen de 41 a 50 años.

**2.- Sexo**

TABLA N° 02		
Sexo	Encuestados	Porcentaje
Femenino	10	33%
Masculino	20	67%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 02**



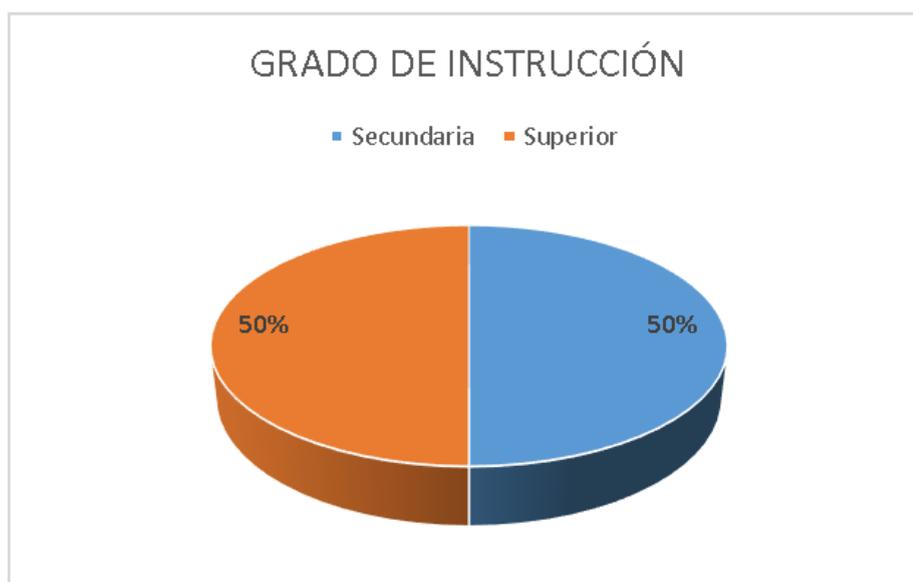
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 02 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados el 67% (20) son del sexo masculino.

### 3.- ¿Cuál es su grado de Instrucción?

TABLA N° 03		
Grado	Encuestados	Porcentaje
Secundaria	15	50%
Superior	15	50%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 03



#### SE INTERPRETA:

En el Grafico y la Tabla N° 03 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados el 50% (15) han tenido estudios superiores.

#### 4.- ¿Cuál es su Estado Civil?

TABLA N° 04		
Estado	Encuestados	Porcentaje
Conviviente	9	30%
Casado	21	70%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 04



#### SE INTERPRETA:

En el Gráfico y la Tabla N° 04 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados el 70% (21) son casados.

## 5.- ¿Cuál es su Profesión?

TABLA N° 05		
Profesión	Encuestados	Porcentaje
Administración	10	33%
Informática	20	67%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 05



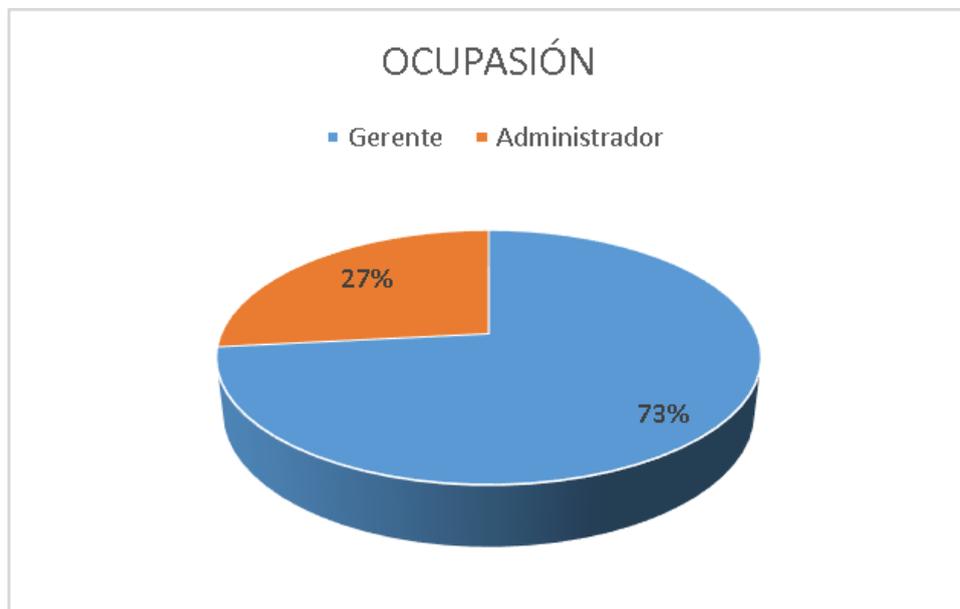
### SE INTERPRETA:

En el Grafico y la Tabla N° 05 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados el 67% (20) estudiaron informática, mientras que el 33% estudiaron administracion.

**6.- ¿Cuál es su Ocupación?**

TABLA N° 06		
Ocupación	Encuestados	Porcentaje
Gerente	22	73%
Administrador	8	27%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 06**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 06 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados el 73% (22) son de ocupación de gerentes por lo que el otro 27 % son administradores.

**7.- ¿Cuánto tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro?**

TABLA N° 07		
Tiempo	Encuestados	Porcentaje
15 años	30	100%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 07**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 07 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados el 100% (30) indican que la mayoría tiene 15 años con el rubro.

**8.- ¿Cuál es el número de trabajadores permanentes?**

TABLA N° 08		
Permanentes	Encuestados	Porcentaje
15 trabajadores	10	33%
20 trabajadores	20	67%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 08**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 08 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados el 67% (20) son trabajadores permanentes.

**9.- ¿Cuál es el número de trabajadores eventuales?**

TABLA N° 09		
Eventuales	Encuestados	Porcentaje
2 trabajadores	13	43%
8 trabajadores	17	57%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 09**



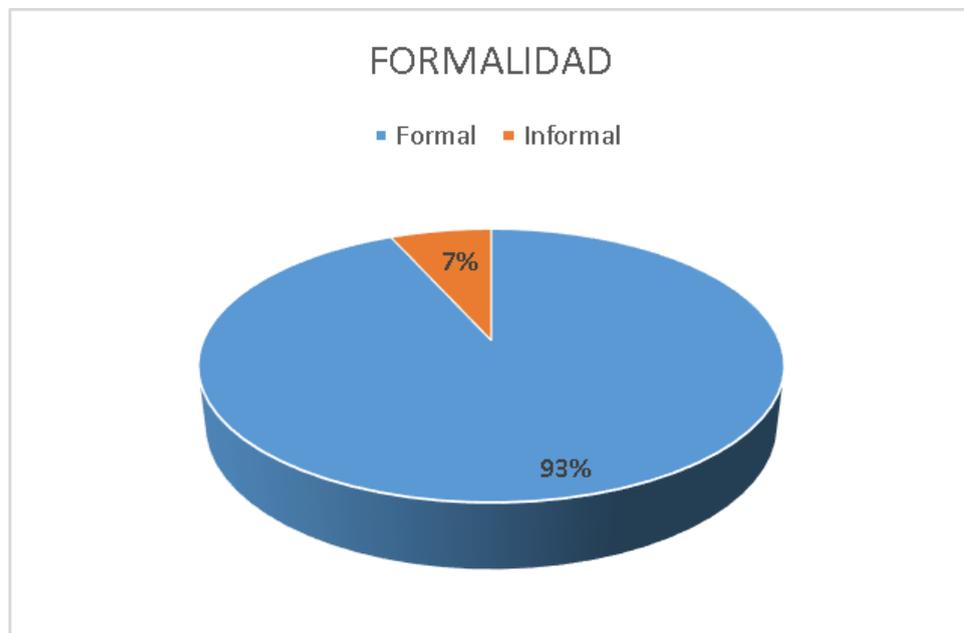
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 09 observamos que, el 100% de los que representan de las Mypes encuestados el 57% (17) son 8 trabajadores eventuales.

**10.- ¿Cuál es la formalidad de las Mypes?**

TABLA N° 10		
Rentabilidad	Encuestados	Porcentaje
Formal	28	93%
Informal	2	7%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 10**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 10 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados el 93% (28) son formales, mientras que un 7% aún son informales.

**11.- ¿Cuál es el motivo de formación de las Mypes?**

TABLA N° 11		
Rentabilidad	Encuestados	Porcentaje
Ganancias	30	100%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 11**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 11 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados el 100% (30) tienen la formación por motivo de ganancias.

## 12.- ¿Cómo financia su actividad productiva?

TABLA N° 12		
Financiación	Encuestados	Porcentaje
Propios	25	83%
Terceros	5	17%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 12



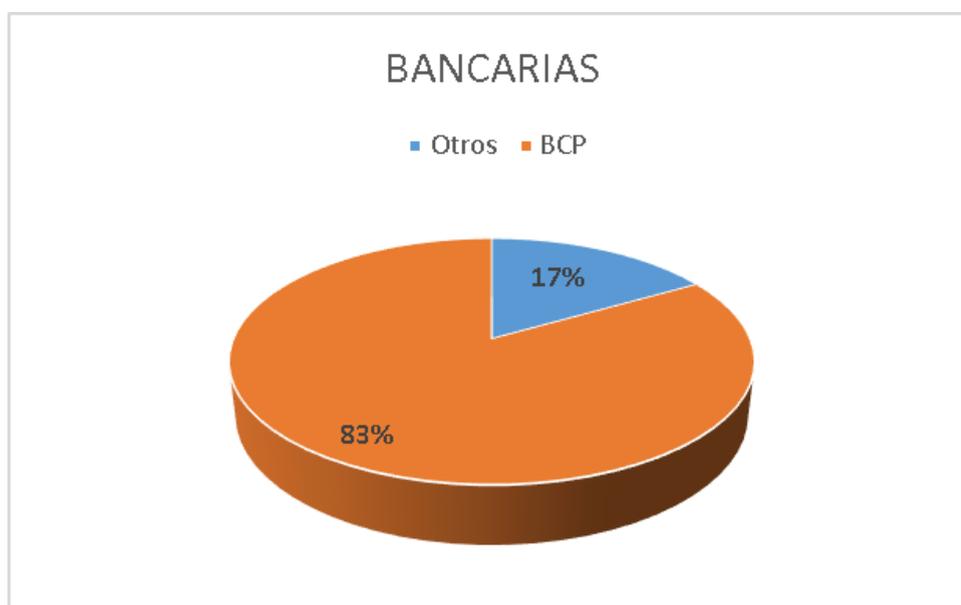
### SE INTERPRETA:

En el Grafico y la Tabla N° 12 observamos que, el 100% de Mypes encuestados el 83% (25) financian su propia productividad, por lo que un 17% son financiados por terceros.

**13.- Si el financiamiento es de terceros ¿a qué entidades bancarias recurre para obtener financiamiento?**

TABLA N° 13		
Entidades	Encuestados	Porcentaje
Otros	5	17%
BCP	25	83%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 13**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 13 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados el 83% (25) son financiadas por el BCP, y un 17% (5) son financiados por otros.

**14.- ¿Qué tasas de interés mensual paga?**

TABLA N° 14		
Entidades	Encuestados	Porcentaje
8%	30	100%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 14**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 14 observamos que, el 100% de Mypes encuestados el 100% (30) indican que pagan una tasa de 8 por ciento.

**15.- ¿a qué entidades no bancarias recurre para obtener financiamiento?**

TABLA N° 15		
Entidades	Encuestados	Porcentaje
Otros	11	37%
Caja Piura	19	63%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 15**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 15 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados el 63% (19) prefieren entidades de financiamiento no bancarias.

**16.- ¿Qué tasas de interés mensual paga a las entidades no bancarias?**

TABLA N° 16		
Entidades	Encuestados	Porcentaje
10%	30	100%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 16**



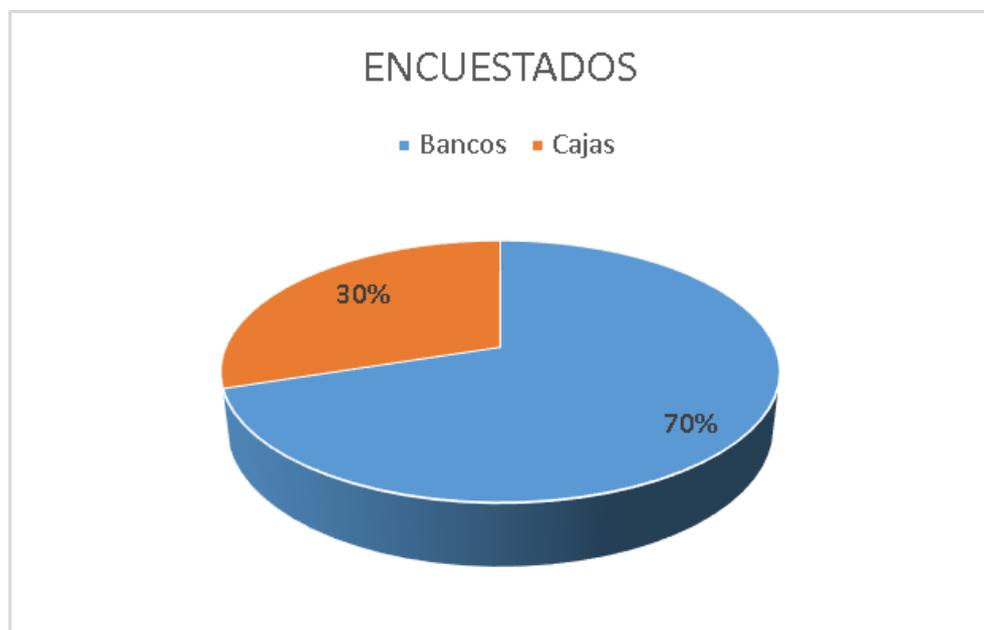
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 16 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados el 100% (30) indican que pagan tasas del 10 por ciento en entidades no bancarias.

**17.- ¿Qué entidades financieras les otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?**

TABLA N° 17		
Entidades	Encuestados	Porcentaje
Bancos	21	70%
Cajas	9	30%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 17**



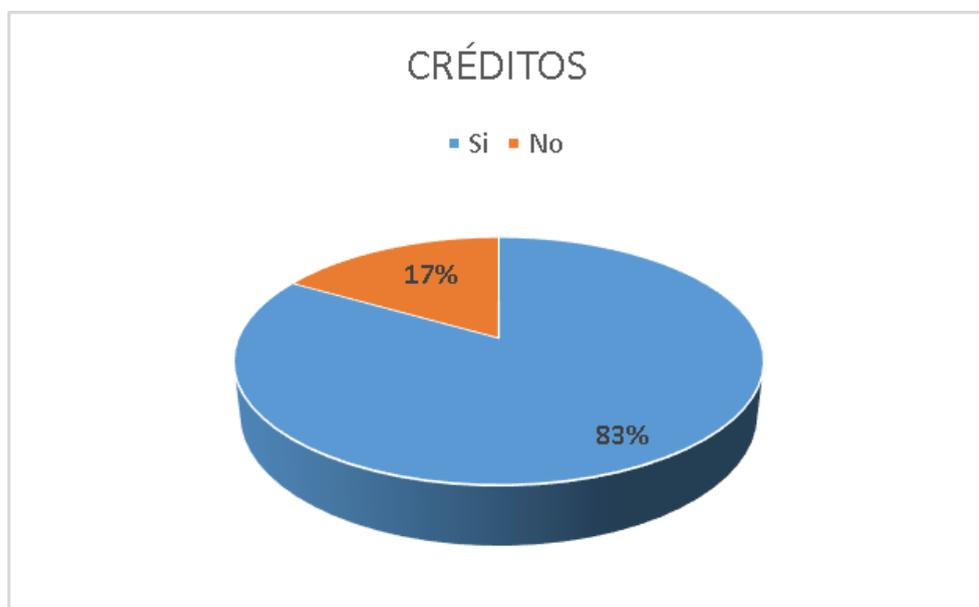
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 17 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados el 70% (21) los bancos brindan una forma más facil de obtener un crédito.

**18.- Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?**

TABLA N° 18		
Créditos	Encuestados	Porcentaje
Si	25	83%
No	5	17%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 18**



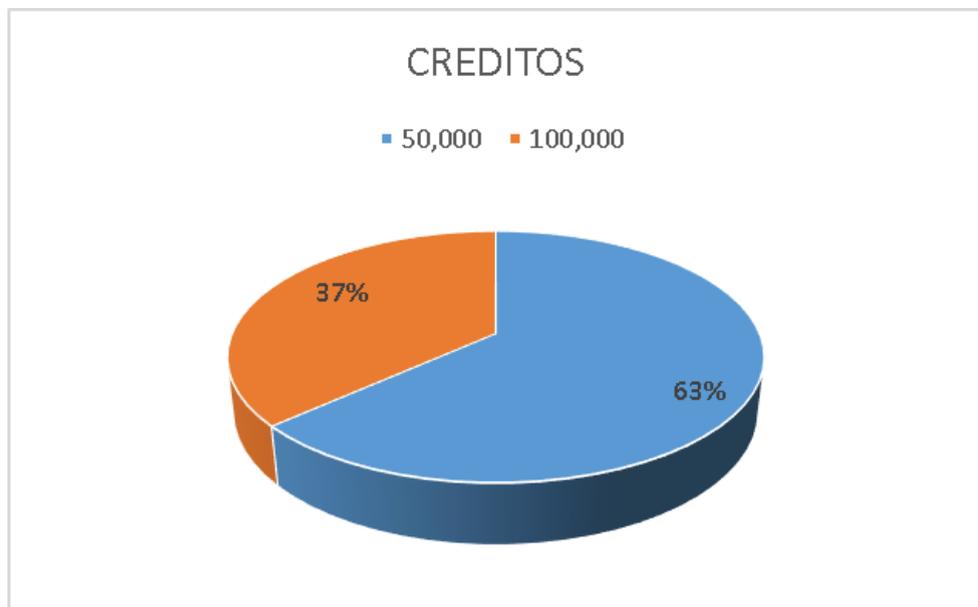
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 18 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados el 83% (25) les brindaron los creditos solicitados.

**19.- ¿Cuál es el monto promedio del crédito otorgado?**

TABLA N° 19		
Créditos	Encuestados	Porcentaje
50,000	19	63%
100,000	11	37%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 19**



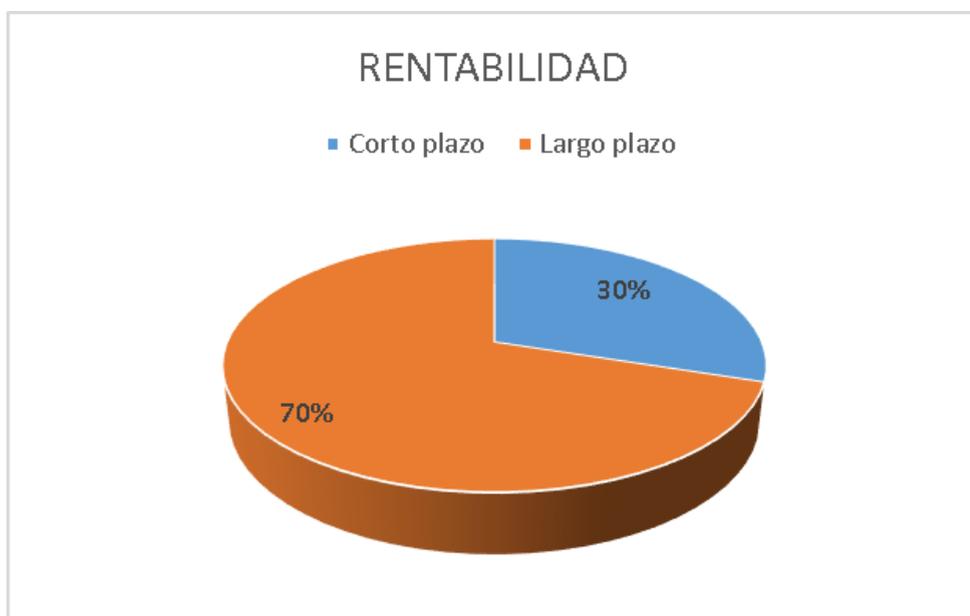
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 19 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados el 63% (19) recibieron el monto de 50,000, mientras que el 37%(11) recibieron un monto mayor equivalente a 100,000.

20.- ¿En qué tiempo le otorgaron el crédito solicitado?

TABLA N° 20		
Rentabilidad	Encuestados	Porcentaje
Corto plazo	9	30%
Largo plazo	21	70%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 20



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 20 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados el 70% (21) recibieron a un tiempo de largo plazo.

**21.- ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

TABLA N° 21		
Rentabilidad	Encuestados	Porcentaje
Mercaderias	19	63%
Capital	11	37%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 21**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 21 observamos que, el 100% de los que representan las micro y pequeñas empresas encuestados el 63% (19) invirtieron en mercaderias, mientras que el otro porcentaje lo hizo en capital.

**22.- ¿Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?**

TABLA N° 22		
Capacitación	Encuestados	Porcentaje
No	30	100%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 22**



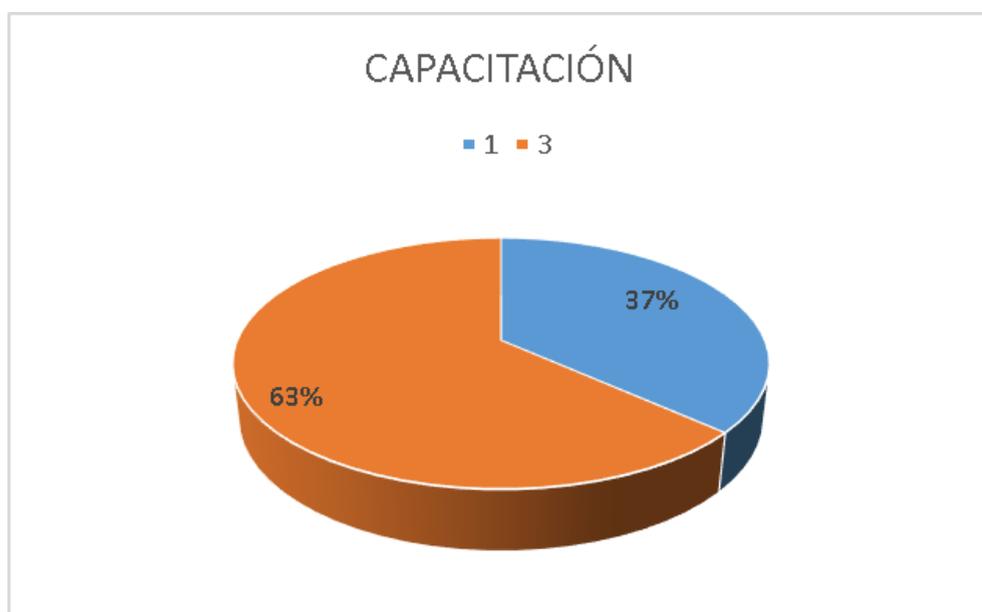
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 22 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados el 100% (30) no recibieron capacitación alguna.

23.- ¿Cuántos cursos de Capacitación ha tenido Ud. en el último año?

TABLA N° 23		
Capacitación	Encuestados	Porcentaje
1	11	37%
3	19	63%
Total	30	100%

GRÁFICO N° 23



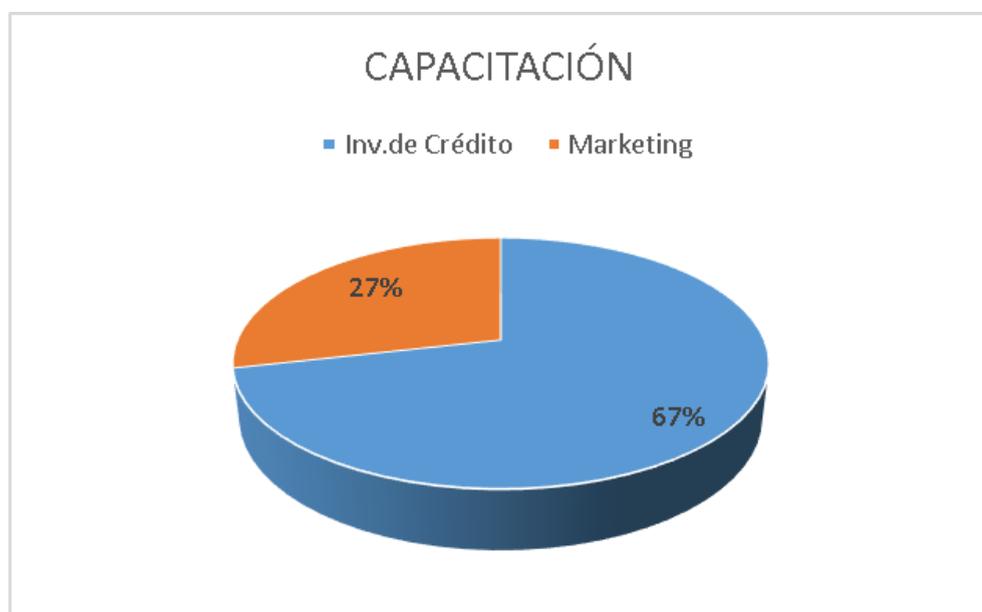
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 23 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados el 63% (19) recibieron 3 cursos de capacitación este año.

**24.- ¿En qué tipo de cursos participo Ud.?**

TABLA N° 24		
Capacitación	Encuestados	Porcentaje
Inv.de Crédito	20	67%
Marketing	8	27%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>93%</b>

**GRÁFICO N° 24**



**SE INTERPRETA:**

En el Gráfico y la Tabla N° 24 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados el 67% (20) fueron capacitados en la inversión de crédito.

**25.- El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de Capacitación?**

TABLA N° 25		
Capacitación	Encuestados	Porcentaje
Si	30	100%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 25**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 25 observamos que, el 100% de los que laboran de las Mypes encuestados el 100% (30) recibieron capacitaciones.

**26.- Indique la cantidad de cursos**

TABLA N° 26		
Capacitación	Encuestados	Porcentaje
2 cursos	30	100%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 26**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 26 observamos que, el 100% de los que laboran en las Mypes encuestados el 100% (30) recibieron 2 cursos de capacitacion.

27.- ¿Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión?

TABLA N° 27		
Capacitación	Encuestados	Porcentaje
Si	30	100%
Total	30	100%

GRÁFICO N° 27



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 27 observamos que, el 100% de las mypes encuestados el 100% (30) indican que al capacitarse esto sería una gran inversión.

28.- ¿Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

TABLA N° 28		
Capacitación	Encuestados	Porcentaje
Si	30	100%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 28



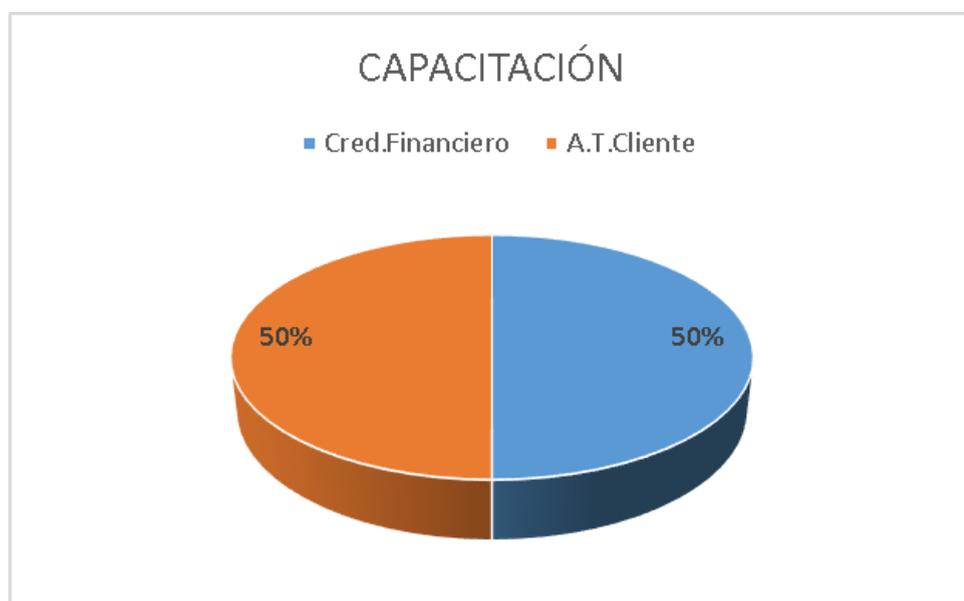
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 28 observamos que, el 100% de los que representan Mypes encuestados el 100% (30) indican que es importante que se capaciten sus trabajadores para su entidad.

**29.- ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?**

TABLA N° 29		
Capacitación	Encuestados	Porcentaje
Cred.Financiero	15	50%
A.T.Cliente	15	50%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 29**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 29 observamos que, el 100% de las Mypes cuestionadas el 50% (15) se capacitaron en crédito financiero, mientras que la otra mita en atención al cliente.

30.- ¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

TABLA N° 30		
Financiamiento	Encuestados	Porcentaje
Si	30	100%
Total	30	100%

GRÁFICO N° 30



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 30 observamos que, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestados el 100% (30) indican que la financiación tuvo mejoras con lo rentable.

**31.- ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?**

TABLA N° 31		
Capacitación	Encuestados	Porcentaje
Si	30	100%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 31**



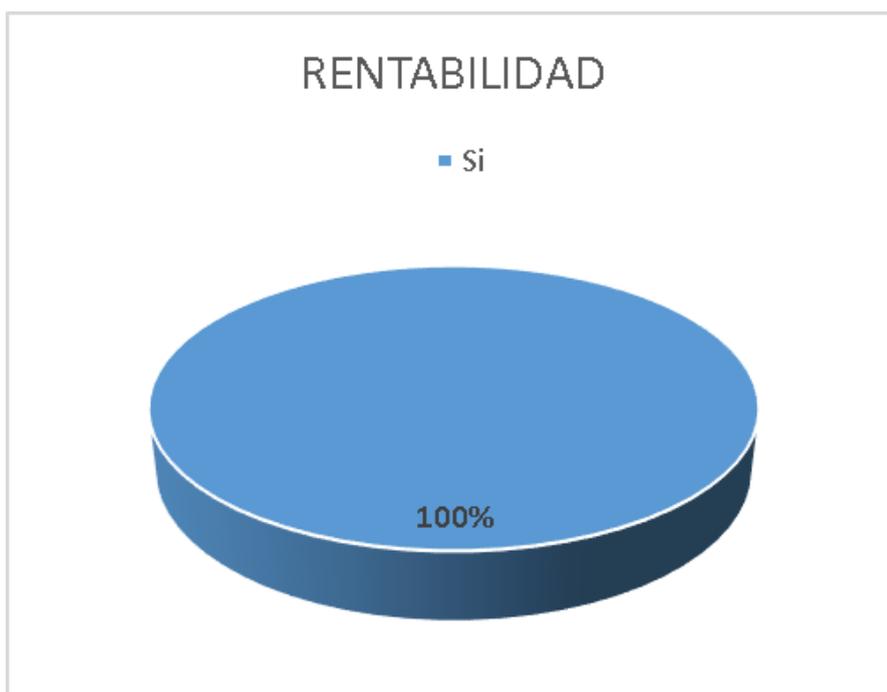
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 31 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados el 100% (30) creen que la capacitacion mejora lo rentable en la empresa.

32.- ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

TABLA N° 32		
Rentabilidad	Encuestados	Porcentaje
Si	30	100%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO N° 32



**SE INTERPRETA:**

En el Gráfico y la Tabla N° 32 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados el 100% (30) creen que lo rentable ha mejorado en los últimos años en este rubro.

33.- ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año?

TABLA N° 33		
Rentabilidad	Encuestados	Porcentaje
No	30	100%
Total	30	100%

GRÁFICO N° 33



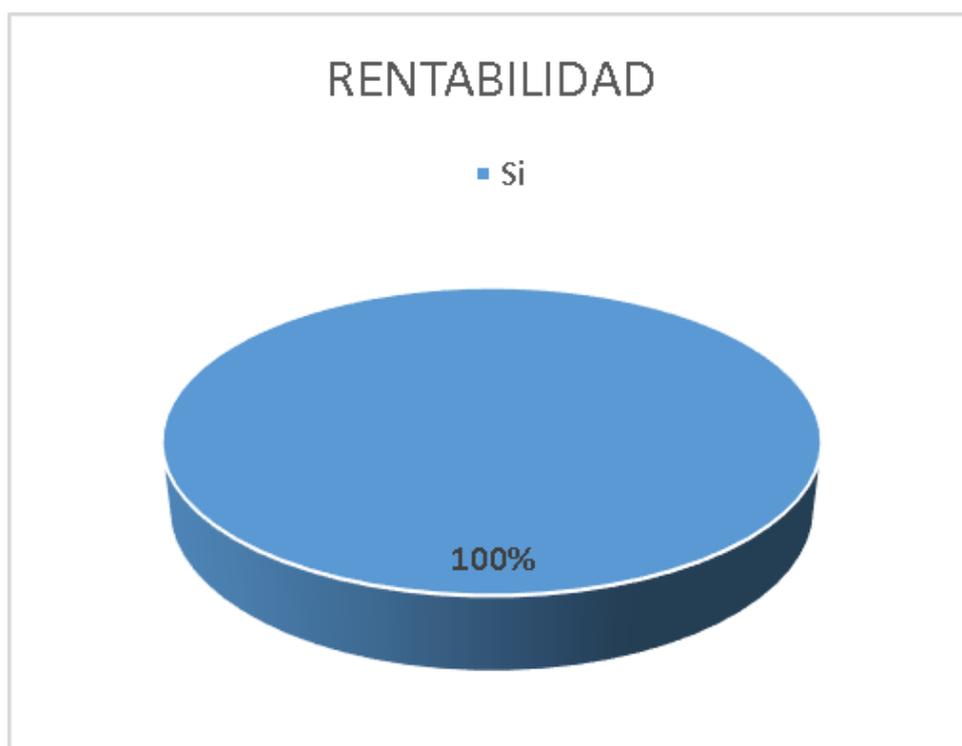
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 33 observamos que, el 100% de las Mypes encuestados indican que no ha disminuido su rentabilidad.

34.- ¿Cree Ud. que es rentable este rubro de comercio de la compra y venta?

TABLA N° 34		
Rentabilidad	Encuestados	Porcentaje
Si	30	100%
Total	30	100%

GRÁFICO N° 34



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 34 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados en donde el 100% (30) creen que este rubro tiene rentabilidad.

35.- ¿Cree Ud. que tuvo ingresos favorables con este rubro?

TABLA N° 35		
Rentabilidad	Encuestados	Porcentaje
Si	30	100%
Total	30	100%

GRÁFICO N° 35



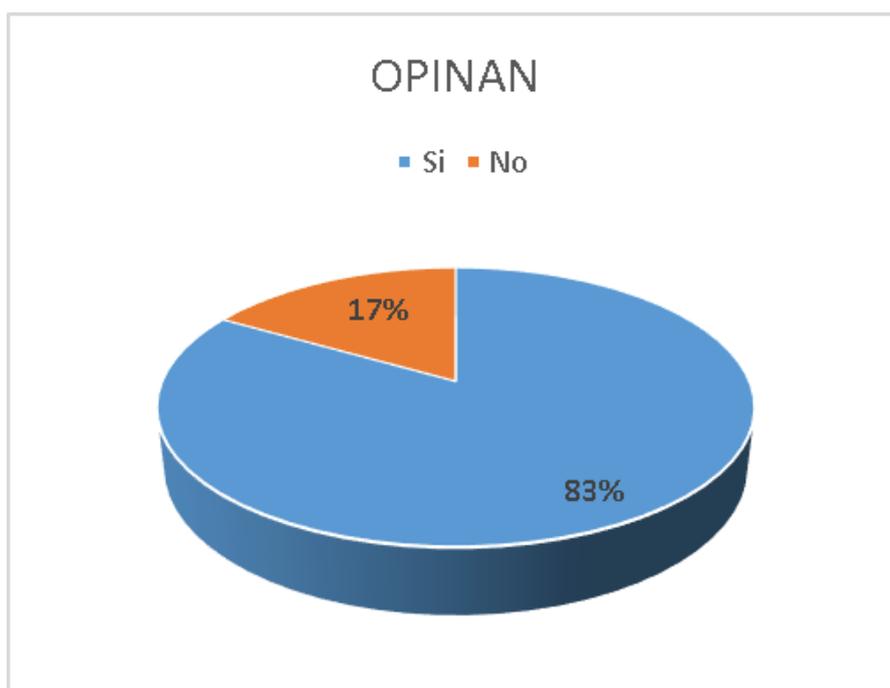
**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 35 observamos que, el 100% de los que representan las Mypes encuestados en donde el 100% (30) indican que gracias a ello pudieron hacer otras cosas como la culminación de estudios, entre otros.

**36.- ¿Cree Ud. que este año hubo más competitividad?**

TABLA N° 36		
Opinan	Encuestados	Porcentaje
Si	25	83%
No	5	17%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 36**



**SE INTERPRETA:**

En el Grafico y la Tabla N° 36 observamos que, el 100% de los que representan las pequeñas y micro empresas encuestados el 83% (25) opinan que hay mucha competencia gracias a la rentabilidad que hay hoy en día.

## **4.2. Análisis de resultados**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 37% (11) tienen de 41 a 50 años, el 27% (8) tienen de 51 a más edad, el 10% (3) tienen de 31 a 40 años, (Ver tabla 01).
- El 67% (20) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 33% (10) son del sexo femenino. (Ver tabla 02).
- El 50% (15) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios; el 50% (15) con estudios superior (Ver tabla 03).
- El 70% (21) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados, el 30% (9) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 67% (20) de los representantes tienen la profesión de informática; y el 33% (10) presentan la profesión de Administración. (Ver tabla 05).
- El 73% (22) de los representantes legales son de ocupación de Gerente, mientras que el 27% (8) tienen la ocupación de administración. (Ver tabla 06).

### **4.2.2 Respecto a las características de las microempresas**

- El 100% (33) de los representantes de la empresa tienen más de 15 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).

- El 67% (20) de las empresas tienen de 16 a 20 trabajadores permanentes, y el 33% (10) tienen entre 1 a 15 trabajadores. (Ver tabla 08).
- El 57% (17) de las microempresas tienen de 3 a 8 trabajadores eventuales y el 43% (13) tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales. (Ver tabla 09).
- El 93% (28) de las empresas son formales, mientras que el 7% (2) son informales. (Ver tabla 10).
- El 100% (30) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

#### **4.2.3 Respecto al financiamiento**

- El 83% (25) de las microempresas han sido financiados por sus propios medios, mientras que el 17% (5) son financiados por terceros. (Ver tabla 12).
- El 83% (25) de las microempresas realiza su financiamiento en el Banco de Crédito, y el 17% (5) en otras entidades bancarias. (Ver tabla 13).
- El 100% (30) de las microempresas paga el 8% a más de interés. (Ver tabla 14).
- El 63% (19) obtuvo crédito de entidades no bancarias como Caja Piura, mientras que el 37% (11) obtuvieron de otras entidades no bancarias. (Ver tabla 15).
- El 100% (30) paga el 10% de intereses a las entidades no bancarias (Ver tabla 16).

- El 70% (21) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades, y el 30% (9) precisa que son las cajas que les dan facilidades para un crédito. (Ver tabla N° 17).
- El 83% (25) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, y al 17% (5) no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 18).
- El 63% (19) de las microempresas se les otorgo el montos de S/50,000 soles, y el 37% (11) de los microempresarios se les otorgo los montos de S/100,000 soles. (Ver tabla N° 19).
- El 70% (21) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, y el 30% (9) fue a corto plazo. (Ver tabla N° 20).
- El 63% (19) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mercaderías, el 37% (11) en capital de trabajo. (ver tabla 21).

#### **4.2.4 Respecto a la capacitación**

- El 100% (30) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación para el crédito otorgado. (ver tabla 22).
- El 63% (19) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió 3 capacitación en el último año, mientras que el 37% (11) recibieron 1 curso de capacitación. (Ver tabla 23).
- El 67% (20) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa fueron capacitados en Inversión de créditos, el 27% (8) se capacitó en manejo empresarial y marketing empresarial. (ver tabla 24).

- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas si recibieron capacitación en los últimos años. (ver tabla 25).
- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron dos cursos de capacitación. (ver tabla 26).
- El 100% (30) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. (ver tabla 27).
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante para su empresa. (ver tabla 28).
- El 50% (15) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores se capacitaron en Crédito financiero, y el 50% (15) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente (Ver tabla 29).

#### **4.2.5 Respecto a la rentabilidad**

- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 30).
- El 100% (30) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 31).
- El 100% (30) de la micro y pequeña empresa creen que la rentabilidad ha mejorado en los últimos años. (ver tabla 32).
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas creen que su rentabilidad no disminuyo en los últimos años (Ver tabla 33).
- El 100% de los que representan las micro y pequeñas empresas encuestados en donde el 100% (30) creen que este rubro tiene rentabilidad. (Ver tabla 34).

- El 100% de los que representan las micro y pequeñas empresas encuestados en donde el 100% (30) indican que gracias a ello pudieron hacer otras cosas como la culminación de estudios, entre otros. (Ver tabla 35).
- El 100% de los que representan las pequeñas y micro empresas encuestados el 83% (25) opinan que hay mucha competencia gracias a la rentabilidad que hay hoy en día. (Ver tabla 36).

## V. CONCLUSIONES

### 5.1. Conclusiones

- **Datos generales de los representantes de las micro y pequeñas empresas**

La mayoría de los que representan las micro y pequeñas empresas son personas mayores entre 41 a 50 años, el 67% son hombres, cuentan con grado de secundaria y superior, finalmente estos ocupan el puesto de Gerentes.

- **Características de las micro y pequeñas empresas**

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 100% tienen quince años en el rubro empresarial de motos, la mayoría son formales, asimismo tienen trabajadores permanentes y eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por motivo de ganancias.

- **Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

La mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero, financian sus actividades productivas con sus propios recursos. Asimismo estas microempresas recurren en su mayoría a entidades bancarias, ya que estas

les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Por lo tanto la inversión de dichos créditos fue solicitado en mercaderías.

- **Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

Las Mypes encuestadas manifestaron respecto a la capacitación para su empresa concluyen que: No reciben capacitación para el otorgamiento del crédito, asimismo manifestaron que en los últimos años si recibieron capacitación tanto los representantes como sus trabajadores. Por lo tanto estas Mypes consideran que la capacitación si es una inversión y es relevante para el personal.

- **Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y a la capacitación, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos.

## **VI. RECOMENDACIONES**

- Que exista más participación de los jóvenes, ya que este sector de motos y motokares es muy rentable hoy en día.
- Que en este rubro no haya limitaciones para nadie, es decir todas incluidas mujeres participen en las micro y pequeñas empresas del rubro de motos y motokares.
- Que sigan sus capacitaciones y estudios para la mejora de su entidad y de uno mismo con respecto a este rubro de motos y motokares.

- Que en este rubro de motos y motokares, nos ayude a unir y tener familias establecidas.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno.
- Casi siempre es necesario contar con trabajadores permanentes, ya que habría mucho más familiaridad como equipo en la empresa.
- Evitar a los trabajadores eventuales, para el bienestar de la empresa como parte de formalidad tanto como en su empresa, así no contar con planillas con costos elevados.
- Tratar de solicitar créditos a largo plazo para que puedan tener menos intereses, así mismo cumplan con sus objetivos o metas trazadas en la empresa.
- Que manejen su sistema financiero propio, ya que así sería más rentable y fácil al obtener un crédito abierto para cualquier persona que desee.
- Que no se olviden de sus cursos de capacitación constante, así podrán ofrecer sus productos sin errores y los clientes comprarían sin pensar su mercadería, además no deben olvidar que un buen trato al cliente es una venta segura.
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

## **VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **7.1. Referencias Bibliográficas**

#### **Bibliografía**

A., F. (16 de Noviembre de 2012). Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Lima.

Becker. (1964). “considera que la productividad de un individuo depende de su dotación de capital humano, ceteris paribus. Predice que, en promedio, a mayores niveles de educación cabe esperar mayores ingresos y que la demanda de educación depende de los costos directos .

Bernilla. (2018). Micro y pequeña empresa. Oportunidad de crecimiento.

Chester, B. y. (2002). "Comportamiento y desarrollo organizacional".

Chiappori, M. y. (2004). "Según estos autores, estas teorías tratan de relacionar la estructura financiera con la organización industrial.”.

Dorregaray. (2016). "Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016".

E., C. (2012). Consideraciones sobre las Mypes en España Fernández .

Enriquez. (2014). "El empleo en América Latina se sostiene en las micro y pequeñas empresas”.

Espinoza. (2016). Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento.

- García. (2010). “Toda empresa que en su presupuesto incluya el desarrollo de programas de capacitación, dará a conocer a sus empleados el interés que tienen en ellos como personas, como trabajadores, como parte importante de la organización”.
- Gitman. (1997). rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas.
- Hernández. (2014). Son investigaciones que recopilan datos en un único momento. Son estudios permanentes descriptivos.
- J., S. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa.
- Kuschel. (2008). “Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas”.
- L., T. (2012). Gestión de productividad de las Mypes.
- L., M. (2007). Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas.
- L., Z. (2005). Los determinantes de la generación y la transferencia del Conocimiento en pequeñas y medianas empresas. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales;(Universidad Autónoma de Barcelona, 2005).
- MAYOR, M. Y. (s.f.). LAS PYMES EN AMERICA LATINA, JAPON, LA UNIÓN EUROPEA, ESTADOS UNIDOS Y LOS CLUSTER EN COLOMBIA.
- Mazzeo, J. y. (2012). «FACTORING: Liquidez para las Empresas.» Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.

- Mora. (2012). "De lo que saben hacer o deberían hacer".
- Moreno. (2009). Capacitacion en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tucuman, Colima, Mexico.
- P., H. (09 de Abril de 2012). El análisis y la evaluación final de la situación de las MYPES en el Perú.
- Pantigoso. (2015). "Las pymes en el Perú: Impulsa el crecimiento económico".
- Paucar. (2014). "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial – rubro compra-venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013.
- R., R. (1997). "La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las pymes". (51).
- Ramirez. (1993). "define la necesidad de la empresa a inducir un nuevo elemento en su estructura que le permite mantener en forma permanente su potencial de actuación y cambio a través del conocimiento y el desarrollo de las habilidades de sus componentes en lo que transf.
- Rentabilidad. (2016). *La revista de investigacion en materia economica Expansion*.
- Revilla. (2010). Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo.
- Ríos. (2015). "Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de sector servicios, rubro restaurantes del distrito de Callería, periodo 2014".

Sen, A. (1985). )“Las capacidades comprenden todo aquello que permiten a una persona estar bien nutrido/a, escribir, leer y comunicarse, tomar parte de la vida comunitaria”.

Velecela. (2013). "Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES".

Yaya. (1991). ¿Qué es el financiamiento?

## 7.2. Anexos

### 7.2.1 Anexo 1: Caratula

UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE



---

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR EL  
GRADO ACADEMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
CONTABLES Y FINANCIERAS**

**AUTORA**

Gomero Pocamucha Hilda Myrcea

CODIGO ORCID: 0000 0002 7531 5328

**ASESOR**

Mg. CPCC. Jorge A. Ramirez Panduro

CODIGO ORCID: 0000 0003 2260 4908

**Pucallpa – Perú**

**2019**

### **7.2.2 Anexo 2: Artículo científico**

**TITULO:** Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Calleria, 2018

**AUTORA:** Gomero Pocamucha Hilda Myrcea

**ASESOR:** Mg. CPC. Ramírez Panduro Jorge

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas - Escuela Profesional de Contabilidad

#### **RESUMEN**

El objetivo general del siguiente proyecto de investigación es determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo y su diseño no experimental-descriptivo, en donde se trabajó con una muestra de 30 Micro empresas, quienes fueron encuestados por 32 preguntas cerradas, dando como resultado los siguientes: un 37 % tienen la suficiente edad de madurez es decir la edad de 50 años, siendo el 67% hombres a cargo, la gran mayoría casados es decir un 70% y con estudios superiores, ocupando puestos de Gerente, así también estas empresas tienen el 93% de formalidad contando con trabajadores eventuales y permanentes, apoyados con financiamientos bancarios como el BCP de un 83%, mientras que los no bancarios como las cajas, es decir caja Piura con un 63%, por otro lado las facilidades de créditos otorgados se los dan los bancos con un 70%, brindando los montos otorgados de 50,000 soles a largo plazo, estas son utilizadas en mercaderías, en cuanto

a las capacitaciones, el 100 % de trabajadores reciben constantemente capacitaciones de crédito financiero y atención al cliente, de los cuales el 50% son de crédito financiero que abarca estrategias de crédito en diferentes bancos, cajas y Pymes y los otros 50% de atención al cliente que abarca detalles y bondades de productos nuevos, estrategias de ventas según calendario, por lo que estas capacitaciones mejora la rentabilidad de las empresas y por ende los financiamientos mejora la rentabilidad de la empresas en los ultimos dos años.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes

### **ABSTRACT**

The general objective of the following research project is to determine and describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of motorcycles and motorcycles of Callería district, 2018. The research was quantitative -Descriptive and its non-experimental-descriptive design, where we worked with a sample of 30 Micro companies, who were surveyed by 32 closed questions, resulting in the following: 37% have a sufficient age of maturity ie the age of 50 years, 67% being men in charge, the vast majority married is 70% and with higher education, occupying positions of Manager, as well as these companies have 93% of formality with casual and permanent workers, supported by financing banking as the BCP of 83%, while non-banking as the boxes, ie Piura box with 63%, on the other hand the credit facilities granted are given by banks with 70%, providing the amounts of 50,000 soles long-term, they are used in merchandise, in terms of training, 100% of workers are constantly receiving credit and financial training. customer service, of which 50% are financial credit that encompasses credit strategies in different banks, savings banks and SMEs and the

other 50% of customer service that covers details and benefits of new products, sales strategies according to calendar, so these training improves the profitability of companies and therefore financing improves the profitability of companies in the last two years.

**Keywords:** Financing, training, profitability and Mypes

## 1. INTRODUCCIÓN

En el siguiente trabajo investigado que se presentó, se analizó la Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.

Según Márquez (1998), expresa lo siguiente sobre la financiación para las mypes, que estas se deben unificar tanto las entidades públicas como privadas con el fin de obtener grandes recursos financieros para que estas en un futuro sean mejores, así como también para la economía del estado. Como conclusión a esta opinión, es que las mypes deben tener apoyo crediticio así como en las leyes. En este sentido se puede estudiar que se ve que los mercados nacionales no apoyan y consecuentemente impiden la colaboración de las mypes, por ende, es necesario la organización que favorezca a las empresas pequeñas y así estas ingresen al mercado como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

Las micro y pequeñas empresas como bien sabemos forman parte importante de nuestra economía a nivel de todo el país, por ello su participación en el desarrollo de nuestro país es trascendental, por otro lado en el proyecto investigado deducimos que es cuantitativo porque habla de las muchas empresas

que existen en nuestro país o región referidas como las mypes, también es transversal ya que abarca un período determinado y no experimental ya que no cambia en nada mis resultados es decir no tiene ningún aporte científico, a su vez es transversal ya que es una investigación de hechos pasados.

En su objetivo general, habla de la gran importancia de solvencia y el desarrollo que hoy en día tienen las micro y pequeñas empresas, ante esto se van canalizando estrategias nuevas para nuestro desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra y venta de motos y motokares, como bien sabemos el financiamiento es la parte importante de toda empresa ya que sin ella no hay progreso alguno, pero este va de la mano con la capacitación es decir que debemos tener conocimiento sobre lo que pensamos hacer o invertir en nuestra empresa, pero la capacitación no es necesariamente para el representante de la empresa, sino más bien para el personal es decir para los trabajadores ya que de ellos depende que la empresa produzca o se desarrolle económicamente de tal manera que puedan surgir resultados positivos rentables de las pequeñas y micro empresas, por lo que para poder obtener rentabilidad aparte de obtener préstamos financieros, ya sea en entidades bancarias y no bancarias sean estas el empuje a nuestro objetivo, así también se realizó el planeamiento del problema, por lo que también se desarrolló el enunciado del problema, sus objetivos de estudio, y por último la justificación del problema y su importancia.

Así también se presentará información con respecto a los antecedentes resaltando su importancia detalle a detalle, así mismo conoceremos más sobre el procedimiento que atravesaron las pequeñas y micro empresas en nuestro país y

en todo el mundo, así mismo se conceptualizo las teorías y sus definiciones del financiamiento, capacitación, rentabilidad y micro y pequeñas empresas a nivel tanto mundial como local, es decir hablaremos lo cual importante es para el desarrollo económico y el avance que nos trae tanto económico como social.

En nuestra metodología se presentó el tipo y el nivel de investigación, así como también su diseño investigativo, la población y la muestra, en nuestro trabajo investigado estamos hablando con una muestra de 30 pequeñas y micro empresas, lo mismo que la población y la operacionalización de sus variables, así mismo las técnicas e instrumentos que se utilizaron y por último la matriz de consistencia. Y finalizando el trabajo de investigación, se presentan la bibliografía y anexos que son muy importantes.

Consideramos que este proyecto investigado sea un aporte a los estudiantes para su fácil conocimiento tanto intelectual como en su capacidad de poder desarrollarse en cualquier entidad.

En el distrito de Callería existen micro y pequeñas empresas que están repartidas en diferentes sectores como es el comercio, sector rubro compra y venta de motos y motokares, que cubre la demanda local y Regional, de la ciudad de Pucallpa, lugar que se eligió para realizar el presente estudio, Por estas consideraciones nos hemos planteado la siguiente pregunta de investigación:

**¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018?**

### **1.1.- OBJETIVO**

Describir y determinar las principales características del financiamiento,

capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.

## **1.2. - MARCO TEORICO**

### **Teoría del Financiamiento**

En la teoría del financiamiento se define como la unión de bienes económicos que llevan a cabo un desarrollo económico, con la finalidad de que contantemente sean prestamos tomadas por sus propios recursos. Bienes económicos que el estado tiene para tapan una deuda presupuestaria. Asi mismo es la accion de dar dinero y líneas de crédito a una entidad, empresa o persona, vale decir, que se está recuperando el dinero que se requiera para empezar o finiquitar un negocio o proyecto. Por ejemplo, para que puedas desarrollar tu propio negocio necesariamente necesitaras de alguna entidad financiera que te apoyo con tu proyecto, para eso presentaremos los instrumentos bancarizados que se utilizan para la financiar una empresa:

- (a) El descuento de efectos.- Este es un método que se puede manejar que nos puede permitir prevenir de efectivo con relación a los desajustes de tesorería, siendo el más costoso de los instrumentos.
- (b) La póliza de crédito.- Este es utilizado comúnmente por las entidades financieras en caso en que no ofrezcan la garantía.
- (c) El leasing.- Normalmente se utiliza para el financiamiento de activos inmovilizados, es decir maquinaria, ordenadores, mobiliarios, etc.

- (d) El renting.- Este se utiliza generalmente en casos de activos de rápida obsolescencia o de mantenimientos críticos, ya que en casos de fallas este es quien se dedica al arreglo y reposición.
- (e) El préstamo.- Este es utilizado de forma personal o hipotecaria, dependiendo de la garantía en que se aporta, también es utilizada para financiaciones a largo plazo.

Mientras que Montserín y Chiappori (2004), indican que los cambios de apalancamiento dan como resultado un nivel de endeudamiento, deduciendo que la rapidez de ajuste hacia el último es proporcional a los costos de transacción que requieren las entidades al modificar su organización de capital. Según los autores dicen que Uruguay es el coeficiente que obtiene la rapidez de que este sea positivo y valer en todas las variantes utilizadas.

Por otro lado, Domínguez nos indica algunos costos de financiamiento:

- **El Costo del endeudamiento a largo plazo:** Esta fuente tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.
- **Los Costos de las acciones preferentes:** Estas son acciones que se identifican por darle un valor adicional al accionista, estas tienen que ser pagadas antes que los dividendos sobre acciones comunes.
- **Los Costos de acciones comunes:** Este valor de costo de las acciones

comunes es un poco complicado de calcular, ya que, el valor de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.

➤ **Los Costo de las utilidades retenidas:** Estas son correspondidas de las utilidades o de los dividendos de la empresa, es decir que como su propio nombre lo dice son retenidas, que no pueden ser repartidas entre los socios. Mientras que por otro lado las **fuentes de financiamiento a largo plazo**, de los cuales está conformado por:

✓ **Arrendamiento Financiero (leasing):** es un acuerdo financiero en el que la entidad financiera posee de un bien y este bien puede ser arrendado a una tercera persona o si gusta lo puede comprar, es decir que esta es una forma de adquirir, de comprar o de financiar un activo.

✓ **Emisión de Bonos:** estos bonos son certificados que las empresas usan para captar bienes, en la que se les presta una cierta cantidad de dinero con el fin de que estos sean devueltos en los plazos pactados con los intereses acordados al realizar su realización.

✓ **Emisión de Acciones:** estas acciones vienen hacer partes de igual cuantía por la que el capital social es dividida, es decir que cada accionista representara su propiedad que tiene al ser dueño de sus acciones dentro de la entidad, a este se le denomina accionista.

✓ **Inversiones Atraídas (ADRS):** Estos son recibos americanos en las que nos permite representar nuestras acciones como extranjeros a la bolsa de valores de los Estados Unidos ingresando así a su mercado.

## **Teoría de la Capacitación**

En el Perú se sabe que gracias a las mypes hay mayor empleo a nivel nacional y a su vez estas contribuyen a un porcentaje alto del PBI, por lo que podemos deducir como principal elemento positivo para el crecimiento económico de nuestro país, entre otros.

En su investigación Barnard y Chester (2002), hacen referencia que el “Comportamiento y desarrollo organizacional”, indique como consecuencia a la capacitación, de que el hombre se agrupe en instituciones con el fin de desarrollarse por su cuenta. Sin embargo, los objetivos organizacionales, se refiere a que cada coautor deben también satisfacer sus propias necesidades. Por esta consideración, se comprende: Que la organización debe funcionar con eficacia si llegase a cumplir con las metas de cada uno del personal que forma parte de ella.

Por otro lado Mora (2012), nos define que como el ser humano es un herramienta importante para confrontar desafíos que hoy en día se presentan, esto nos impulsa a competir de forma efectiva, en donde garanticemos el avance y cuidado condicional de las personas “De lo que saben hacer o deberían hacer”.

Mientras que García (2010), define “Toda empresa que en su presupuesto incluya el desarrollo de programas de capacitación, dará a conocer a sus empleados el interés que tienen en ellos como personas, como trabajadores, como parte importante de la organización”. Por otro lado podemos decir que en los últimos años la situación sanitaria en el Perú, ha mejorado gracias a la construcción de nuevas organizaciones con respecto a la asignación del

personal de salud y la salud pública, entre otros, estos fueron los reportes de Ministerio de Salud.

Pero para Amartya Sen (1985) en su investigación “capacidades comprenden todo aquello que permiten a una persona estar bien nutrido/a, escribir, leer y comunicarse, tomar parte de la vida comunitaria”, y como para Nussbaum (1998), en su investigación “diez capacidades funcionales humanas centrales”, en donde indica que hay enfoques novedosos y aportes centrales.

Según Ramírez (1993) nos hace referencia en la que “define la necesidad de la empresa a inducir un nuevo elemento en su estructura que le permite mantener en forma permanente su potencial de actuación y cambio a través del conocimiento y el desarrollo de las habilidades de sus componentes en lo que transforma en una función más, como podría ser la de producción y que en estos casos responde a una función educativa con perspectivas del presente y futuro”.

Actualmente es verdad que las empresas con éxito manejan a sus trabajadores como base primordial de competitividad, al ser considerados como los activos importantes; es por eso la necesidad de obtener y conseguir a los trabajadores con más capacidades de competitivismo, ya que de ellos depende la producción y la obtención de resultados positivos en el futuro.

La satisfacción es una necesidad que nos motiva a trabajar para adquirir una manifestación constante y pendiente de un trabajador, por lo que una satisfacción es experimentar tus necesidades y por ende a motivarte e impulsarte a conseguir tus necesidades, pero no todas tienen que ser positivas,

es decir que no siempre estarás satisfecho sino más bien insatisfecho pero que todos llegan al mismo punto de afectar al comportamiento y sus resultados.

### **Teoría de la Rentabilidad**

Se define rentable a una conexión interrelacionada entre la inversión y la utilidad, ambos necesarios para el logro del objetivo, ya que de este depende la existencia de la empresa y su gerencia, demostrando las ventas obtenidas y sus inversiones, a su vez son el resultado competitivo, de los costos y gastos y el cumplimiento de las utilidades obtenidas, entendida también como un todo aplicada a toda acción donde se mueven las materias, recursos humanos y económicos para resultados esperados.

Es importante saber que la rentabilidad es la unión de la rentabilidad y la inversión para que estas puedan medir las existencias de la organización, demostrando así su rentabilidad adquirida tanto de costos y gastos, es decir que la utilidad es comprendida como una noción que es aplicada a todo efecto económica con el objetivo de resultados aceptables.

## **II. MATERIALES Y METODOS**

### **Tipo de la investigación**

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

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

El nivel de investigación que se utilizó es descriptivo

### **No experimental**

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 149).

### **Transversal**

Porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 151)

### **Retrospectivo**

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador” Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 165)

### **Descriptivo**

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 80)

### **Población**

La población fue constituida por 30 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de

Callería, 2018. La información fue obtenida a través del trabajo de campo realizada por la investigadora.

### **Muestra**

La muestra fue constituida por 30 micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018 que representan el 100% del total de la población en estudio. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

### **Técnica**

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

### **Instrumento**

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación, ha sido un cuestionario de 32 preguntas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

### **Método o Plan de análisis de datos**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que se aplicó el programa Excel Científico y el programa SPSS y se obtuvieron las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas de uso el Power Paint.

## **III. RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 37% (11) tienen de 41 a 50 años, el 27%

(8) tienen de 51 a más edad, el 10% (3) tienen de 31 a 40 años, (Ver tabla 01).

- El 67% (20) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 33% (10) son del sexo femenino. (Ver tabla 02).
- El 50% (15) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios; el 50% (15) con estudios superior (Ver tabla 03).
- El 70% (21) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados, el 30% (9) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 67% (20) de los representantes tienen la profesión de informática; y el 33% (10) presentan la profesión de Administración. (Ver tabla 05).
- El 73% (22) de los representantes legales son de ocupación de Gerente, mientras que el 27% (8) tienen la ocupación de administración. (Ver tabla 06).

#### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 100% (33) de los representantes de la empresa tienen más de 15 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 67% (20) de las empresas tienen de 16 a 20 trabajadores permanentes, y el 33% (10) tienen entre 1 a 15 trabajadores. (Ver tabla 08).
- El 57% (17) de las microempresas tienen de 3 a 8 trabajadores eventuales y el 43% (13) tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales. (Ver tabla 09).
- El 93% (28) de las empresas son formales, mientras que el 7% (2) son informales. (Ver tabla 10).
- El 100% (30) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

## **Respecto al financiamiento**

- El 83% (25) de las microempresas han sido financiados por sus propios medios, mientras que el 17% (5) son financiados por terceros. (Ver tabla 12).
- El 83% (25) de las microempresas realiza su financiamiento en el Banco de Crédito, y el 17% (5) en otras entidades bancarias. (Ver tabla 13).
- El 100% (30) de las microempresas paga el 8% a más de interés. (Ver tabla 14).
- El 63% (19) obtuvo crédito de entidades no bancarias como Caja Piura, mientras que el 37% (11) obtuvieron de otras entidades no bancarias. (Ver tabla 15).
- El 100% (30) paga el 10% de intereses a las entidades no bancarias (Ver tabla 16).
- El 70% (21) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades, y el 30% (9) precisa que son las cajas que les dan facilidades para un crédito. (Ver tabla N° 17).
- El 83% (25) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, y al 17% (5) no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 18).
- El 63% (19) de las microempresas se les otorgo el montos de S/50,000 soles, y el 37% (11) de los microempresarios se les otorgo los montos de S/100,000 soles. (Ver tabla N° 19).
- El 70% (21) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, y el 30% (9) fue a corto plazo. (Ver tabla N° 20).

- El 63% (19) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mercaderías, el 37% (11) en capital de trabajo. (ver tabla 21).

### **Respecto a la capacitación**

- El 100% (30) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación para el crédito otorgado. (ver tabla 22).
- El 63% (19) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió 3 capacitación en el último año, mientras que el 37% (11) recibieron 1 curso de capacitación. (Ver tabla 23).
- El 67% (20) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa fueron capacitados en Inversión de créditos, el 27% (8) se capacitó en manejo empresarial y marketing empresarial. (ver tabla 24).
- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas si recibieron capacitación en los últimos años. (ver tabla 25).
- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron dos cursos de capacitación. (ver tabla 26).
- El 100% (30) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. (ver tabla 27).
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante para su empresa. (ver tabla 28).
- El 50% (15) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores se capacitaron en Crédito financiero, y el 50% (15) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente (Ver tabla 29).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 30).
- El 100% (30) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 31).
- El 100% (30) de la micro y pequeña empresa creen que la rentabilidad ha mejorado en los últimos años. (ver tabla 32).
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas creen que su rentabilidad no disminuyo en los últimos años (Ver tabla 33).

#### **IV. CONCLUSIONES.**

##### **4.1. Datos generales de los representantes de las Mypes**

La mayoría de los que representan las micro y pequeñas empresas son personas mayores entre 41 a 50 años, el 67% son hombres, cuentan con grado de secundaria y superior, finalmente estos ocupan el puesto de Gerentes.

##### **4.2. Características de las Mypes**

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 100% tienen quince años en el rubro empresarial de motos, la mayoría son formales, asimismo tienen trabajadores permanentes y eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por motivo de ganancias.

##### **4.3. Financiamiento de las Mypes**

En su mayoría las micro y pequeñas empresas fueron financiados por sus propios medios, de los cuales trabajan con entidades bancarias por lo que estas, les brindan facilidades de pago a largo y corto plazo. Por lo que estos creditos obtenidos lo invierten en mercaderias.

#### **4.4. Capacitación de las Mypes**

Estas concluyen que los empresarios no recibieron capacitación para algún tipo de crédito, pero que si tanto los representantes como sus trabajadores reciben capacitación constante, ya que consideran que al capacitarse están invirtiendo para el logro de sus metas y objetivos.

#### **4.5. Rentabilidad de las Mypes**

El total de las micro y pequeñas empresas que fueron encuestadas, aseguraron que hubo mejora en los últimos años con respecto a la rentabilidad al financiamiento y las capacitaciones constantes, en las que les permite conllevar un mercado de competencia.

### **V. RECOMENDACIONES**

- Que exista más participación de los jóvenes, ya que este sector de motos y motokares es muy rentable hoy en día.
- Que en este rubro no haya limitaciones para nadie, es decir todas incluidas mujeres participen en las micro y pequeñas empresas del rubro de motos y motokares.
- Que sigan sus capacitaciones y estudios para la mejora de su entidad y de uno mismo con respecto a este rubro de motos y motokares.
- Que en este rubro de motos y motokares, nos ayude a unir y tener familias establecidas.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno.
- Casi siempre es necesario contar con trabajadores permanentes, ya que habría mucho más familiaridad como equipo en la empresa.

- Evitar a los trabajadores eventuales, para el bienestar de la empresa como parte de formalidad tanto como en su empresa, así no contar con planillas con costos elevados.
- Tratar de solicitar créditos a largo plazo para que puedan tener menos intereses, así mismo cumplan con sus objetivos o metas trazadas en la empresa.
- Que manejen su sistema financiero propio, ya que así sería más rentable y fácil al obtener un crédito abierto para cualquier persona que desee.
- Que no se olviden de sus cursos de capacitación constante, así podrán ofrecer sus productos sin errores y los clientes comprarían sin pensar su mercadería, además no deben olvidar que un buen trato al cliente es una venta segura.
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

## **VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- A., F. (16 de Noviembre de 2012). Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Lima.
- Becker. (1964). “considera que la productividad de un individuo depende de su dotación de capital humano, ceteris paribus. Predice que, en promedio, a mayores niveles de educación cabe esperar mayores ingresos y que la demanda de educación depende de los costos directos .
- Bernilla. (2018). Micro y pequeña empresa. Oportunidad de crecimiento.
- Chester, B. y. (2002). "Comportamiento y desarrollo organizacional".
- Chiappori, M. y. (2004). "Según estos autores, estas teorías tratan de relacionar la estructura financiera con la organización industrial.”.

- Dorregaray. (2016). "Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016".
- E., C. (2012). Consideraciones sobre las Mypes en España Fernández .
- Enriquez. (2014). "El empleo en América Latina se sostiene en las micro y pequeñas empresas".
- Espinoza. (2016). Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento.
- Garcia. (2010). "Toda empresa que en su presupuesto incluya el desarrollo de programas de capacitación, dará a conocer a sus empleados el interés que tienen en ellos como personas, como trabajadores, como parte importante de la organización".
- Gitman. (1997). rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas.
- Hernandez. (2014). Son investigaciones que recopilan datos en un unico momento.Son estudios permanentes descriptivos.
- J., S. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa.
- Kuschel. (2008). "Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas".
- L, T. (2012). Gestion de productividad de las Mypes.
- L., M. (2007). Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas.
- L., Z. (2005). Los determinantes de la generación y la transferencia del Conocimiento en pequeñas y medianas empresas. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales;(Universidad Autónoma de Barcelona, 2005).

- Mayor y M. (s.f.). Las Pymes en America Latina, Japon, Launion Europea, Estados Unidos y los Cluster en Colombia.
- Mazzeo, J. y. (2012). «FACTORING: Liquidez para las Empresas.» Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.
- Mora. (2012). "De lo que saben hacer o deberían hacer".
- Moreno. (2009). Capacitacion en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tucuman, Colima, Mexico.
- P., H. (09 de Abril de 2012). El análisis y la evaluación final de la situación de las MYPES en el Perú.
- Pantigoso. (2015). "Las pymes en el Perú: Impulsa el crecimiento económico".
- Paucar. (2014). "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial – rubro compra-venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013.
- R., R. (1997). "La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las pymes". (51).
- Ramirez. (1993). "define la necesidad de la empresa a inducir un nuevo elemento en su estructura que le permite mantener en forma permanente su potencial de actuación y cambio a través del conocimiento y el desarrollo de las habilidades de sus componentes en lo que transf.
- Rentabilidad. (2016). *La revista de investigacion en materia economica Expansion.*
- Revilla. (2010). Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo.
- Ríos. (2015). "Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de sector servicios, rubro restaurantes del distrito de Callería, periodo 2014".

Sen, A. (1985). )“Las capacidades comprenden todo aquello que permiten a una persona estar bien nutrido/a, escribir, leer y comunicarse, tomar parte de la vida comunitaria”.

Velecela. (2013). "Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES".

Yaya. (1991). ¿Qué es el financiamiento?

Zamora (s.f.). Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán.

### 7.2.3 Anexo 3: Declaración jurada del artículo científico

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

Yo, Gomero Pocamucha Hilda Myrcea, identificado con DNI N° 46136244, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018”

Declaro bajo juramento:

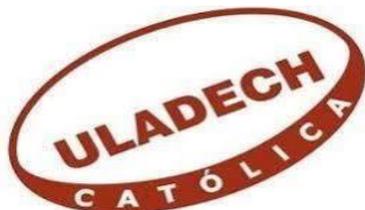
- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación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

Pucallpa, 22 de Junio de 2018

.....  
Gomero Pocamucha Hilda Myrcea  
DNI N° 46136244

#### 7.2.4 Anexo 4: Instrumento de recolección de datos

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado: **“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018”**.

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

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

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

- 1.1. Edad del representante legal de la empresa (.....)
- 1.2. Sexo: Masculino (.....) Femenino (.....)
- 1.3. Grado de instrucción: Ninguno (.....) Primaria: Completa (.....)  
Incompleta (.....) Secundaria: Completa (.....) Incompleta (.....) Superior  
Universitaria: Completa (.....) Incompleta (.....)

1.4.Estado Civil:

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

1.5. Profesión: (.....) Ocupación: (.....)

## II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

2.2. Número de trabajadores permanentes (.....)

2.3. Número de trabajadores Eventuales (.....)

2.4. Formalidad de las Mype: Formal (.....) Informal (.....)

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

## III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

### a. Cómo financia su actividad productiva:

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

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

### b. Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener Financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

.....Qué tasa de interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias) .....Qué tasa de interés mensual paga .....

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

Otros (especificar).....Qué tasa de interés mensual paga.....

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

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

### d. Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados:

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

### e. Monto promedio del crédito otorgado.....

### f. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de Corto plazo (.....) Largo plazo (... ..)

**g. En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**

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

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

**4.1. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:** Si (.....) No (.....)

**4.2. Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**  
Uno (.....) Dos (.....) Tres (.....) Cuatro (.....) Mas de cuatro (.....)

**4.3. Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud:**  
Inversión del crédito financiero (.....) Manejo empresarial (.....)  
Administración de recursos humanos (.....) Marketing Empresarial (.....)  
Otros Especificar (.....)

**4.4. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?**  
Si (.....) No (.....)

**4.5. Si la respuesta es Si: Indique la cantidad de cursos**  
1 Curso (.....) 2 Cursos (.....) 3 Cursos (.....) Mas de 3 cursos (.....)

**4.6. Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversion:**  
Si (.....) No (.....)

**4.7. Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:**  
Si (.....) No (.....)

**4.8. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**  
Gestión Empresarial (.....) Manejo eficiente del microcrédito (.....)  
Gestión Financiera (.....) Prestación de mejor servicio a los clientes (.....)  
Otros: Especificar (.....)

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

**5.1. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:**  
Si (.....) No (.....)

**5.2. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:**

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

**5.3. Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años:**

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

**5.4. Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año:**

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

Callería, Junio del 2018

#### **7.2.5 Anexo 05: Matriz de Consistencia**

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA		
				TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	<b>FORMULACIÓN</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018?	<b>GENERAL</b>	Representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.
		<b>ESPECÍFICOS</b>	Micro y Pequeñas Empresas			
		Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Micro y Pequeñas Empresas	DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE DATOS
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Micro y Pequeñas Empresas			
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Financiamiento	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Capacitación			
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	<b>TÉCNICA</b>	Encuesta	
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y motokares del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad			

## 7.2.6 Anexo 06: Tabla de fiabilidad

### Fiabilidad

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	30	100,0

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.820	0,790	30

## 7.2.7 Anexo 07: Base de datos

### Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
EDAD	2,07	,716	30
SEXO	1,61	,497	30
GRADO DE INSTRUCCIÓN	3,36	1,638	30
ESTADO CIVIL	2,46	1,261	30
TIEMPO EN AÑOS QUE SE ENCUENTRA EN EL SECTOR Y RUBRO	1,57	,504	30
NUMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES	1,11	,315	30
NUMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES	1,32	,476	30
FORMALIDAD DE LAS MYPES	1,32	,476	30
MOTIVOS DE FORMACION	1,32	,476	30
COMO FINANCIA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA	1,25	,441	30
SI EL FINANCIAMIENTO ES DE TERCEROS: A QUE ENTIDADES RECURRE PARA OBTNER FINANCIAMIENTO	1,46	,508	30
ENTIDADES BANCARIAS , QUE TASA DE INTERES PAGA	1,36	,488	30
ENTIDADES NO BANCARIAS, QUE TASA DE INTERES PAGA	1,93	,262	30
PRESTAMISTAS O USUREROS, QUE TASA DE INTERES PAGA	1,14	,356	30
QUE ENTIDADES FINANCIERAS LE OTORGA MAYORES FACILIDADES PARA LA OBTENCION DEL CREDITO	1,89	,315	30
LOS CREDITOS OTORGADOS FUERON LOS MONTOS SOLICITADOS	1,21	,418	30
MONTO PROMEDIO DEL CREDITO OTORGADO	1,14	,356	30
TIEMPO DEL CREDITO SOLICITADO	1,93	,262	30
EN QUE FUE INVERTIDO EL CREDITO FINANCIERO OBTENIDO	1,93	,262	30
RECIBIO UD. CAPACITACION PARA EL OTORGAMIENTO DE L CREDITO FINANCIERO	3,04	1,261	30
CUANTOS CURSOS DE CAPACITACION HA TENIDO UD. EN EL ULTIMO AÑO	2,96	1,232	30
SI TUVO CAPACITACION: EN QUE TIPO DE CURSOS PARTICIPO UD.	2,68	,612	30
EL PERSONAL DE SU EMPRESA HA RECIBIDO ALGUN TIPO DE CAPACITACION	2,68	,612	30
INDIQUE LA CANTIDAD DE CURSOS	3,79	,787	30
CONSIDERA UD. QUE LA CAPACITACION COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSION	1,93	,262	30
CONSIDERA UD. QUE LA CAPACITACION DE SU PERSONAL ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA	1,68	,476	30
EN QUE TEMAS SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES	1,14	,356	30
¿CREE QUE EL FINANCIAMIENTO OTROGADO HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA?	1,79	,418	30
¿CREE QUE LA CAPACITACION MEJORA LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL?	1,89	,315	30
¿CREE UD. QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA DISMINUIDO EM EL ÚLTIMO AÑO?	1,07	,262	30



# GOMERO\_POCAMUCHA\_HILDA\_MYRCEA.docx

---

## INFORME DE ORIGINALIDAD

---

0%

INDICE DE SIMILITUD

0%

FUENTES DE INTERNET

6%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

---

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

41%

★ [repositorio.uladech.edu.pe](http://repositorio.uladech.edu.pe)

Fuente de Internet

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo