

---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO**

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

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

**AUTOR:**

Chavez Silva, Lesly Pilar

**ORCID ID: 0000-0002-4437-8959**

**TUTOR:**

Mg. CPCC Díaz Odicio, Percy Lorenzo

**ORCID ID: 0000-0001-9368-3274**

**PUCALLPA, PERÚ**

**2018**

## **TÍTULO DE TESIS**

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

## HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

---

Mg. CPCC Montoya Torres Silvia Virginia  
CODIGO ORCID:0000 0003 0781 3170  
**Presidente**

---

Mg. CPCC López Souza José Luis Alberto  
CODIGO ORCID:0000 0002 0720 0756  
**Miembro**

---

Mg. CPCC Vilca Ramirez Ruselli Fernando  
CODIGO ORCID: 0000 0002 8602 3312  
**Miembro**

---

Mg. CPCC. Díaz Odicio Percy Lorenzo  
CODIGO ORCID: 0000 0001 9368 3274  
**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

A nuestro Dios, por siempre estar presente  
en cada momento de nuestras vidas,  
brindándonos ese amor incondicional.

Al tutor Mg. CPCC Diaz Odicio, Percy  
Lorenzo gracias a su ayuda y guía durante el  
proceso de desarrollo del presente informe  
final de investigación.

A mi familia que siempre están conmigo  
apoyándome y aconsejándome cada día,  
sin ellos nada de esto hubiera sido posible.

## **DEDICATORIA**

### **A mis padres**

Sin su apoyo constante y permanente, en todas las etapas de mi vida que ellos me brindaron las fuerzas necesarias para seguir adelante, todos los logros son para ellos y por ellos.

## RESUMEN

El presente proyecto de investigación realizado fue del tipo cuantitativo, que se realizó con el fin de tener información general sobre describir la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro de librerías del distrito de Callería, 2018. Para la que se adquirió

información se empleó encuestas realizados a 32 microempresarios pertenecientes al rubro ya mencionado, los resultados fueron: La mayoría de los delegados de las empresas o entes encuestados son adultos ya que dichas edades están entre 36 a 45 años de edad, más de la mitad de encuestados son del sexo masculino, la mitad de encuestados un total el 50% cuentan con estudios académicos hasta el grado de instrucción primaria completa, la investigación está enfocada al sector del comercio. El 50% de empresas o entes encuestados están entre 11 a 15 años dentro del rubro y sector ya mencionados y por ende son empresas formalizados, el 50% de empresas o entes encuestados tienen de 4 a 7 asalariados permanentes, casi el total de empresas o entes encuestados es decir 75% cuentan entre 1 a 3 asalariados eventuales, y el 87.5% de empresas o entes encuestados fueron creados con la finalidad de adquirir ganancias. Las empresas encuestadas adquirieron financiamiento por medio de terceros, según la información adquirida el 37.5% fue por medio del Banco Continental, el 12.5% de empresas o entes encuestadas ignoran la cantidad de interés mensual que pagan, las entidades financieras le brindan diversos beneficios, el financiamiento adquirido por las empresas o entes encuestados fueron por cantidades en intervalo de S/1,000 a S/10,000 soles, siendo más de la mitad o para ser exactos el 75% a corto plazo, dicho financiamiento fue invertido al mejoramiento y/o ampliación de sus empresas. El 75%

que representa más de la mitad no adquirió información o conocimiento antes de obtener el crédito, la mitad del total de encuestados para ser exactos el 50% no se preparó en estos últimos años, no prepararon a sus asalariados o trabajadores, consideran a la capacitación a su personal como una inversión para sus empresas.

Como punto final el financiamiento y la capacitación trae beneficios a las empresas tanto en la rentabilidad constante en los periodos que van trabajando.

**Palabras clave:** Entes, financiamiento, asalariado, capacitación, empresa, rentabilidad.

## **ABSTRACT**

The present research project carried out was of the quantitative type, which was carried out in order to have general information on describing the characterization of the financing, training and profitability of the micro and small companies of the Commerce sector, bookstore category of the Callería district , 2018. For which it was acquired

Information was used surveys conducted to 32 micro entrepreneurs belonging to the aforementioned item, the results were: The majority of the delegates of the companies or entities surveyed are adults since these ages are between 36 to 45 years of age, more than half of respondents They are male, half of respondents a total of 50% have academic studies up to the level of complete primary education, the research is focused on the commerce sector. 50% of companies or entities surveyed are between 11 and 15 years within the aforementioned sector and sector and therefore are formalized companies, 50% of companies or entities surveyed have 4 to 7 permanent employees, almost all companies or Entities surveyed, that is, 75% have between 1 and 3 prospective employees, and 87.5% of companies or entities surveyed were created with the purpose of acquiring profits. The surveyed companies acquired financing through third parties, according to the information acquired, 37.5% was through the Continental Bank, 12.5% of companies or entities surveyed ignore the amount of monthly interest they pay, financial institutions provide various benefits, financing acquired by the companies or entities surveyed were for amounts in the range of S / 1,000 to S / 10,000 soles, being more than half or to be exact 75% in the short term, said financing was invested to the improvement and / or expansion of Your companies



75% representing more than half did not acquire information or knowledge before obtaining credit, half of the total respondents to be exact 50% did not prepare in recent years, did not prepare their employees or workers, consider Training your staff as an investment for your companies.

As a final point, financing and training brings benefits to companies both in the constant profitability in the periods they are working.

**Keywords:** Entities, financing, salaried, training, company, profitability.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
<b>1. Título del informe final.....</b>	<b>ii</b>
<b>2. Hoja de firma del asesor y jurado.....</b>	<b>iii</b>
<b>3. Agradecimiento.....</b>	<b>iv</b>
<b>4. Dedicatoria.....</b>	<b>v</b>
<b>5. Resumen.....</b>	<b>vi</b>
<b>6. Abstract.....</b>	<b>viii</b>
<b>7. Contenido.....</b>	<b>x</b>
<b>8. Índice de Tablas.....</b>	<b>xii</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Objetivo General.....	5
1.2 Objetivos específicos.....	5
1.3 Justificación.....	6
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA.....</b>	<b>7</b>
2.1 Antecedentes.....	7
2.1.1 Internacional.....	7
2.1.2 Latinoamericano.....	8
2.1.3 Nacional.....	11
2.1.4 Regional.....	16
2.1.5 Local.....	18
2.2 Bases teóricas.....	21

2.2.1 Teorías del financiamiento.....	21
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	26
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	27
2.3 Marco conceptual.....	28
2.3.1 Definición del financiamiento.....	28
2.3.2 Definición de capacitación.....	29
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	29
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	30
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>33</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	33
3.2 Población y muestra.....	33
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	35
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	37
3.5 Plan de análisis.....	37
3.6 Matriz de consistencia.....	38
3.7 Principios Éticos.....	39
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>41</b>
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>74</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>76</b>
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>79</b>
<b>VIII. ANEXOS.....</b>	<b>85</b>

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Edad del representante legales de las empresas	55
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las empresas	56
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las empresas	57
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las empresas	58
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las empresas	59
Tabla 6 Tiempo en el rubro de las empresas	60
Tabla 7 Formalidad de la micro y pequeña empresa	61
Tabla 8 Número de trabajadores permanentes en las empresas	62
Tabla 9 Número de trabajadores eventuales en las empresas	63
Tabla 10 Motivo de formación de la empresa	64
Tabla 11 Realiza financiamiento para su actividad las empresas	65
Tabla 12 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las empresas	66
Tabla 13 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	67

Tabla 14 Entidades que otorgan mayores beneficios a las empresas	68
Tabla 15 Cantidad de veces que solicitó crédito	69
Tabla 16 A qué entidad solicitó el crédito	70
Tabla 17 Otorgaron el crédito solicitado	71
Tabla 18 Plazo del crédito financiero por las empresas	72
Tabla 19 Los créditos otorgados fueron los montos solicitados	73
Tabla 20 Monto promedio otorgado a las microempresas	74
Tabla 21 Inversión del crédito financiero	75
Tabla 22 Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito	76
Tabla 23 Cursos de capacitación que recibió en 2 últimos años	77
Tabla 24 Recibió capacitación el personal de la empresa	78
Tabla 25 Considera a la capacitación como una inversión	79
Tabla 26 Considera que la capacitación del personal es relevante	80
Tabla 27 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	81
Tabla 28 El financiamiento mejora la rentabilidad	82
Tabla 29 La capacitación mejora la rentabilidad de las empresas	83
Tabla 30 La rentabilidad mejoro en los dos últimos años	84
Tabla 31 El año 2016 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el 2017	85

## **I. INTRODUCCIÓN**

El mundo globalizado va en progreso a niveles extraordinarios hacia la globalización de manera financiera o económica, gracias a esto el mundo se encuentra conectado pudiendo compartir la cultura y recursos de manera rápida y eficiente. Por ende se aparecen retos considerables para los empresarios para estar a la vanguardia del progreso deben capacitarse e innovar.

Viendo de esta manera en América Latina MYPES tienen problemas por la falta de adaptación a la globalización y mejoras continuas, buscando como poder brindar una mejor calidad de servicios o bienes, estos inconvenientes se encuentran entrelazados ya que no cuentan con la capacidad necesaria para usar el acceso a la tecnología e información global para optimizar sus recursos tanto humanos como materiales dificultando el progreso y mejora de la MYPE provocándoles un estancamiento económico debido a la poca calidad de gestión .

Las MYPES son de gran importancia ya que representan el factor fundamental para así poder lograr el crecimiento de un país (económico), gracias a la mentalidad de las personas de independizarse generando sus propias empresas y las que ya fueron generadas van creciendo haciendo un progreso constante a la economía (Asociación de Emprendedores del Perú, 2015). Enfocándonos en el Perú los empresarios que pertenecen a las MYPES representan la economía del país, ya que son el mayor factor al crecimiento económico y de brindar puestos de trabajos en el Perú por ende las MYPES son muy importante para el progreso económico del país .

Pero las MYPES tienen varios obstáculos o limitaciones a que son empresas constituidas por personas emprendedoras no cuentan con la capacitación necesaria en gerencias, empresarial, formalización u otro tipo de conocimiento importante para su progreso, dichas empresas tienen poco apoyo de financiamiento por las entidades financieras para así poder obtener su capital oportuno de trabajo, por ende son algunos motivos por el cual el crecimiento de las MYPES se ven estancados en el país.

Dando como resultado pérdida económica lo cual genera en algunos casos cierre las mismas por la mala gestión de sus dueños; por ende, para que las MYPES puedan progresar deben emplear la tecnología para capacitarse y tener mejores ideas de gestión lo cual solo se podría realizar mediante un compromiso firme de la dirección. Mediante este compromiso de la dirección depende que las MYPES sobrevivan ya que la gran mayoría de ellas no superan los 3 años según las estadísticas el 80 por ciento de las MYPES fracasan en sus primeros 5 años, siendo el principal problema la falta de capacitación e información respecto a su entorno para poder reaccionar a tiempo tomando las decisiones correctas obre el futuro de sus empresas satisfaciendo las demandas del mercado (Ministerio de la Producción, 2012).

También se sabe que las MYPES fracasan por el mal manejo de las empresas en base a un funcionamiento erróneo de las actividades del rubro al cual podría pertenecer para ellos deben poder acceder a información que les ayuda a tener una idea básica y así poder estar capacitados de como emplear su inversión y cual es lo que le conviene más a la empresa ya que representan el pilar de la económica de muchos hogares .

En su gran mayoría el responsable de la micro y pequeña empresa cuenta con capacidad para reaccionar a cualquier tipo de cambio de su entorno que podría causar problemas a

su negocio. Pero no solo con esa capacidad la empresa puede progresar a corto o largo plazo el responsable debe formar su estrategia para las eventualidades que le pudieran suceder. Deben crear estrategias y planificarse para un futuro.

### **1.1.Planteamiento del problema:**

Según (Porrás D.J, 2016) en “Importancia de las pymes en la economía”, trata de informar que cada país está formado por distintas envergaduras de empresas. Al ponernos a comparar dichas empresas de cada país nos podemos dar cuenta que dependiendo del alcance tecnológico con el que cuenta cada país les da un grado elevado de ventajas a dicha empresas contra la de otros países, pero cada país está formado por distintos tamaños de empresas como las pequeñas, medianas y grandes las cuales son un factor muy importante en la estructura económica de cada país. Las pymes tienen gran importancia ya que son las que generan ingresos a la clase baja y media de cada país ayudando en su desarrollo, en este mundo globalizado donde los negocios se generan entra la interacción de los bloques económicos, las pymes son las que se desenvuelven con mayor facilidad al cambio constante de cada país y son la mayor fuente de trabajo.

Según (Pantigoso, 2015). Hable sobre “emprededurismo” que es una cualidad de las personas para poder adquirir el ritmo de vida que desea, pensado en la manera más factible de generar ingresos y es ahí donde la gran mayoría opta por las pymes donde ellos son dueño de su propio negocio y no trabajan para otros y todo esfuerzo realizado vas ser para su propio beneficio y no el trabajar para otros. Se da a entender que formar su pymes es la manera más razonable de poder crecer en esta sociedad. Las pymes se muestran como la puerta de acceso a los sueños de cada individuo por el cual puede ascender de su estatus tanto personal como colectivo. Y es que, si barrios crecen individualmente, esto forma un



crecimiento a gran escala en todo el país y con más importancia en el Perú que las mypes sobrepasa más de la mitad.

De acuerdo a Tello (2014), en “Importancia de la MYPE y medianas empresas en el desarrollo del país”, habla sobre las micro, pequeñas y medianas empresas influyen en el progreso de los países de Latino Americanos siendo fuente principal de empleo y un factor muy importante en el PBI (producto bruto interno) de dichos países. Como bien sabemos depende del mercado interno por ende la población depende mucho de ello ya que satisface las necesidades internas de cada país, ya que se enfoca al mercado interno la exportación es muy limitada y no se puede comparar a las grandes empresas que apoderan los mercados trasnacionales. Enfocándonos en el Perú dicho estado sabe de la importancia que representan las todas estas empresas para la mejoría y progreso económico de nuestro país y así salir del estancamiento económico o como quieran llamarlo pobreza en la se encuentra. El estado promueve distintos programas para dar beneficios a las MYPES y así dichas empresas se puedan formalizar ya que representa gran importancia para nuestro progreso.

Casi en su totalidad de empresarios peruanos generan sus MIPYME y más de la mitad del empleo depende de ellas. Según ya lo mencionado se puede entender lo vital que representa el financiamiento en las empresas que se forman en nuestra sociedad y la importancia sobre su rentabilidad. Sin embargo, no tenemos información si dichas empresas generaron rentabilidad o caso contrario perdidas a su(s) propietario(s) con la finalidad de obtener dicha información mediante la investigación se llegó al enunciado del problema el cual sería el siguiente:

## **1.2. Enunciado del problema:**

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018?

### **1.1 Objetivo general:**

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

### **1.2 Objetivos específicos**

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

- Describir y analizar las principales características de la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2019.

### **1.3 Justificación de la investigación:**

Según Andina (2018), “Produce: micro y pequeñas empresas aportan 24% al PBI nacional”, Se podría decir que de cada 10 puestos de trabajo en nuestro país 8 a 9 se generan gracias a las MYPES y por ende se ve la importancia que ello tiene en nuestra sociedad ya que es una fuente masiva de ingresos para los miembros de nuestro país. Ya que aún la gran mayoría de empresas no se formalizan se adoptan distintos medios para poder formalizarlas ya que aparte de ser una gran fuente de trabajo, también podría ser una gran fuente de ingresos al recaudar sus tributos para el crecimiento de nuestro país, ya que al formalizar se acceden a grandes beneficios tanto como préstamos y otros. Según Produce, más de la mitad de micros y pequeñas empresas están legalmente constituidas con todo lo que ello implica, no obstante, se tiene conocimiento que por falta de información existe una serie de motivos por los cuales en los distintos sectores siguen trabajando con informalidad. Cabe recalcar, que el informe final se encuentra debidamente argumentado porque mediante él se podrá adquirir toda la información del proyecto de investigación a tratar sobre las MYPES del sector comercio rubro de librerías ; ya que mediante la ejecución del proyecto adquiriremos información relevante y real sobre el proyecto planteado mediante el enunciado del problema sobres las empresas a estudiar. Dicha información servirá de base para otros proyectos de estudios o para hacer comparaciones mediante escalas de tiempo de las librerías del distrito de Callería.

Como último punto el presente proyecto de investigación está justificado ya que mediante a él, obtendré el grado de bachiller y por ende la Universidad progresara en sus estándares establecidos según ley.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Benito y Platero (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, informa que, en algunos de los países europeos con menos privilegios, no cuentan o gozan con un crecimiento económico. Y que cuentan con poco personal menos de 4 personas por ende dichas empresas fracasan y cierran de manera constante en dichos países y por ende dejando sin empleo a sus trabajadores.

El nivel de adquisidor de información de los empresarios les ayuda a estar preparados a los distintos cambios que se pueden presentar en su entorno, reaccionando de manera correcta gracias a la capacidad de las mismas para poder afrontar momentos de crisis empleando de manera correcta sus recursos.

Benito y otros, recomienda para la mejora de las empresas capacitarse y aprender sobre las ratios financieras para tener una idea de cómo se va desarrollando la empresa y si está generando beneficios para la toma de decisión de la misma al respecto a sus ventas y otras ratios financieras.

Las MYPES al emplear las ratios les ayuda a tener una mejor perspectiva sobre cómo va proyectándose la empresa.

### **2.1.2. Latinoamericano**

Guerrero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica”, informa que las empresas que están conformadas como MYPES no son de importancia por las entidades financieras para ofrecer financiamiento ya que para ellos dichas empresas representan gran porcentaje de perdida por ende de alto riesgo, Por eso las entidades financieras proyectan sus recursos a grandes organizaciones ya que dichas empresas pueden cumplir con las obligaciones adquiridas. Las empresas MYPES representan gran gasto a las entidades financieras por el costo que se incurre en el estudio de crédito. Por este motivo los bancos se enfocan poco en las MYPES prefieren asegurar su préstamo con entidades grandes por más que las MYPES solo soliciten montos significativos para le ejecución de sus operaciones dependiendo del rubro en que se desarrolla.

Entre otras dificultades se tiene el poco progreso de los mercados de capitales o capitales de riesgo del que se informa. Los países latino americanos en su desarrollo como empresa adquieren deudas de otras entidades para poder continuar con su productividad. Los bancos en su mayoría solo ven su beneficio y no el apoyo a la sociedad aumentando el costo del dinero y las restricciones para poder obtener financiamiento por este medio.

finaliza Guerrero, Que frente a la dificultades delas empresas se debe presionar al gobierno para su apoyo ya que estas empresas al no brindar garantía necesita no tiene acceso al financiamiento, las entidades financieras no brindan el apoyo necesario a los empresarios poniéndoles muchas barreras para poder acceder a su financiamiento, el gobierno debe enfocarse en el progreso de estas

empresas para que así no cierren pronto ya que uno de los factores primordiales de la generación de empleo a nivel latinoamericano, así podríamos tener acceso a los diferentes recursos necesarios para estos empresarios. El estado debe apoyar y dar prioridad para que las empresas MYPEs accedan al financiamiento necesario por parte de las entidades que solo se enfocan en grandes empresas limitando el desarrollo y sostenibilidad de la MYPES.

Informa (El Cronista, 2017), en Argentina casi los 500,000 micros y pequeñas empresas no tienen acceso a fuentes de financiamiento ya que las entidades financieras les niegan el acceso a dicho capital y también tienen un costo de dinero elevado en intereses. Por ende, se entiende que en este país las empresas se encuentran limitadas y con un desarrollo estancado. Lo cual debería ser prioridad para el país dar solución o apoyo a dichas empresas ya que representan más del 60 por ciento del mercado local. Los reclamos de apoyo e inconformidad por dichas empresas superan por dos a lo que necesita el país para saldar su déficit.

Informa (Imef Universitario, 2017), México es un país que tiene muchas empresas que emprendieron hasta convertirse en grandes empresas transnacionales como se podría nombrar a FORBES GLOBAL 2000, estas empresas emprendieron cuantitativamente gracias a su un buen proyecto de gestión en este país hay un aproximado de más de 14 empresas que progresaron significativamente . Pero a la fecha las personas que quieren emprender formando sus micro o pequeña empresa al buscar ese financiamiento necesario para poder desarrollarlo no cuentan con el apoyo de las entidades financieras para obtener una línea de crédito generando limitación hasta el punto de continuar con sus sueños en la gran mayoría jóvenes

innovadores. De esta forma no pueden adquirir o solicitar productos para su actividad lo cual genera muchos problemas también cabe recalcar que si acceden a crédito la tasa de interés a pagar es elevada y la cantidad de trámites para poder acceder a ello también se debe considerar la competencia desleal por empresas informales que no brindan seguridad. El último factor de importancia es la falta de conocimiento para emplear las herramientas informáticas así poder estar a libre competitividad frente a otras empresas algunas o en su mayoría de empresas no cuentan ni con un ordenador.

Por más de contar con el apoyo de distintas empresas como son : CONDUSEF, Distrito emprendedor y INADEM que son entidades que brindan apoyo a desarrollar el negocio que te planteaste, dándote pautas y ayuda para hacerlo realidad de manera exitosa. La falta de publicidad a dichos programas de ayuda implica que pasen desapercibidos entre la población mexicana y que las personas que tienen idea de fomentar o formar su empresa no sepan a qué institución recurrir para dicha información o apoyo, depende de nosotros los jóvenes o personas interesadas en formar su empresa informarnos y consultar sobre todo tipo de programa que ejecuta el estado que se encuentren en nuestro alcance.

Según (Pantigoso, 2015). En este mundo las personas buscan progresar de manera cuantitativa, no tienen esa mentalidad de trabajar para otros, si no de trabajar para su propio beneficio donde sepan que cada esfuerzo realizado será recompensado personalmente, para buscar un progreso la mayoría de personas emprendedoras ven como punto de apoyo formar sus micro o pequeña empresa y

esto es de gran importancia porque las MYPES en el Perú son la gran fuente de trabajo y emprendimiento para las personas lo cual les ayuda a mejorar su ritmo de vida por el eso estado debe apoyarlos y brindar la ayuda necesaria

### **2.1.3. Nacional**

Celis (2018) según su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016”, tuvo como origen el siguiente problema: ¿cómo es el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, 2016?, Para dar respuesta al problema se planteó como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, 2016. La investigación fue de tipo cuantitativa y cualitativa y el nivel de investigación descriptivo, la técnica que se utilizó fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Para la realización de la encuesta se escogió una muestra dirigida de 15 Mype de rubro librerías; a quienes se aplicó un cuestionario de 15 preguntas. Se obtuvo los siguientes resultados: respecto al financiamiento; el 67% indicó que el tipo de financiamiento que utilizan es el financiamiento bancario, el 87% de los encuestados dijo haber recibido asesoría por un analista de crédito al momento de solicitar el financiamiento, el 67% se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido, el 60% afirmó que si obtuvo préstamo para financiar su Mype. Respecto a la capacitación; el 67% indicó que como empresario capacita a sus trabajadores de su micro empresa, el 80% de los trabajadores cumplen con



los principios éticos que establece la empresa, el 67% afirmó que la capacitación para su personal es muy relevante para su Mype, el 80% nos mencionó que es fundamental que las Mype implementen la capacitación porque mejora el servicio de atención al cliente. Respecto a la rentabilidad, la rentabilidad sobre ventas muestra como índice el 3.27% esto significa que las librerías son rentables, en cuanto a la rentabilidad patrimonial se muestra como índice que fue de 3.96% y el 2.65% es el rentabilidad sobre activo de su micro empresa, por lo que puede realizar cualquier pago o deuda que tiene su negocio, y así poder obtener más mercaderías para su micro empresa. Finalmente se concluye que el financiamiento respondió favorablemente porque obtuvieron créditos de entidades financieras, respecto a la capacitación se debe crear programas de capacitación para poder facilitar el conocimiento de los nuevos métodos de enseñanza y respecto a la rentabilidad las librerías en la actualidad son rentables y sus ventas tienen aumentos significativos.

Rodríguez (2014), señala en su tesis “Caracterización del financiamiento en las MYPES del sector comercio- rubro librerías de la I y II etapa, San Luis, distrito de Nuevo Chimbote, 2013.”, cuya finalidad es la de determinar las principales informaciones sobre el financiamiento de estas empresas en las MYPES del sector comercio, rubro librerías de la I-II etapa, San Luis, Distrito de Nuevo Chimbote, 2013. Gracias a la encuesta realizada a las empresas se adquirió información importante de la mismas siendo encuestados un total de 4 tiendas teniendo dicha información entre las cuales podemos recalcar: Que más de la mitad de empresarios de este rubro superan los 31 años de edad. Que la mayoría de

empresarios dedicado a este rubro librerías son varones. Todos los empresarios encuestados no tienen estudios universitarios culminados. Casi en su totalidad de empresarios de este rubro se encuentran casados. Que la mitad de empresas de este rubro librerías superaron los 5 años lo cual les genera gran estabilidad y la otra mitad esta en progreso. Casi todas las empresas de este rubro cuentan con 1 a un máximo de 5 trabajadores. La mitad formado para general empleo y la otra mitad para que el dueño puede subsistir en este rubro competitivo. Todas las empresas de este rubro cuentan con patrimonio y también todas tienen o conocen como poder recurrir a medios para obtener su financiamiento. Más de la mitad de empresarios de este rubro solicitaron financiamiento bancario para obtener el crédito necesario. Más de la mitad de empresarios de este rubro recibieron un financiamiento de más de s/. 5000.00 los cuales en su mayoría invirtieron en capital de trabajo para una mejor operacionalita en sus empresas. De cierta manera a todos les beneficio el crédito obtenido. Por ende, las rentabilidades de la mitad de empresarios de este rubro generaron un aumento del 20%. Determinando que: La mayoría de empresarios de este rubro y sector de librerías de la I - II Etapa, San Luis, Distrito de Nuevo Chimbote, Son personas adulta con más de 30 años de edad, en su mayoría casados y tienen una permanencia aceptable que supera los 5 años para la mitad de empresarios dicha empresas fueron formadas para crear empleo y/u subsistencia, cuentan con patrimonio propio y saben a dónde recurrir para conseguir el financiamiento necesario para mejorar su productividad.

Burgos (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro librerías

en general del distrito La Esperanza, Provincia de Trujillo, año 2014”, cuyo finalidad principal fue de terminar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro librerías en general, del Distrito La Esperanza, Provincia de Trujillo, año 2014. La investigación fue tipo cuantitativo gracias a la encuesta realizada a las empresas se adquirió información importante de la mismas siendo lo cual se realizó a 30 microempresas, mediante un cuestionario para adquirir la información necesaria para el desarrollo del proyecto, gracias a ello pudimos determinar que las entidades financieras brindan crédito a las empresas que tienen más tiempo de formadas porque les brinda una credibilidad de poder cumplir con sus compromisos de pagos a diferencia de las empresas recién constituidas las cuales no tienen acceso a este financiamiento a menos que recurran a otros medios por ejemplos los abales y otros, pero solo adquiriendo un monto limitado de financiamiento lo cual depende al cumplimiento del empresario va ir aumentando el acceso al crédito ya que contaría con un historial crediticia.

Pero debido a ellos cabe recalcar que dichas empresas deben priorizas la capacitación ya que gracias a la información que adquiera le será de vital importancia para plantear el rumbo de su empresa generándole grandes beneficios económicos ya que es un pilar principal para poder obtener una rentabilidad adecuada para mejorar su ritmo de vida. Ya que gracias a estas empresas se brinda trabajo a la mayoría de personas lo cual determinan en gran mayoría el desarrollo de nuestro país.

Aguilar (2013), en su tesis “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro librerías del Distrito de Chimbote periodo 2009 y 2010”, cuya finalidad principal fue de señalar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Microempresas del sector comercio rubro librerías del Distrito de Chimbote, periodo 2009- 2010. Para lo cual se empleó un cuestionario para recolectar información de 15 empresas de un total de 30 ya que las demás no contaron con el tiempo para apoyarnos para lo cual obtuvimos las siguientes informaciones sobre el perfil de la empresa del total de encuestados más de la mitad solo tienen un año de antigüedad el resto superan los dos a tres años.

Agrega Aguilar, del total de empresas encuestadas encuestados la mayor cantidad de trabajadores se encuentran entre las empresas que tienen menos tiempo se podría decir que el 60 por ciento de trabajadores en total están entre las empresas que tienen 1 y 2 años de antigüedad, del total de empresas encuestadas menos de la mitad recibe financiamiento por entidades bancarias y un 10 por ciento préstamos a terceros por lo difícil que es acceder a un crédito por los bancos.

Informa Aguilar, que casi el total de empresas encuestadas tienen como finalidad generar rentabilidad y utilidades y el 10 por ciento tiene como finalidad dar empleo a las familias. El total de empresas encuestadas más de la mitad llevan la contabilidad y poco menos de la mitad aun no la aplican en su empresa, del total de empresas encuestadas poco más de la mitad cuentan con asesoría de un contador profesional. Respecto a la capacitación: Del total de empresas encuestadas librerías encuestadas casi el total capacita a sus trabajadores y solo un poco no.

Del total de empresas encuestadas en tiendas encuestadas casi el total de empresas capacitan a sus trabajadores y el 30 por ciento de trabajadores se capacitan por cuenta misma. Del total de empresas ferreteras encuestadas se puede observar que la mayoría de trabajadores solo son capacitados una a tres veces en total durante todo el tiempo que labora por la empresa.

#### **2.1.4. Regional**

Laulate (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro librerías, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2012 – 2013”, cuya finalidad principal fue de señalar las principales fuente fuentes y características de financiamiento, la capacidad y rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro librerías del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2012-2013. Se recaudó información de un total de 20 Mypes de este rubro aplicando encuestas.

Recolectando la siguiente información: Del total de empresas tiendas encuestas más del tercio de representantes tienen más de 26 años de edad. Mas de la mitad son del sexo femenino. Del total de empresas tiendas encuestadas más del tercio del total tienen más de 5 años en este rubro empresarial. Del total de empresas dedicadas a la librería encuestadas poco más de la mitad nos informaron que la fuente su fuente de financiamiento fue por medio de tercero; y de igual manera dicho compromisos fueron a crédito al corto plazo, mientras que los demás fue a largo plazo. Del total de empresas tiendas encuestadas casi el total invirtieron el crédito adquirido en la empresa para aumenta su capital de trabajo y por ende generar más rentabilidad.

Agrega Laulate, el 62% del total de empresas tiendas encuestadas no adquirieron información o aprendizaje respecto al crédito recibido; el 55% Del total de empresas de librerías encuestadas no se capacitaron en los últimos años.

Concluye Laulate, el 65% del total de empresas tiendas encuestadas manifestaron es muy importante para las empresas ya que es un pilar fundamental para generar mejoras en la rentabilidad de las misma; el 70% Del total de empresas tiendas encuestadas informaron que la capacitación mejora en la rentabilidad ya que un personal preparado mejora su desempeño en la empresa; el 95% del total de empresas tiendas encuestadas manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Según (Congreso de la República del Perú, 2015), as repercusiones económicas, sociales y de formalización de las MYPE en el país, en el Grupo de trabajo de la Mype, que preside el congresista Edwin Vergara Pinto (FP). En la reunión de trabajo, funcionarios de la municipalidad distrital de Ate- Vitarte, informaron sobre las diversas acciones que vienen implementando para la formalización de los comerciantes ambulantes y pequeños empresarios que desarrollan diversas actividades económicas en esa localidad. Mirtha Ramírez y Djamila Linares, gerente de Desarrollo Económico y de Formalización Empresarial, dieron a conocer la realidad de este sector y consideraron la necesidad de establecer un plan regulador con estadísticas y promoción de la cultura de formalización para lograr insertar en el mercado formal a cientos de personas y pequeñas empresas familiares que trabajan bajo el amparo de la informalidad.

En la segunda parte de la reunión, el jefe del Instituto Nacional de Estadística (INEI), Víctor Sánchez Aguilar, informó sobre las estadísticas de las mypes, la formalidad e informalidad, entre otros aspectos vinculados a esa realidad.

“Las pequeñas y microempresas en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. En efecto, constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el país, crea empleo alrededor del 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y genera riqueza en más de 45% del Producto Bruto Interno”.

#### **2.1.5. Local**

Shuña(2018),En su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017” la presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 10 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 80% de los representantes legales de encuestados son adultos, con edades que

fluctúan entre 26 a 60, el 70% de los encuestados, son del sexo masculino, el 40% Superior Universitario Completa; Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas: , el 40% de tres a cinco años, el 40% tiene dos trabajadores permanentes, el 40% tiene dos trabajadores eventuales, el 70%, se formaron para obtener ganancias; Respecto al financiamiento: El 50% manifestó que el financiamiento de su actividad productiva es por terceros, el 70% manifestaron que financian su negocio por intermedio de la financiera Banco Crédito, así mismo el 40% invirtieron en capital de trabajo; Respecto a la capacidad: Un 60% dijo que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 40% manifestó que recibió dos capacitaciones en los últimos dos años, el 40% precisa que su personal no recibió ningún tipo de capacitación, el 80% si consideran a la capacitación como una inversión, el 40% capacitaron a su personal en prestación de mejor servicio al cliente; Respecto a la rentabilidad: El 70% afirma que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 70% de los encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Inga (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro librerías del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010”, cuyo énfasis principal es: nombrar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector y rubro ya mencionados. La investigación fue recolectada de manera descriptiva, para por ser desarrollada se escogió una muestra poblacional de 8 microempresas, a las cuales se les aplico un cuestionario para poder captar la información necesaria la cual estaba conformado



por 25 preguntas, gracias a ello se pudo obtener los presentes resultados: Respecto a los delegados y las empresas o entes: Los delegados de las empresas encuestados manifestaron : el 88% del total de encuestados su edad esta entre los 25 a 61 años de edad; más de la mitad para ser exactos el 63% pertenecen al sexo femenino y el 38% tienen instrucción académica solo hasta el nivel secundaria completa. Así mismo, del total de encuestados las principales características de las Mypes encuestadas en el ámbito académico son: La mitad del total de encuestados tienen más de tres años dentro de este rubro; el 88% tienen de tres a mas asalariados permanentes y el 75% informo que no cuentan con asalariados eventuales dentro de la empresa.

En relación al financiamiento: Los representantes encuestados informaron que: la mitad del total de encuestados manifestaron que su financiamiento fue adquirido por medio de entidades bancarias; el total de empresas encuestadas adquirieron financiamiento entre los años 2009 y 2010 y fue proyecto a la inversión del patrimonio de trabajo. En relación la capacitación: Los delegados de las empresas encuestadas informaron que: La mitad del total de empresas o entes encuetadas no recibieron preparación alguna, el 75% de empresas o entes encuestados informaron que sus asalariados no reciben capacitación, pero el total de encuestados concuerda que la preparación es inversión para obtener mejorías en sus negocios.

Finaliza Inga, que la mitad de empresas o entes encuestados informaron que el financiamiento si ayuda a la rentabilidad de sus empresas y el total de delegados encuestados informaron capacitación ayuda a la rentabilidad.

## 2.2. Bases Teóricas de la investigación

### 2.2.1. Teorías del financiamiento

López (2014), “Fuentes de financiamiento para las empresas”. El autor señala que entre todas las actividades que pueda desarrollar una entidad o empresa la más importante es la de conseguir capital a ello se le llama financiamiento. Ya que es un factor primordial para el buen funcionamiento de la empresa ya que al tener los recursos necesarios para desarrollar sus actividades le da estabilidad económica para poder estar al margen con la competencia y otorga un aporte económico al sector al cual pertenecen.

Agrega López sobre, que una de los medios para adquirir **financiamiento es de manera personal**: Este medio es empleado en gran cantidad de negocios, representa el eje del capital, ya que se adquiere por la misma persona mediante ahorros y otros medios personales. Algunas personas recurren al uso de las tarjetas de crédito para poder adquirir los fondos necesarios de la empresa. Hay distintas maneras como una persona consigue el capital necesario para poder emprender en su negocio entre ellos también llegan a solicitar apoyo de los amigos y familiares pero este medio ya se podría decir que es una fuente de ingreso independiente pero aún se considera muy rentable ya que los amigos y familiares brindan su apoyo sin generarnos obligaciones muy altas de interés hasta en algunos casos nulas y lo cual es muy rentable para la persona al iniciar su empresa o algún proceso de ella. El tercer medio para adquirir financiamiento es por medio de entidades externas como los bancos y otros, pero estas entidades aparte de cobrar interés elevados para brindar el capital o financiamiento requerido se necesita de un sustento o aval bien

fundamentado donde se detalla que se podrá cumplir con las obligaciones adquiridas, si la empresa o entidad ya se encuentra constituida puede adquirir financiamiento ofreciendo sus acciones.

**Financiamiento a corto plazo**, esta obligación es adquirido como su nombre mismo lo dice en un plazo corto puede ser en meses hasta semanas y el beneficio que tienen es que generan un bajo interés entre ellos tenemos los créditos bancarios, pagares, línea de créditos y otros.

**Financiamiento a largo plazo**, está representado por la obligación adquirida en un periodo mayor a cinco años según contrato adquirido, entre las cuales tenemos: Las hipotecas, Bonos, acciones y arrendamientos financieros.

Perdomo (1998), “Planeación financiera”, sostiene los Objetivos del Financiamiento: Adquirir el efectivo necesario para poder realizar las actividades operacional de la empresa en un periodo estimado, de una forma productiva y eficiente. “Las etapas del financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cual se le dará seguimiento al financiamiento: Previsión de la necesidad de fondos, previsión de la negociación, negociación, mantenimiento en la vigencia del financiamiento, pago del financiamiento y renovación del financiamiento”.

(Domnguez I.C., 2009) el autor trata de decir en su postulado sobre “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Informa que los entes o empresas para su financiamiento cuentan con varios medios, como se podría señalar los bancos. Dichos entes también pueden financiarse por otros medios como lo es el mercado de valores, la cual genera

grandes beneficios comparados a otros ya que nos brindan financiamiento que cuentan con gran flexibilidad de financiamiento, reducciones en el costo para poder financiarnos, y aumentar el prestigio del ente. Por ende, las empresas deben tener cuidado y analizar todas las opciones para encontrar o aceptar la que más beneficios le brinde para así poder cumplir con el compromiso a adquirir.

Agrega Domínguez, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo**; Toda entidad o ente necesita capital a corto plazo eso quiere decir que necesita efectivo en menos de un año para poder financiar sus actividades y lograr su desarrollo constante. Como se comentó el financiamiento a corto plazo representa a compromisos de pago que adquiera la empresa para saldarlos en menos de un año y las cuales son muy importantes para contar con el capital necesario para las operaciones de la empresa en sus distintas funciones para así contar con los activos circulantes de la empresa, efectivo líquido, cuentas por cobrar y existencias entre otras.

Los entes necesitan proyectarse de manera correcta en la utilización correcta de sus fuentes de financiamiento como lo son a corto plazo para trabajar de manera eficiente y competitiva. Las obligaciones adquiridas a corto plazo son muy rentables ya que dichas obligaciones se deben saldar como máximo al año de adquirido el compromiso.

Se agrega que tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; representan las obligaciones adquiridas para ser canceladas en periodo mayor a un año y el capital. Son compromisos adquiridos para usarlos principalmente en beneficio de la compañía las cuales se planean pagar con las ganancias adquiridas

en los distintos periodos ya que dicha fuente de financiamiento es de vital importancia para el crecimiento de la empresa.

Para poder adquirir dicho compromiso de parte de las entidades financieras u otros medios de financiamiento solicitan la información financiera y el análisis de la misma para su evaluación respectiva. Cabe recalcar por el periodo a tiempo de saldar la deuda dicho proceso se debe emplear mayormente para operaciones del ente a largo plazo de tal manera poder cumplir con la deuda pactada, evitando problemas y contratiempos de la misma.

También, tenemos los, **Objetivos del financiamiento:** Es el estudio e investigación de cómo está conformado los pasivos; esto quiere decir tener idea de donde proviene los recursos de la empresa y poder separarlos en por la manera que fueron adquiridos y el tiempo de duración de las mismas.

También tenemos, la **Estructura del Financiamiento:** El capital se constituido por distintas estructuras lo cual calcula los riesgos que cuenta la empresa respecto a la inversión. De igual manera para el que brinda el financiamiento como para el que acreedor.

Para contar con un buen nivel de financiamiento en el capital la empresa debe adquirir más respecto a la demanda de sus acciones y reduciendo el costo de capital. El costo del capital y de cómo se encuentra organizado el ente son dos factores fundamentales para el análisis, (Brealey y Myers, 1993) informa que los títulos con lo que cuenta la empresa en cartera forman la rentabilidad esperada respecto al costo del capital.

Como último, Domínguez informa algunos costos del financiamiento entre los cuales estan:

**Costo de endeudamiento a largo plazo:** El costo de la deuda a largo plazo se considera a los costos adquiridos después del Impuestos como el vencimiento de bonos.

Se dice que los fondos son adquiridos mediante la compra y venta de bonos, ya que dichos bonos se pagan sus intereses en manera anual a comparación de otros medios de financiamiento. Representa el costo adquirido después del impuesto de la adquisición de financiamiento al largo plazo mediando préstamos.

Valores netos de realización

El pasivo a largo plazo representa las ventas de los bonos de la empresa. Es el fondo adquirido por la venta de los bonos representa el valor neto de realización.

El costo total de emisión y venta de un valor representa el valor de realización para desarrollar el bono y este sea ofertado con prima o un descuento o en su valor al costo.

**Costo de acciones preferentes:** Representa el dividendo de las acciones anuales se le nombra costo de acciones preferentes. Esto le da un derecho sobre el recibir los dividendos antes que otros accionistas de la empresa, le da un derecho especial sobre el patrimonio de la empresa.

**Costo de acciones comunes:** Representa el valor presente de todos los dividendos que se pagaran en futuro por cada acción, por ende, es más complicado el cálculo.

Esto quiere decir que los financiadores o inversionistas adquirirán participaciones del capital social del ente, Esperando un rendimiento que les beneficie por dejar de usar sus recursos financieros durante el tiempo que conservan sus acciones, lo cual le genera un gran riesgo. Ya que podría ser que lo esperado no se llegue a realizar.

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

Barnard y Chester (2002), “Comportamiento y desarrollo organizacional”, los autores señalan que la persona con el fin de alcanzar sus objetivos difíciles se organiza en grupos para poder lograr dichos objetivos es ahí como se forman las organizaciones con el fin de poder lograr cumplir sus metas personales, De la misma forma funciona una empresa que para llegar a cumplir sus objetivos debe satisfacer las necesidades de las personas o individuos que lo integran.

El factor humano es de vital importancia en una organización por lo cual los directivos y la administración deben realizar distintos estudios para adquirir métodos con el cual aumenten el rendimiento de sus trabajadores mediante motivaciones y satisfaciendo sus necesidades personales no basta solo con una buena organización y racionalización para poder llegar a la eficiencia industrial esperada.

Barnard, señala que el factor humano tiene igual importancia que el capital dentro de una empresa organizada, por ende, satisfacer las necesidades de las personas que integran dicha organización empresarial es de gran prioridad realizando distintos métodos mediante capacitaciones, motivaciones y el estudio del entorno.

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

Meigs (1998), “Contabilidad. La Base para toma de decisiones gerenciales”, precisa la rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, el rendimiento obtenido mediando la inversión, Se calcula gracias a la comparación de las utilidades netas del ente obtenidas gracias a las ventas, con el aporte o inversión de los accionistas. La utilidad representa el aumento en el valor del patrimonio gracias a las operaciones realizadas en un periodo determinado de la empresa generando beneficios o márgenes de ganancia gracias a dichas operaciones. Esto está representado por el aumento del activo no solo enfocado al efectivo o saldando las cuentas del pasivo generando disminución del pasivo.

Urias (1991), “Análisis de estados financieros”, El autor informa que la rentabilidad es la eficiencia de una empresa al desarrollar sus actividades organizando de forma correcta el uso de su financiamiento para general beneficios empleando la siguiente formula: Utilidad neta generada por la empresa / El patrimonio o capital contable de la misma.

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, el autor refleja que la rentabilidad es el resultado favorable obtenido en un determinado periodo de tiempo empleando las diferentes actividades que pueda tener una determinada organización ya que refleja el movimiento del capital y como este genera una renta o beneficios de acuerdo a los medios realizados, dicha información es muy importante para la toma de decisiones siempre y cuando se realice su análisis respectivo.

#### **- Rentabilidad económica**



Es la rentabilidad de sus activos de la empresa, activos, inmuebles que se encuentran en la parte izquierda del balance general.

- **Rentabilidad financiera**

De los capitales invertidos por los accionistas de la empresa.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1. Definición del Financiamiento**

Enciclopedia de Economía (2009), en “Financiar”, define al financiamiento como proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad económica. Los recursos económicos obtenidos deben ser retornados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente preestablecido, si bien los fondos propios de la empresa constituyen otra fuente de financiación.

Yaya P. (1991), define en ¿Qué es el financiamiento? como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Lucas A. (2011), en su ensayo, “Teoría del Financiamiento”, dice que en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser

devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

### **2.3.2. Definiciones de la capacitación**

Es la preparación de una persona para el cargo. Es el conjunto de acciones de preparación que desarrollan las entidades laborales dirigidas a mejorar las competencias, calificaciones y recalificaciones para cumplir con calidad las funciones del puesto de trabajo y alcanzar los máximos resultados productivos o de servicio. Este conjunto de acciones permite crear, mantener y elevar los conocimientos, habilidades y actitudes de los trabajadores para asegurar su desempeño exitoso.

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

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. En general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados

en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis a priori o a posteriori.

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

Turnero P. (s/f), sostiene en “La microempresa en el contexto de la globalización”, Una Microempresa, es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica. Su principal recurso es la mano de obra siendo su volumen de operaciones sumamente reducido.

Zorrilla J. P. (2004), en “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, sostiene que microempresa es toda una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.

Alberdi J. & Pérez K. (2006), en “Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo”, sostiene que micro y pequeña empresa es aquella que cuentan con una reducida mano de obra (a veces familiar), unos recursos financieros y tecnológicos escasos, y una producción a pequeña escala. Se centran en actividades tanto industriales, comerciales como de servicios, y constituyen una de las principales fuentes de empleo de las personas pobres en el Tercer Mundo.

### Características de las MYPE:

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR		Ley N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.

El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente.

El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará

por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.

El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral.

La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Sobre este punto, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño de la investigación**

El diseño será no experimental –descriptivo, transversal-retrospectivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

#### **No experimental**

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

#### **Descriptivo**

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

#### **3.2 Población y muestra**

##### **3.2.1. Población**

La población estuvo constituida por 32 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018. Información obtenida a

través del trabajo de campo realizado por el investigador en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

### **3.2.2. Muestra**

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 32 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018 el cual representa el 100% la población.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPES del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES del sector comercio, rubro librerías 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.
		Giro del negocio de las MYPES del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	<b>Nominal:</b>  Especificar
		Antigüedad de las MYPES del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	<b>Razón:</b> Un 01-05 06-10 11-15
		Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01-03 06-12 13 a más



Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Objetivos de las MYPES del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las MYPES del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora las MYPES	Nominal: Si No		

**Fuente:** elaboración propia.

### **3.4 Técnicas e instrumentos.**

#### **3.4.1 Técnicas.**

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

#### **3.4.2 Instrumento**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 31 preguntas.

### **3.5 Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que aplicando el programa Excel}

, se obtendrán las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se uso del Powell Paint.

### **3.6 Matriz de consistencia**

## MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018?	<b>GENERAL</b>	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	<b>TIPO Y NIVEL</b> Cuantitativo-Descriptivo	<b>POBLACIÓN</b> La población estuvo conformada por 32 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de librerías del distrito de Callería, 2018.	<b>INSTRUMENTO</b> Cuestionario de 31 preguntas cerradas.
		<b>ESPECÍFICOS</b>						
		Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	Ley de la micro y pequeña empresa Nº 30056	Número de trabajadores	<b>DISEÑO</b> No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	<b>MUESTRA</b> Estuvo conformada por 32 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de librerías del distrito de Callería, 2018.	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b> Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.	
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	Financiamiento	Bancos				Forma de financiamiento
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.		Interés	Tasa de interés			
				Monto	Monto del crédito			
				Plazos	Plazo del crédito			
			Inversión	Inversión del crédito				
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	capacitación	Personal	Permanente Eventual			
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación			
Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad					
		Capacitación	Mejora rentabilidad					
Describir y analizar las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.		Tipos	Económica Financiera					
						<b>TÉCNICA</b>		
						Encuesta		

### **3.7 Principios éticos**

Según, (Koepsell D. R. y Ruiz M. H. , 2015), en “Ética del investigación”, sostiene que en “los resultados de una investigación no se debe tener intereses particulares, sino que se debe de tratar de encontrar la verdad. La labor científica conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de investigación que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la verdad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido” (p. 15).

#### **3.7.1. El principio de autonomía.**

Nos informa que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento. Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás” (p. 94).

#### **3.7.2. El principio de la dignidad**

El presente principio nos señala que las personas deben ser tratadas como fin en sí mismo y no únicamente como enlace para un fin. Esto nos quiere decir que durante la ejecución de la investigación debemos respetar a las personas sin realizar abuso a ellas. En parte del procedimiento de consentimiento, las personas deben ser informadas deben ser informadas que dicha investigación a la cual son participes nos les genera beneficio alguno ya que no están enfocadas al fin de ayudarlas (p. 98).

#### **3.7.3. El principio de la beneficencia/no maleficencia.**

Este principio nos dice que “La beneficencia significa cuidar a los

sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora del sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos” (p. 101).

#### **3.7.4. El principio de justicia**

Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos del equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como

una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

#### IV. RESULTADOS

##### 4.1. RESULTADOS

**TABLA N° 01**

**LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	26 años a 35 años	8	25,0
	36 años a 45 años	16	50,0
	56 años a mas	8	25,0
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación

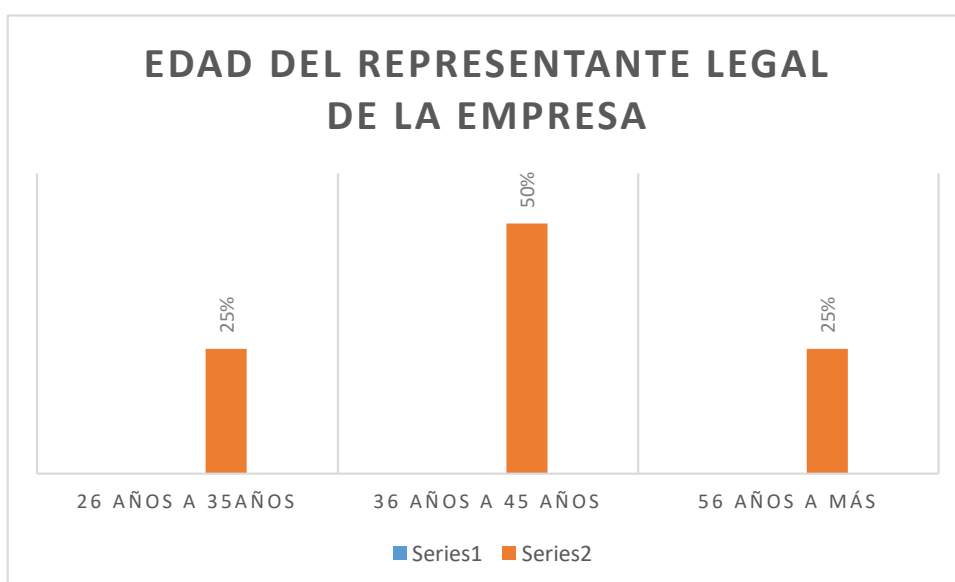


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 01.

**TABLA N° 02**  
**EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	8	25,0
	Masculino	24	75,0
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

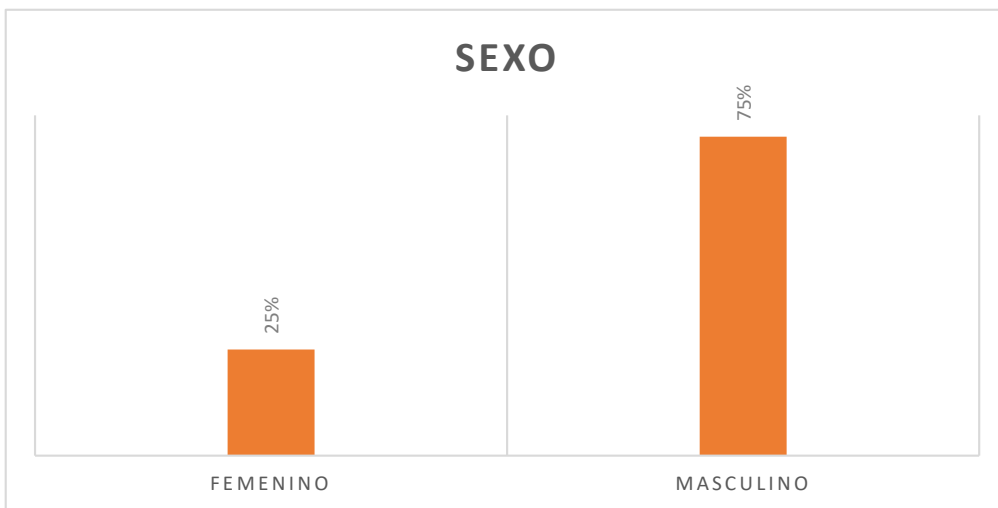


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.  
Fuente: Tabla N° 02

**TABLA N° 03**  
**GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Primaria Completa	16	50,0
	Secundaria Completa	8	25,0
	Superior Universitaria Completa	8	25,0
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

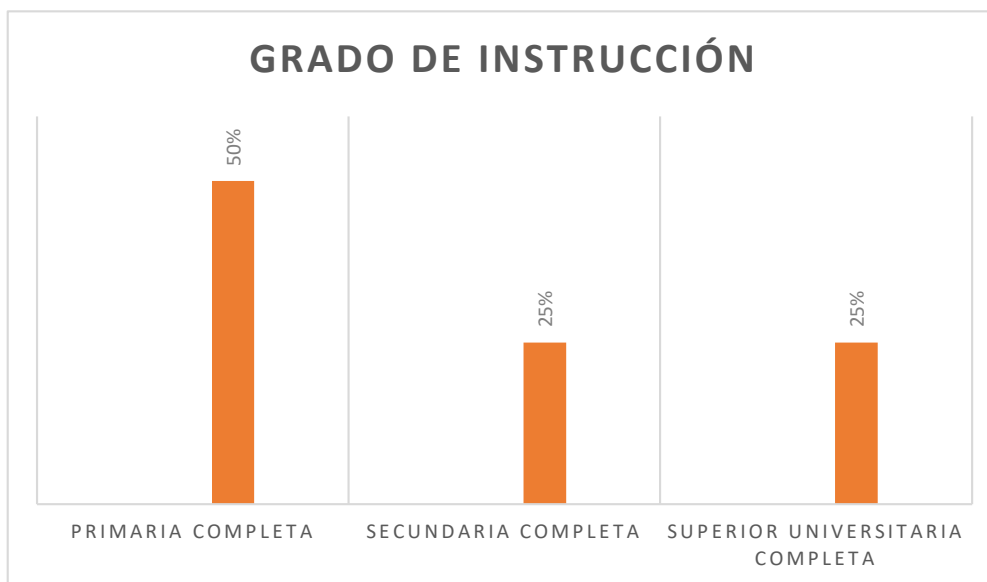


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018. Fuente: Tabla N° 03



**TABLA N° 04**  
**ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Casado	12	37,5
	Conviviente	16	50,0
	Divorciado	4	12,5
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

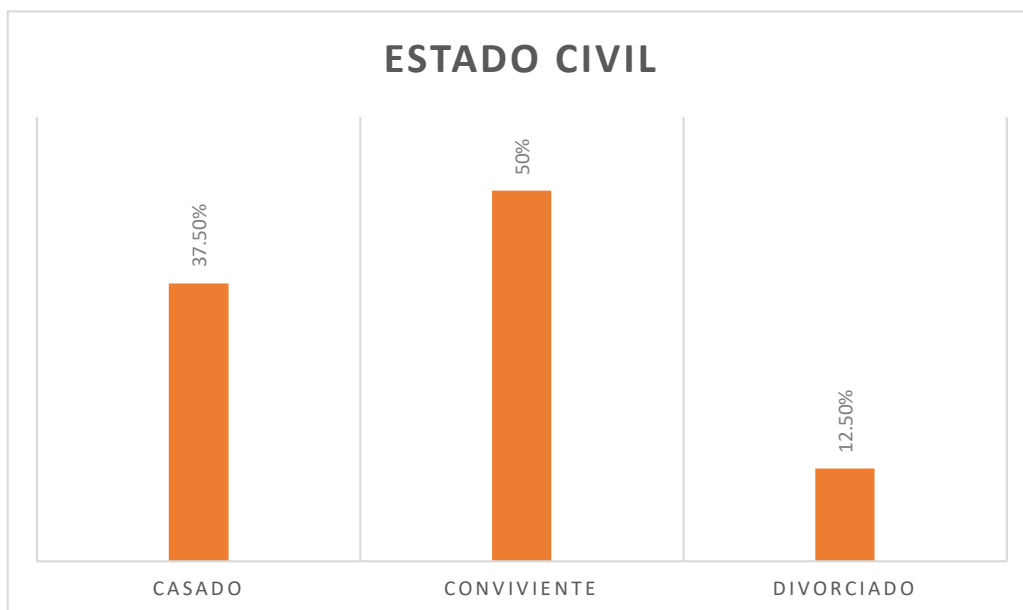


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 04

**TABLA N° 05**  
**PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ninguno	24	75,0	75,0	75,0
Administrador	4	12,5	12,5	12,5
Contador	4	12,5	12,5	12,5
Total	32	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

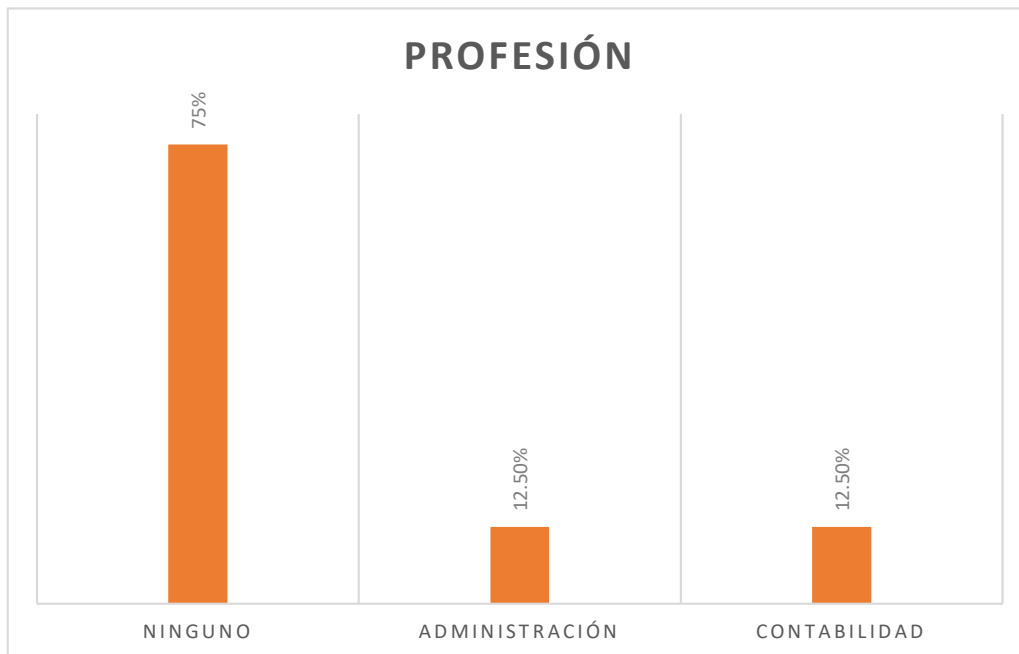


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 05

**TABLA N° 06**  
**TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 año a 5 años	4	12,5
	6 años a 10 años	12	37,5
	11 años a 15 años	16	50,0
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

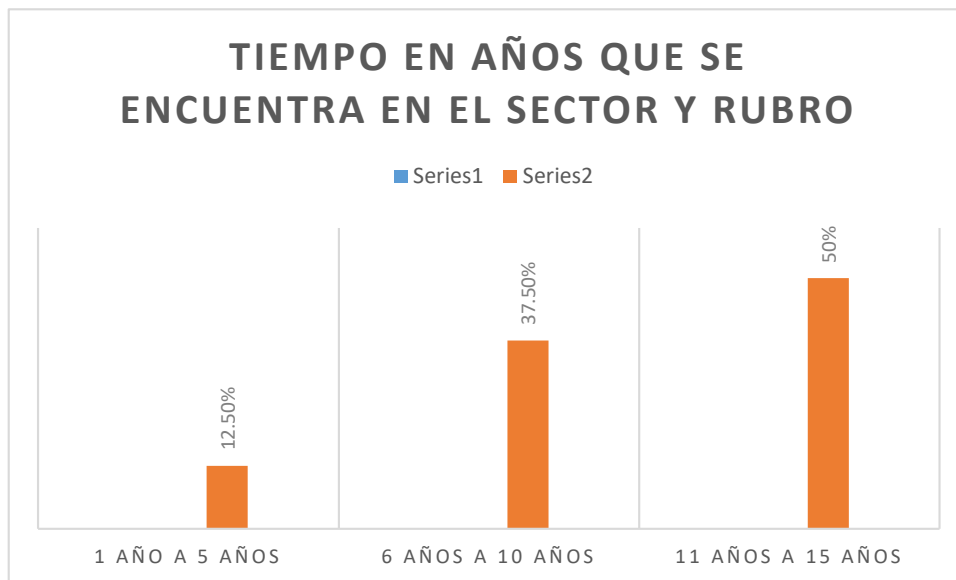


FIGURA N° 06. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

**TABLA N° 07**  
**FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Si	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación

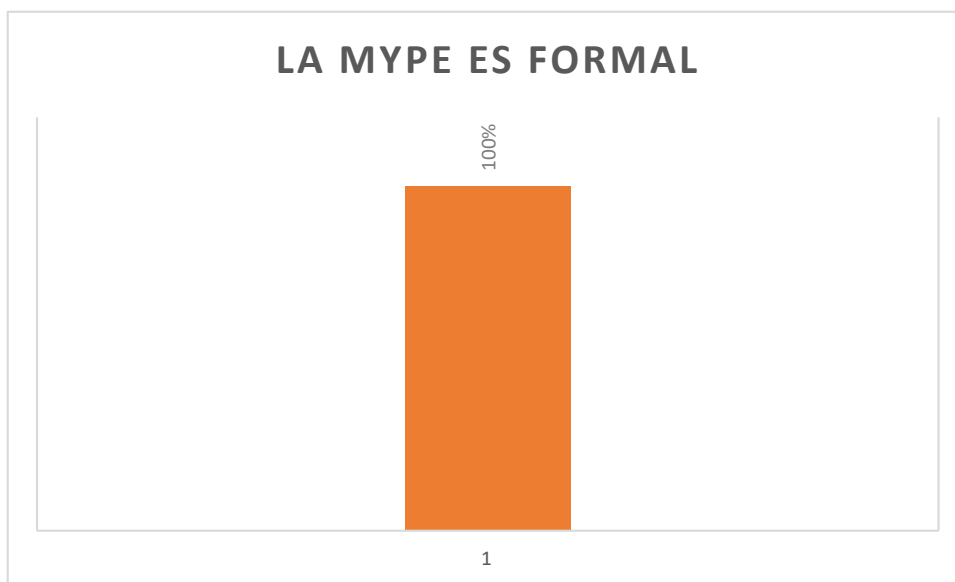


FIGURA N° 07. La formalidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.  
Fuente: Tabla N° 07

**TABLA N° 08**

**NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
1 a 3	12	37,5
4 a 7	16	50,0
8 a 12	4	12,5
Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación

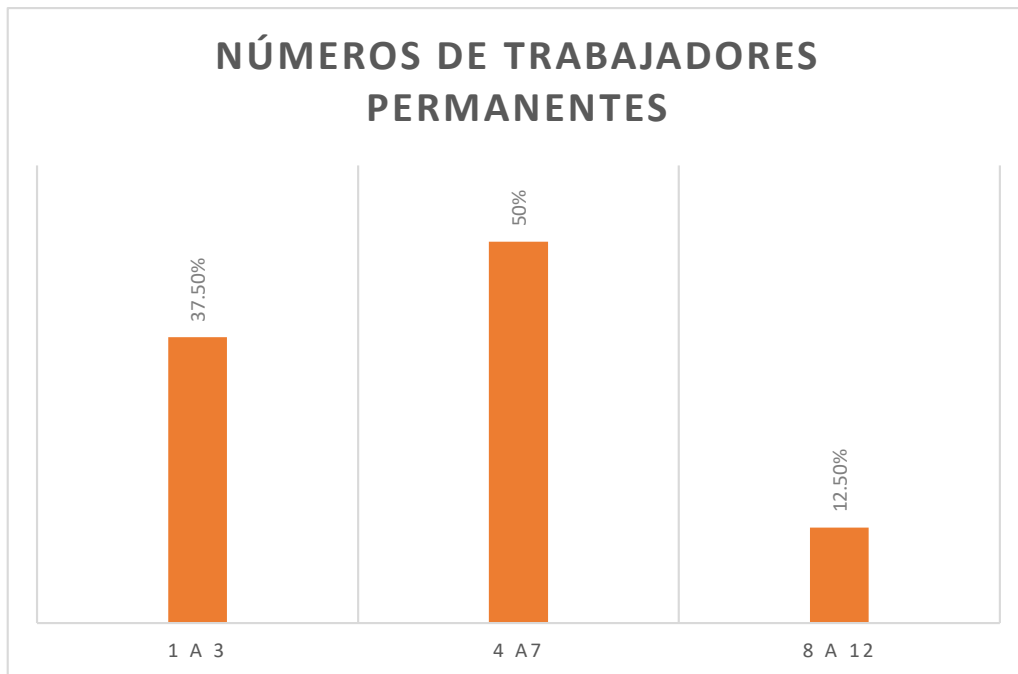


FIGURA N° 08. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 08

**TABLA N° 9**

**NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 a 3	24	75,0
	8 a 12	4	12,5
	13 a mas	4	12,5
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación

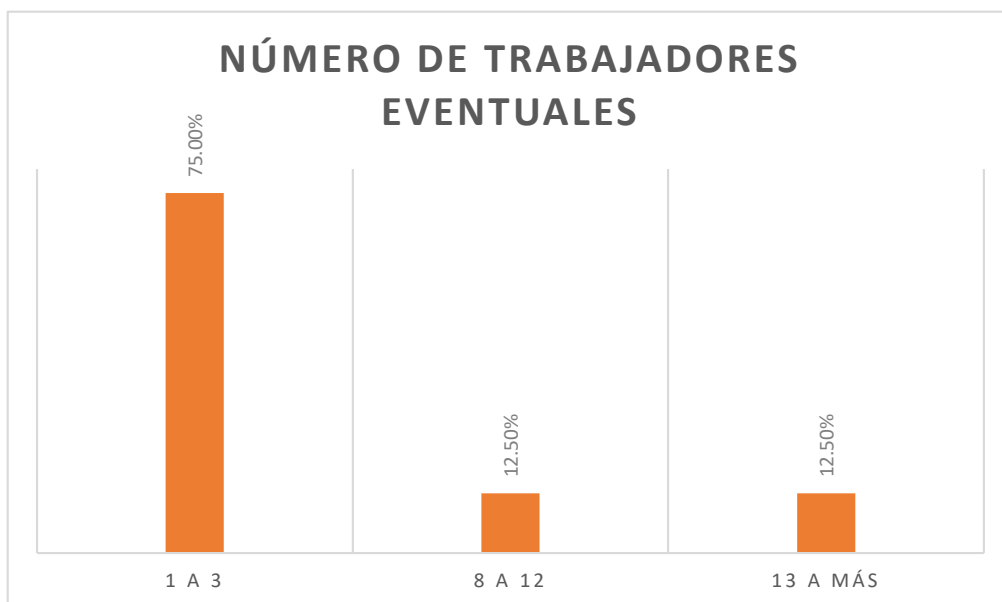


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 09

**TABLA N° 10**

**MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,**

	Frecuencia		Porcentaje
Válido	Obtener ganancias	28	87,5
	otros	4	12,5
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación

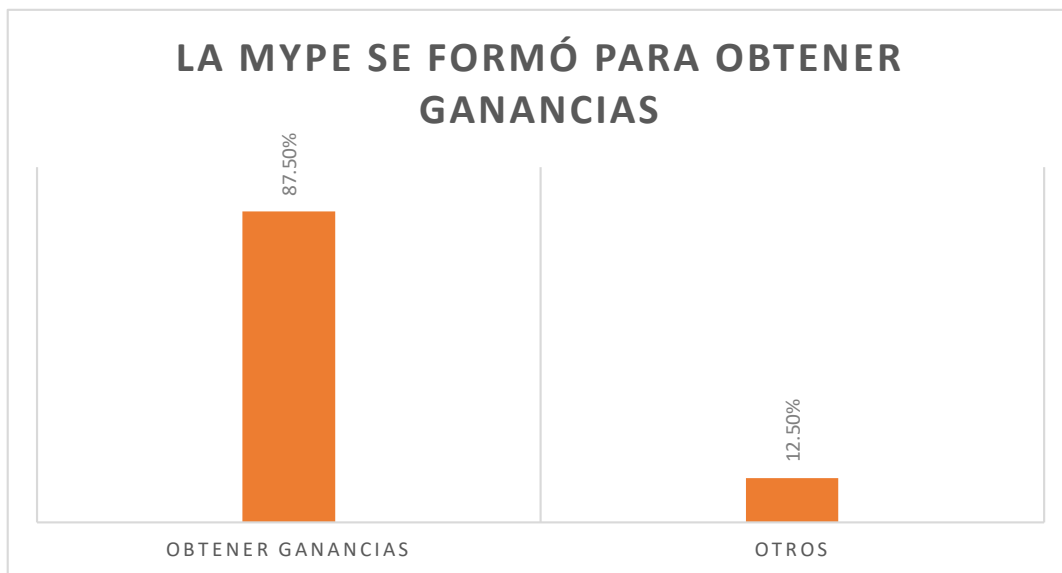


FIGURA N° 10. El motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 10

**TABLA N° 11**

**COMO FINANCIA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO DE LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido      Financiamiento de Terceros	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación



**FIGURA N° 11.** Como financia sus actividades las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 11

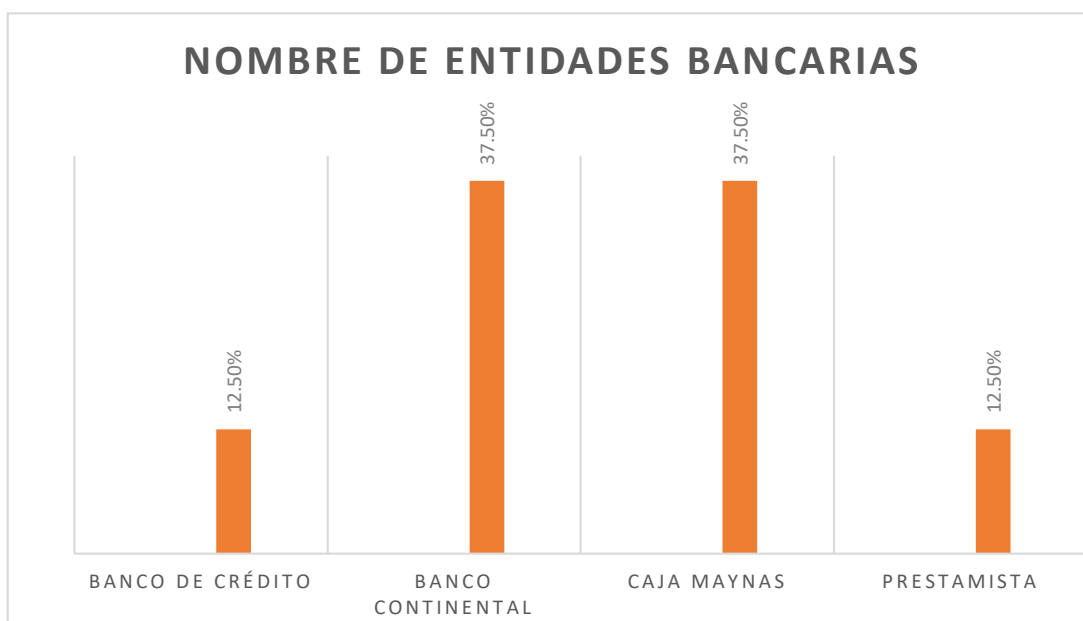


**TABLA N° 12**

**FINANCIAMIENTO DE TERCEROS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Banco de Crédito	4	12,5
	Banco Continental	12	37,5
	Caja Maynas	12	37,5
	Prestamista	4	12,5
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 12.** Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

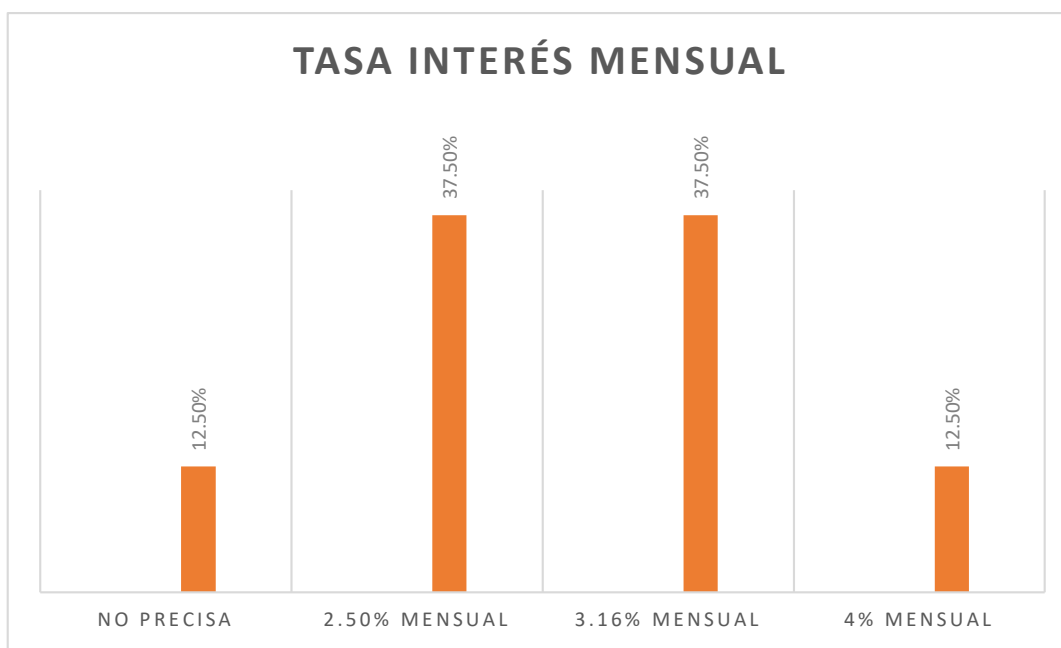
Fuente: Tabla N° 12

**TABLA N° 13**

**TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No precisa	4	12,5
	2.50% mensual	12	37,5
	3.16% mensual	12	37,5
	4% mensual	4	12,5
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 13.** Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

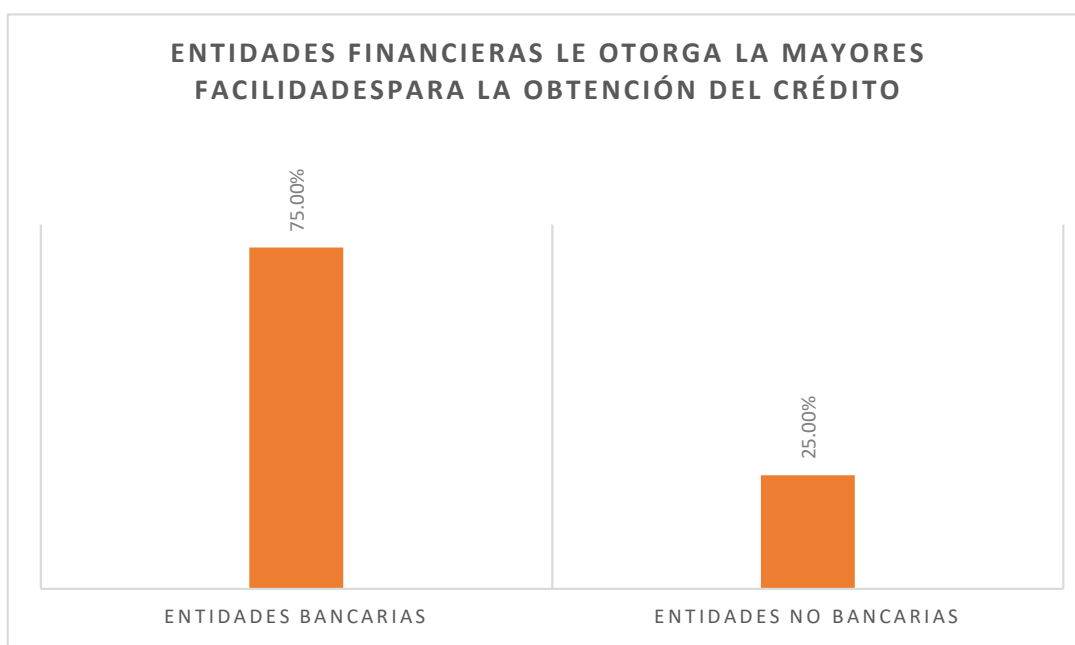
Fuente: Tabla N° 13

**TABLA N° 14**

**ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES FACILIDADES A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidades Bancarias	24	75,0
	Entidades No Bancarias	8	25,0
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 14.** Entidades que otorgan mayores facilidades a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 14

**TABLA N° 15**

**CANTIDAD DE VECES QUE SOLICITÓ EL CRÉDITO EN EL AÑO 2018 LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	2	16	50,0
	3	8	25,0
	4	8	25,0
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

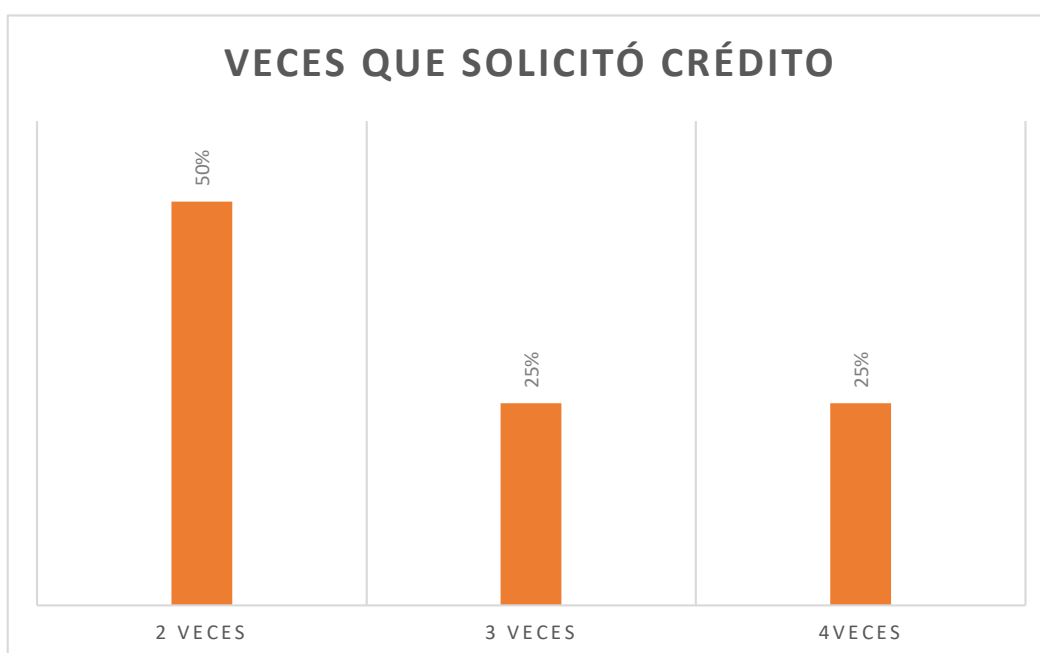


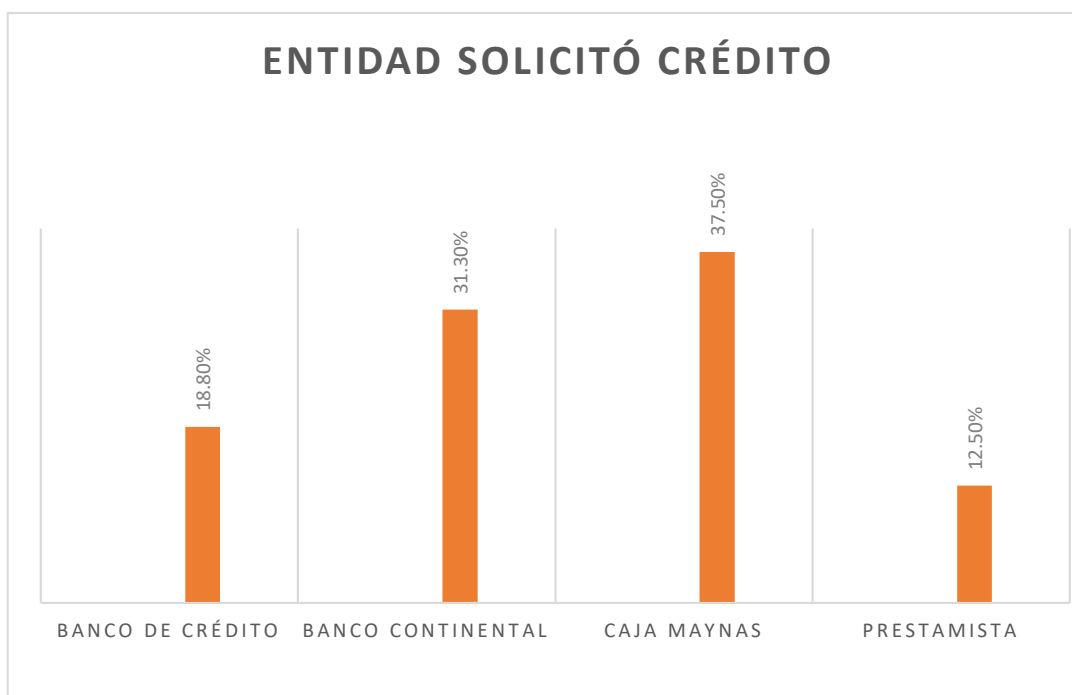
FIGURA N° 15. Cantidad de veces que solicitó crédito en el año 2016 las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018. Fuente: Tabla N° 15

**TABLA N° 16**

**A QUE ENTIDAD SOLICITO EL CREDITO EL AÑO 2018 LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Banco de Crédito	6	18,8
	Banco Continental	10	31,3
	Caja Maynas	12	37,5
	Prestamista	4	12,5
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 16.** A qué entidad solicito el crédito el año 2016 las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

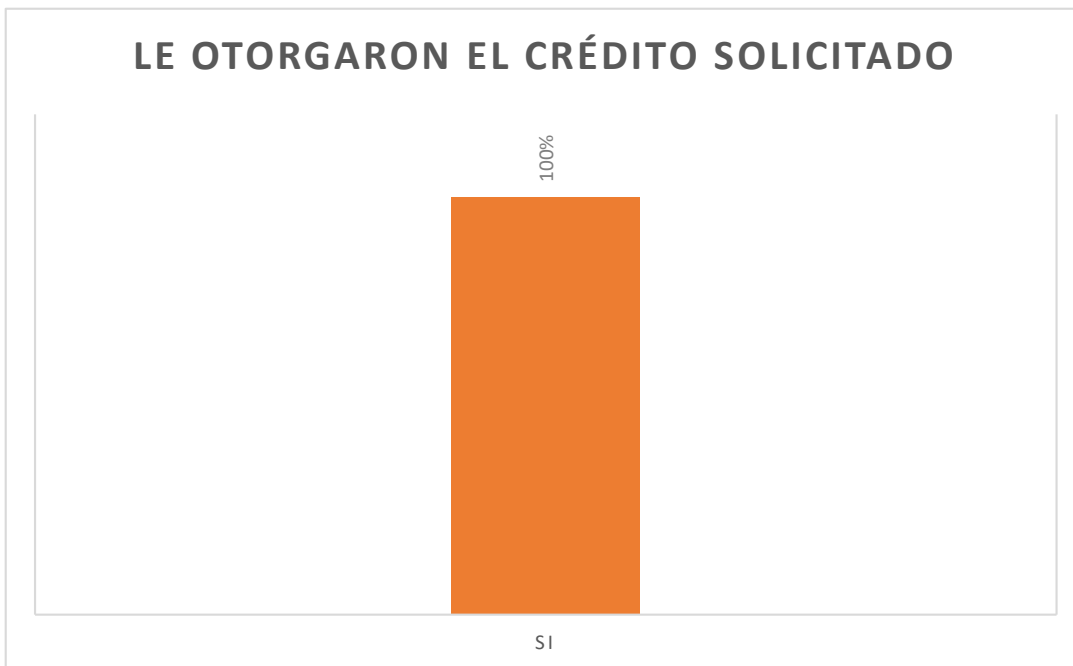
Fuente: Tabla N° 16

**TABLA N° 17**

**LE OTORGARON EL CREDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO DE LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Si	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



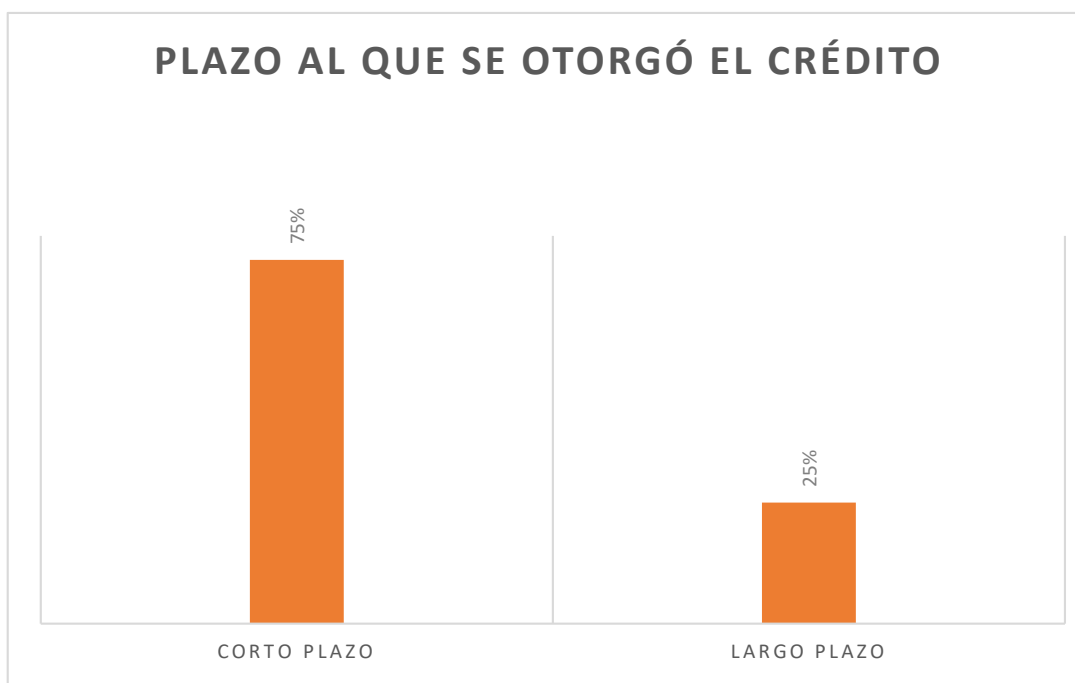
**FIGURA N° 17.** Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.  
Fuente: Tabla N° 17

**TABLA N° 18**

**PLAZO QUE LE OTORGARON EL CREDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Corto Plazo	24	75,0
	Largo Plazo	8	25,0
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 18.** Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 18

**TABLA N° 19**

**LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON LOS MONTOS SOLICITADOS  
POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,  
RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Si	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

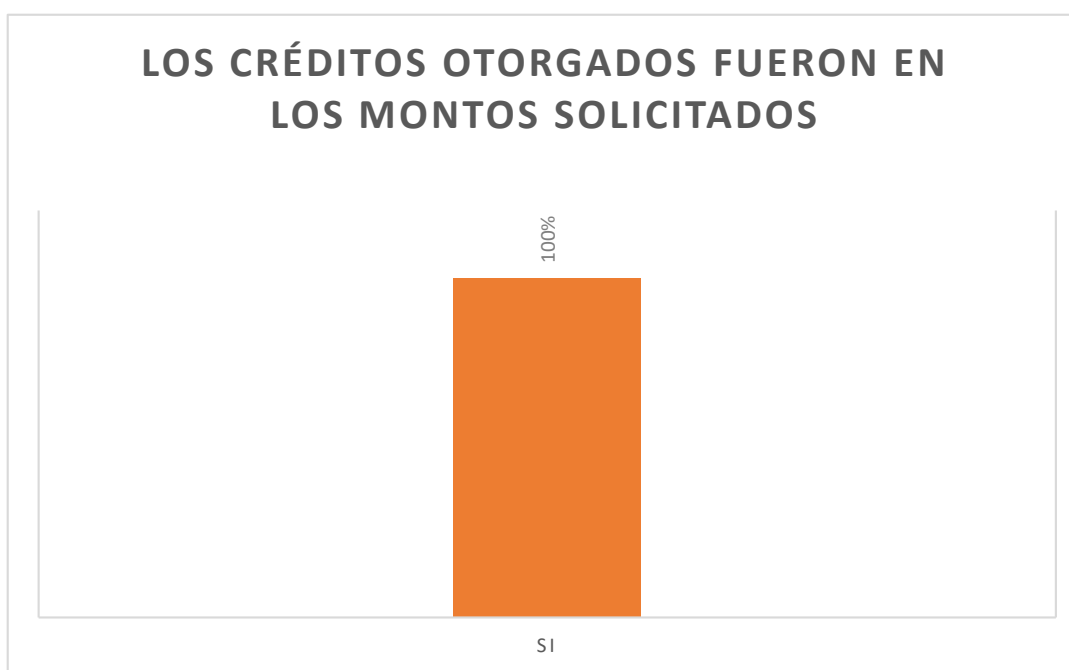


FIGURA N° 19. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018. Fuente: Tabla N° 19

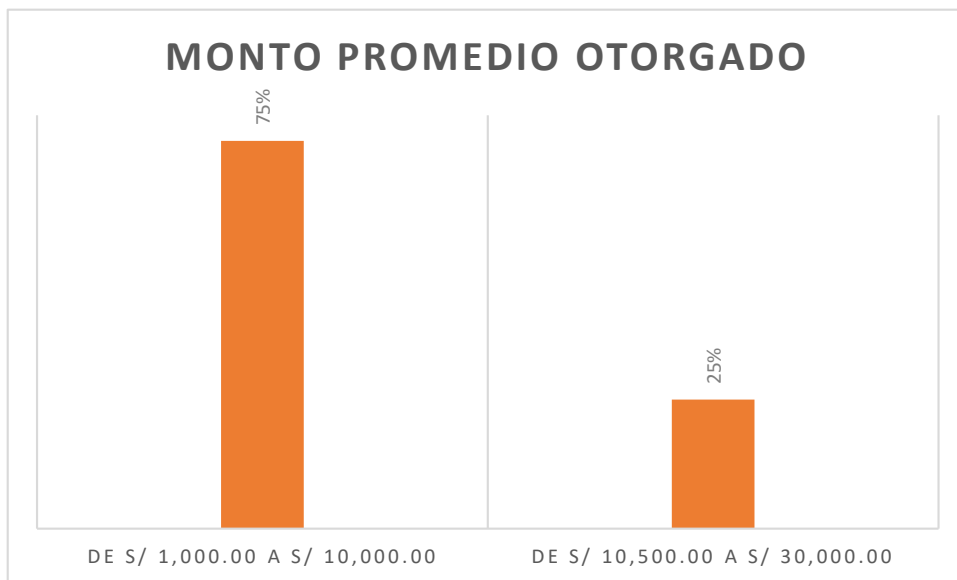


**TABLA N° 20**

**MONTO PROMEDIO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS  
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE  
CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido De S/.1,000.00 a S/.10,000.00	24	75,0
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	8	25,0
Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 20.** Monto promedio otorgado a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N°20

**TABLA N° 21**

**INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo	20	62,5
	Mejoramiento y/o ampliación del local	8	25,0
	Herramientas	4	12,5
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

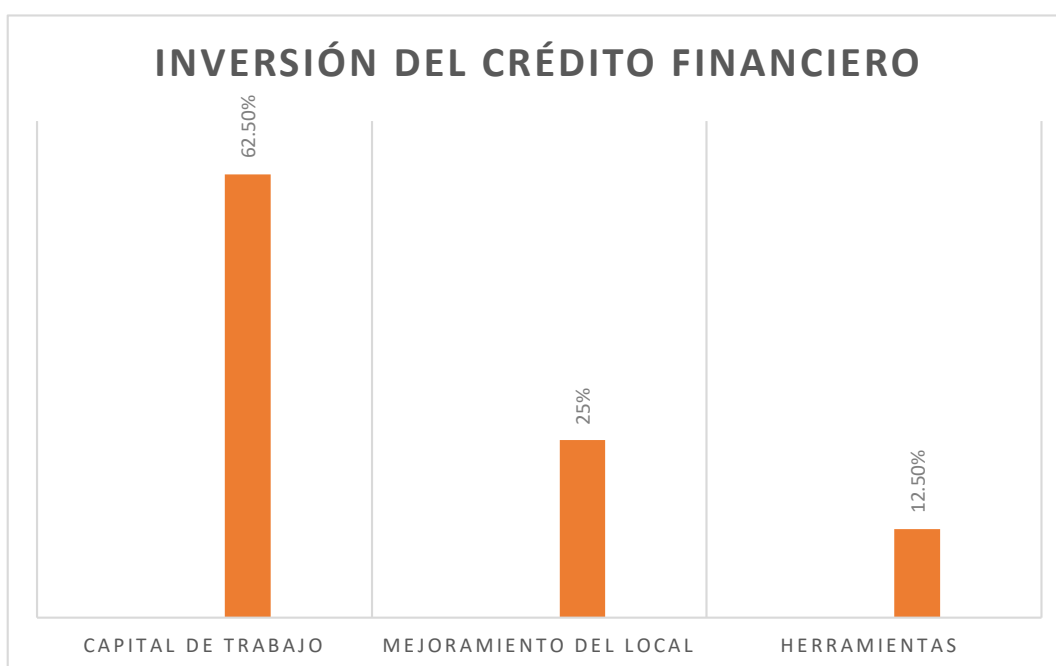


FIGURA N° 21. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

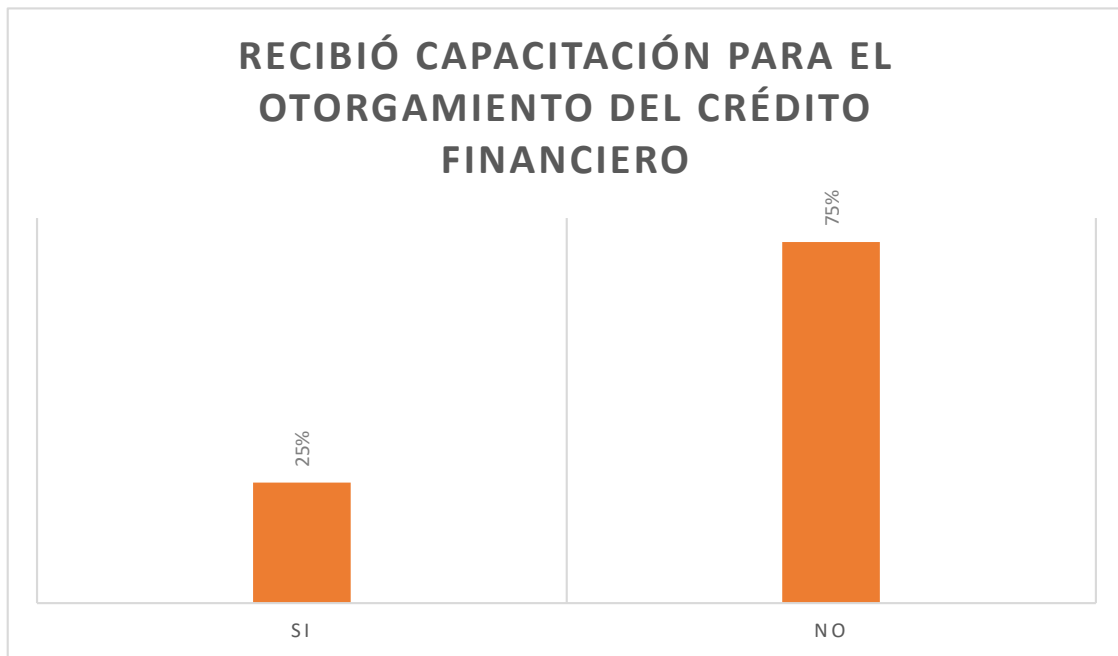
Fuente: Tabla N°21

**TABLA N° 22**

**RECIBIÓ CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO FINANCIERO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
SI	8	25,0
NO	24	75,0
Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 22.** Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

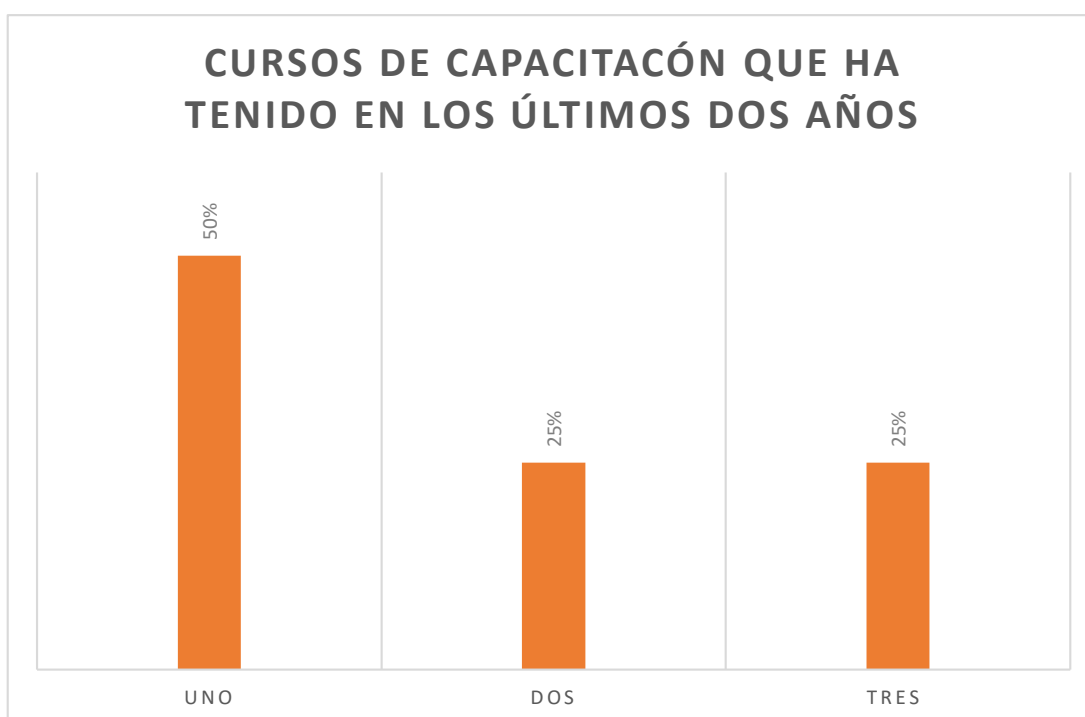
Fuente: Tabla N° 22

**TABLA N° 23**

**CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE HA TENIDO EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Uno	16	50,0
	Dos	8	25,0
	Tres	8	25,0
	Mas de 3	0	
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 23.** Cursos de capacitación que ha tenido en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 23

**TABLA N° 24**

**RECIBIÓ ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LA EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Si	16	50,0
No	16	50,0
Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

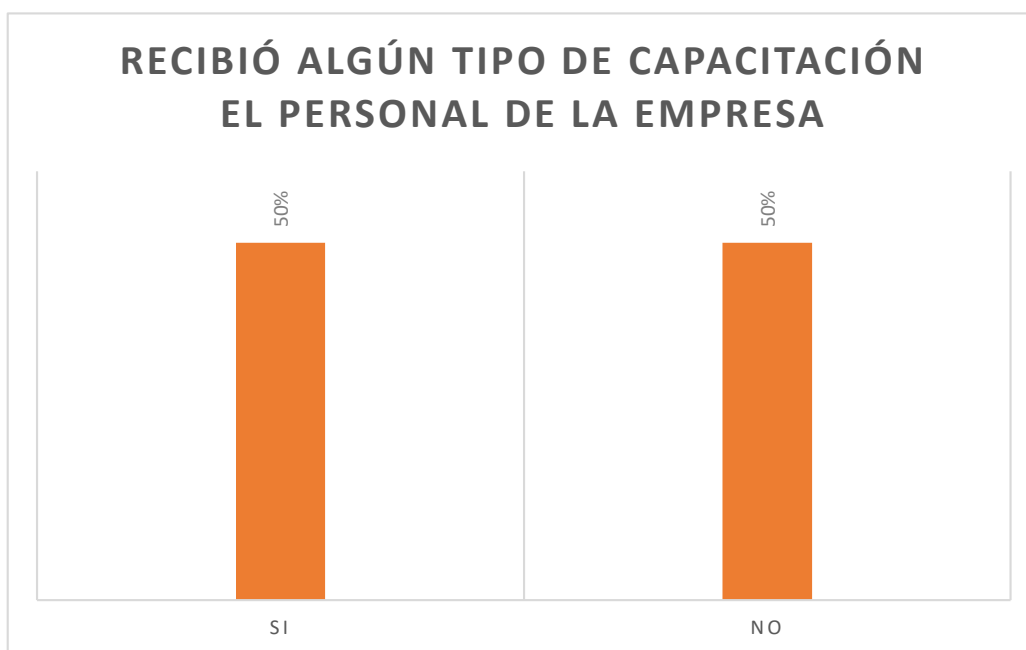


FIGURA N° 24. Recibió algún tipo de capacitación el personal de la empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.  
Fuente: Tabla N° 24

**TABLA N° 25**

**CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Si	32	100,0
No	0	0
Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

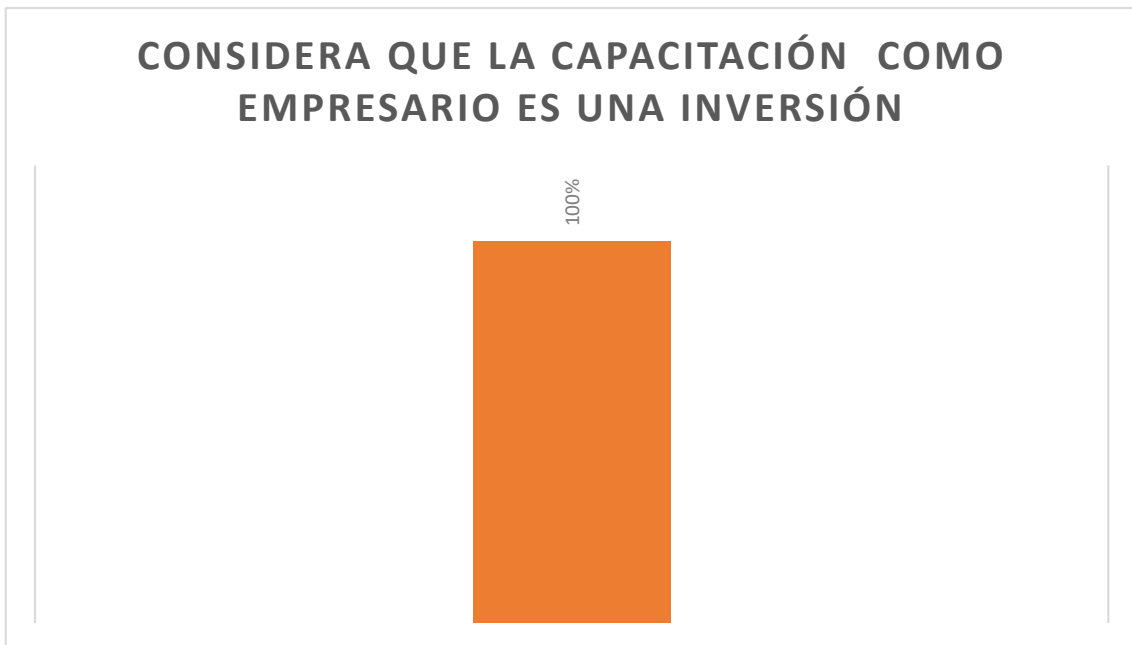


FIGURA N° 25. Considera que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 25

**TABLA N° 26**

**CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DE SU PERSONAL ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Si	32	100,0
No	0	0
Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 26. Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

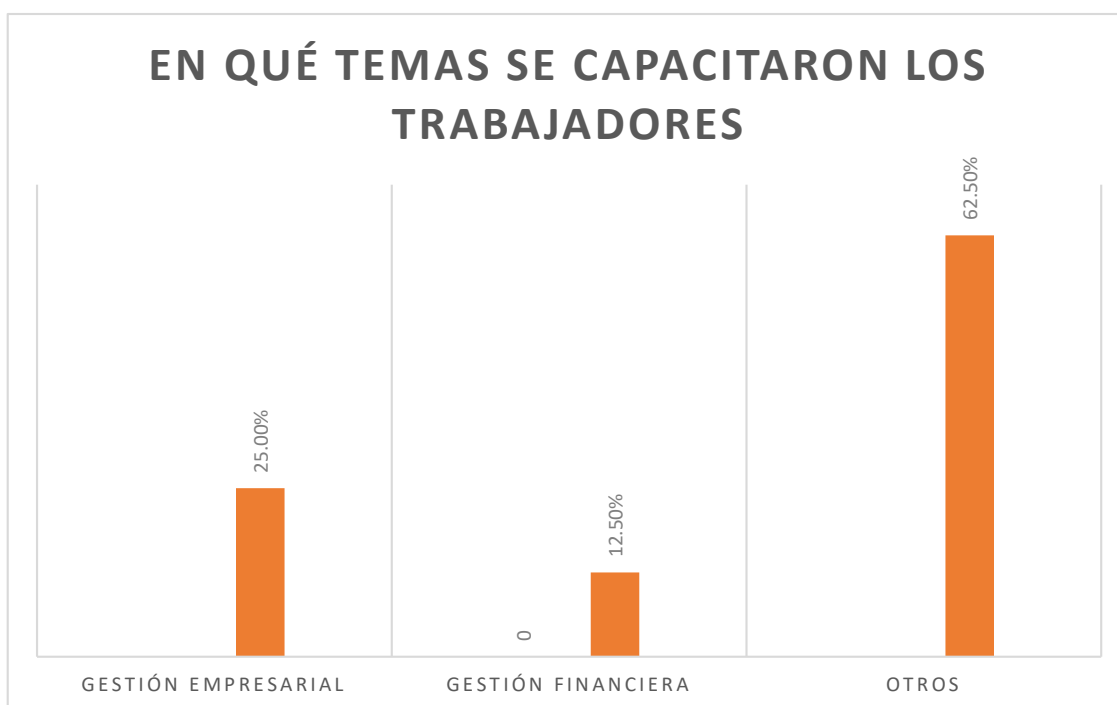
Fuente: Tabla N° 26

**TABLA N° 27**

**EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Gestión Empresarial	8	25,0
	Gestión Financiera	4	12,5
	Otros	20	62,5
	Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 27.** En qué temas se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 27



**TABLA N° 28**

**EL FINANCIAMIENTO OTORGADO HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Si	32	100,0
No	0	0
Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

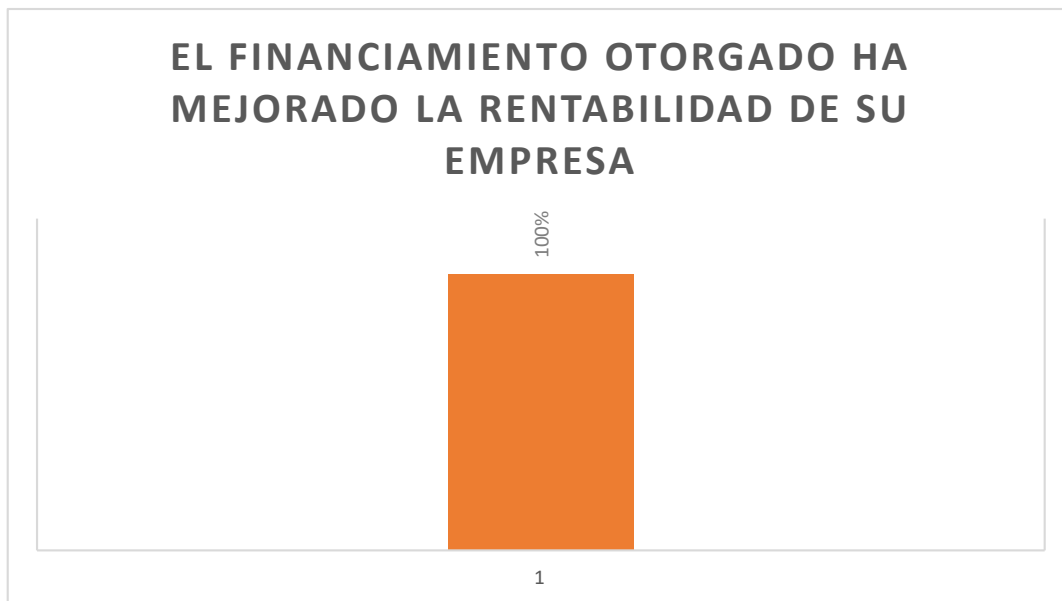


FIGURA N° 28. El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

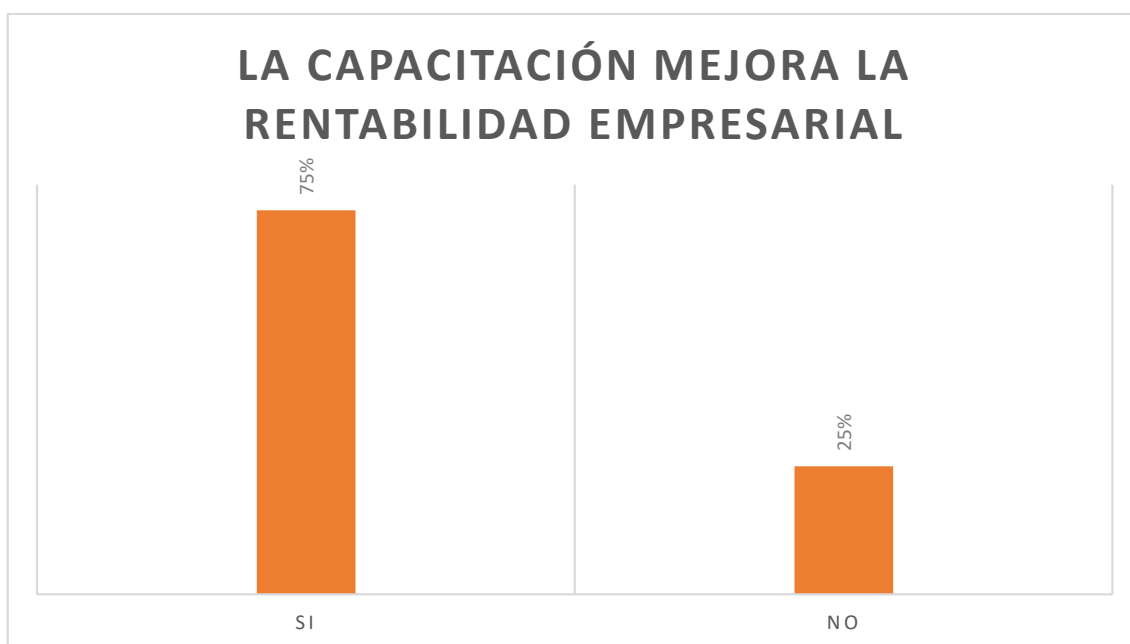
Fuente: Tabla N° 28

**TABLA N° 29**

**LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Si	24	75,0
No	8	25,0
Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 29.** La capacitación mejora la rentabilidad empresarial de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

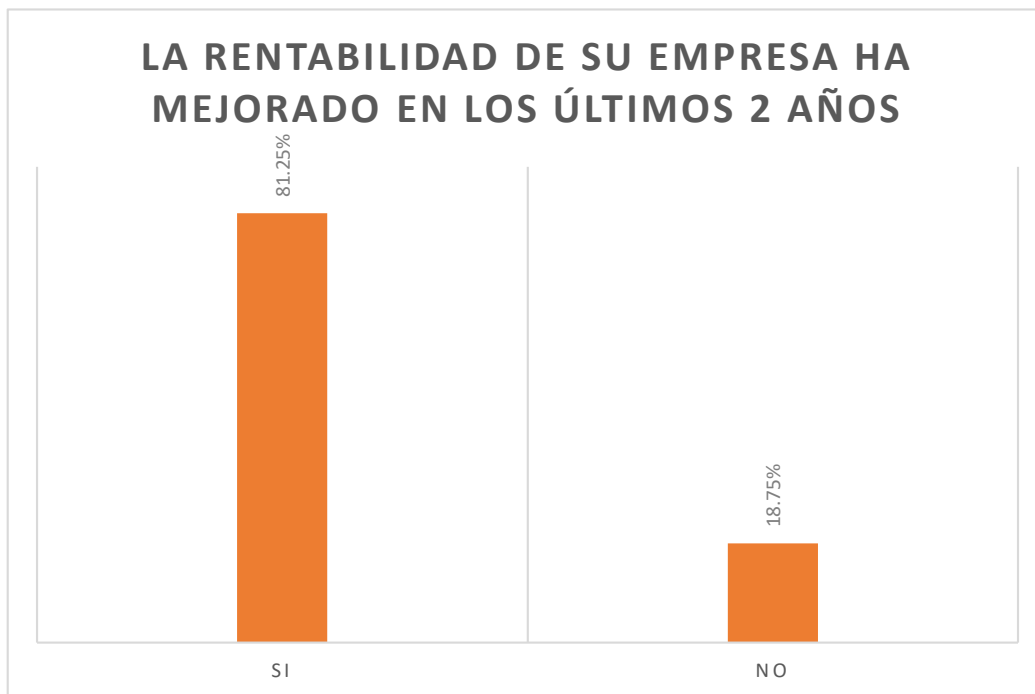
Fuente: Tabla N° 29

**TABLA N° 30**

**LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS ÚLTIMOS 2 AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Si	26	81,25
No	6	18,75
Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 30.** La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 30

**TABLA N° 31**

**EL AÑO 2016 FUE MEJOR EN RENTABILIDAD PARA SU EMPRESA QUE EL AÑO 2017 DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LIBRERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
SI	10	31,25
NO	22	68,75
Total	32	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

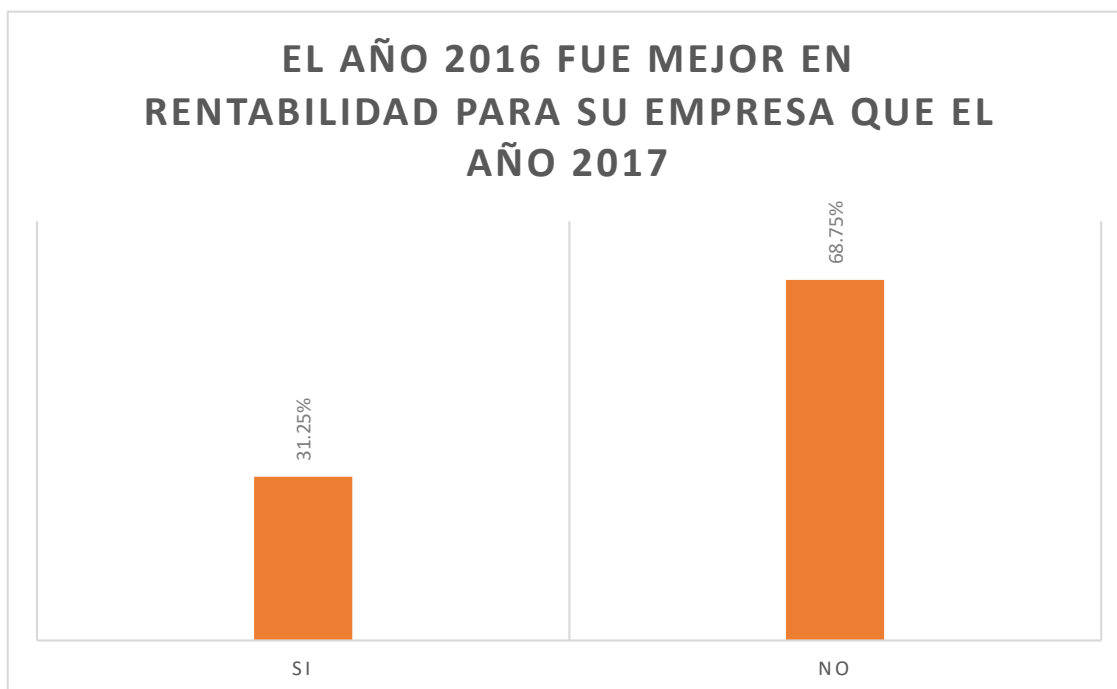


FIGURA N° 31. El año 2016 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2017 de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 31

## 4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 50% (16) de los representantes de las micro empresas tienen entre 36 a 45 años de edad; el 25% (8) tienen entre 26 a 35 años y de 56 años a más el 25% (8). (Ver tabla N° 1).
- El 75% (24) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 25% (8) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2),
- El 50,% (16) de los microempresarios encuestados tienen primaria completa; el 25% (8) secundaria completa y el 25% (8) superior universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 50,0% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 37.5% (12) son casados y el 12.5%(4) son divorciados. (Ver tabla 04).
- El 75% (24) de los de los representantes no presentan profesión alguna, el 12.5% (4) son de profesión Administrador y el 12.5% (4) son de profesión Contador (Ver tabla 05).

### Respecto a las características de las microempresas

- El 50% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 11 a 15 años en el rubro, el 37,5% (12) tienen entre 8 10 años y el 12.5% (4) tienen entre 1 a 5 años (Ver tabla 06).
- El 100% (32) de las empresas encuestadas son formales (Ver tabla 07).
- El 50% (16) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores permanentes. El 37.5% (12) tienen entre 1 a 3 trabajadores permanentes y el 12.5% (4) tiene entre 8 a 12 trabajadores permanentes (Ver tabla 08).
- El 75% (24) de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales; el 12.5% (4) tienen entre 8 a 12 trabajadores permanentes y el 12.5% (4) tiene entre 13a más trabajadores permanentes (Ver tabla 09).
- El 87.5% (28) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias y el 12.5% (4) con otros fines (Ver tabla 10).

### **Respecto al financiamiento**

- El 100% (32) de las microempresas han sido financiados por terceros (Ver tabla 11).
- El 37.5% (12) de las microempresas han sido financiados por el Banco Continental; el 37.5% (6) por Caja Maynas; el 12.5% (4) por el Banco de Crédito y el 12.5% (4) por prestamistas. (Ver tabla 12).
- El 37.5% (12) de las microempresas pago una tasa de interés del 3.16%; el 37.5% (12) pago el 2.50%; el 12.5% (4) pago el 4% y el 12.5% (4) no precisa. (Ver tabla 13).
- El 75% (24) entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las microempresas y el 25% (\$) fueron entidades no bancarias. (Ver tabla N° 14).
- El 50% (16) solicito 2 veces crédito el año 2016 ; el 25% (8) solicito 3 veces y el 25% (8) solicito 4 veces (Ver tabla 15).
- El 37.5% (12) de las microempresas solicito crédito a Caja Maynas ; el 31.3% (10) a Banco Continental; el 18.8% (6) al Banco de Crédito y el 12.5% (4) a prestamistas. (Ver tabla 16).
- Al 100% (32) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado el año 2018. (Ver tabla 17).
- El 75% (24) les otorgaron créditos a corto plazo, y al 25% (8) a largo plazo. (Ver tabla N° 18).
- Al 100% (32) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados. (Ver tabla N° 19).
- Al 75% de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a 10,000 soles y 25% les otorgaron créditos entre 10,500 a 30,000 soles en el 2018 (Ver tabla 20).
- El 62.5% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (mercaderías); el 25% (8) en mejoramiento de local, y el 12.5% (4) en herramientas (ver tabla 21).

### **Respecto a la capacitación**

- El 25% (8) de las microempresas sí recibió capacitación y el 75% (24) no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero (ver tabla 22).
- El 50% (16) de las microempresas ha tenido un curso de capacitación ; el 25% (8) dos capacitaciones y el 25% (8) tres capacitaciones en los últimos dos años (ver tabla 23).
- El 50% (16) del personal de la microempresa sí recibió capacitación y el 50% (16) no recibió capacitación ( ver tabla 24).
- El 100% (32) de las microempresas considera que la capacitación como empresario es una inversión ( ver tabla 25).
- El 100% (32) de las microempresas considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa (ver tabla 26).
- El 25% (8) de las microempresas capacitó a su personal en gestión empresarial, el 12,5% (4) gestión financiera y el 62,5% otros (ver tabla 27).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 100% (32) de las microempresas el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad (ver tabla 28).
- El 75% (24) de las microempresas la capacitación sí mejoro la rentabilidad empresarial y el 25% (8) no mejoro (ver tabla 29).
- El 81,25% (26) de las microempresas sí mejoro su rentabilidad y el 18,75% (6) no mejoro su rentabilidad en los últimos dos años (ver tabla 30).
- El 31,25% (10) de las microempresas obtuvo mejor rentabilidad el año 2016 y el 68,75% obtuvo mejor rentabilidad el año 2017 (ver tabla 31).

## **V. CONCLUSIONES.**

### **Respecto a los empresarios**

- De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 50% (16) de los representantes de las micro empresas tienen entre 36 a 45 años.
- El 75% (24) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 25% (8) son del sexo femenino.
- El 50,0% (16) de los microempresarios encuestados tienen primaria completa.

- El 50,0% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes.

- El 75% (24) de los de los representantes no presentan profesión alguna.

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

- El 50% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 11 a 15 años en el rubro.
- El 100% (32) de las empresas encuetadas son formales.
- El 50% (16) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores permanentes.
- El 75% (24) de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales.
- El 87.5% (28) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias.

#### **Respecto al financiamiento**

- El 100% (32) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 37.5% (12) de las microempresas han sido financiados por el Banco Continental.
- El 37.5% (12) de las microempresas pago una tasa de interés del 3.16%.
- El 75% (24) entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las microempresas.
- El 50% (16) solicito 2 veces crédito el año 2018.
- El 37.5% (12) de las microempresas solicito crédito al Banco Continental.
- Al 100% (32) de las microempresa les otorgaron el préstamo solicitado el año 2018.
- El 75% (24) les otorgaron créditos a corto plazo.
- Al 100% (32) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados.
- Al 75% de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a 10,000 soles
- El 62.5% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (mercaderías).

#### **Respecto al capacitación**

- El 75%(24) no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.
- El 50%(16) de las microempresas ha tenido un solo curso de capacitación en los dos últimos años.
- El 50% (16) de las microempresas si recibió capacitación.
- El 100%(32) de las microempresas considera que la capacitación para el empresario es una inversión.



- El 100%(32) de las microempresas considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.
- El 62,5%(20) de las microempresas capacito a su personal en otros.

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 100%(32) de las microempresas el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad.
- El 75%(24) de las microempresas la capacitación si mejoro la rentabilidad empresarial.
- El 81,25%(26) de las microempresas mejoro su rentabilidad en los dos últimos años.
- El 68,75% (20) de las microempresas obtuvo mejor rentabilidad en el año 2017.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **En relación a los empresarios**

- Que las personas con iniciativa formen empresas de este rubro librerías por ser una actividad de gran demanda.
- Que las personas se animen a pertenecer a las MYPES del rubro librerías.
- Que los microempresarios se capaciten continuamente para que así se encuentren preparados para cualquier eventualidad.
- Que la actividad en el presente rubro librerías sirva para tener a más familias casadas, por ser requisitos que exigen las entidades financieras para los créditos financieros.

- Que se capaciten en alguna institución para optar algún grado académico y mejorar personalmente.
- Que los micro empresarios diversifiquen su ocupación.

#### **En relación a las características de las micro empresas**

- Que permanezcan en dicho rubro ya que siempre contarán con demanda ya que la población se encuentra en aumento proporcional en cualquier zona.
- Es necesario que dichas empresas o entidades se formalicen ya que es un requisito por parte de las entidades financieras para que les brinden crédito.
- Es recomendado que dichas empresas o entes de este rubro cuenten con personal permanente ya que les brindará una mayor confianza en el desarrollo de su empresa y evitando gastos constantes que implica la rotación de personal.
- Que los empresarios consideren el de tener cantidad de personal eventual, y así evitar costos laborales adicionales para el beneficio de la empresa.
- Que continúen en la librerías por ser un rubro rentable.

#### **En relación al financiamiento**

- Se recomienda que en lo general trabajen con financiamiento de familiares, amigos o capital propio.
- Que, al momento de solicitar o buscar un crédito, primero realicen un estudio de las diferentes ofertas que les puede brindar entidades financieras y así optar por la más conveniente.
- Que pregunten y analicen los tipos de tasas de interés de las entidades financieras y optar por la rentable.
- Que las entidades no bancarias opten por facilitar crédito a dichos empresarios.

- Que eviten optar por financiamiento mediante prestamistas o usureros ya que se adquiere intereses elevados.
- Que cuando adquieran financiamiento a largo plazo sean para operaciones a largo plazo.
- Que el financiamiento o crédito adquirido no sobrepase la cantidad a poder solventar de la empresa para así no afectar su rentabilidad futura.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar y en el momento adecuado, y así evitar insolvencias y la falta de liquidez.
- Que las inversiones de los créditos sean utilizadas como capital de trabajo y en compra de mercaderías .

#### **En relación a la capacitación**

- Que las entidades financieras realicen capacitaciones a los delegados de las MYPES.
- Que los micro empresarios por lo menos se capaciten 2 veces al año.
- Que se capaciten en cursos de administración y gestión empresarial
- Que se realicen capacitaciones a los asalariados de las MYPES.
- Que realicen capacitaciones a su personal por lo menos 2 veces al año.
- Que capaciten a sus asalariados en manejo de indicadores de inventarios.
- Que los costos por las capacitaciones estén considerados en su flujo de caja.
- Dado que la capacitación es relevante, recomendamos que se capaciten en indicadores de gestión.

#### **En relación a la rentabilidad**

- Que realicen financiamiento solo cuando las condiciones económicas financieras lo ameriten.

- Que realicen capacitaciones en análisis de las ratios financieras, de acuerdo a sus estados financieros.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alberdi J. & Pérez K. (2006), en *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas*. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141>

Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). *El financiamiento Informal en el Perú*. Pág. 103. 2001. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>

Arostegui A. A. (2013), *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas* Tuvo como objetivo: *Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/>

Benancio D. & Gonzales Y. (2013), *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, período 2012*. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

- Briseño A. (2009), *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Campaña A. (2012), *¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?*. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>
- Del Águila R. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012*. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta” [erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf) f pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, **Atlanta**
- Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de Julio del 2013, *mep.pe* › *Blog* 24 sep. 2016 - **24 septiembre, 2016**. 0. 3906. Por: **Edwin Escalante Ramos**. El **02 de Julio del 2013**, el **Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056**
- Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas” lourdes-escobedo-almendral: "*Evolución de la teoría sobre la estructura financiera óptima en las empresas*" en **Revista Caribeña de Ciencias Sociales**, diciembre 2014, en <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>
- Espinoza A. (2009), *Las microempresas ¿pueden crecer?* Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>

Enciclopedia de Economía (2009), *Financiar*. Recuperado de <http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>

Huamán (2009), "Empresas peruanas" Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). *Las Mypes en el Perú*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

Instituto de Incidencias Ambientales (2009), *Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones

Latameconomy.org (s/f), *Caracterización y política de pymes en América Latina*. Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/>

Luces A. (2011), *Teoría del Financiamiento*. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Martínez M. A. (2013), *Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm>

Modigliani y Miller (MM) en 1958. [https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema\\_de\\_Modigliani-Miller](https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-Miller) El teorema *Modigliani-Miller* (llamado así por Franco *Modigliani* y Merton *Miller*) es

parte ... *Modigliani* ganó el premio Nobel de Economía en 1985 por *esta* y otras contribuciones, *Miller* también fue .... "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment," *American Economic Review* (junio de 1958

Nair C. T. (2007), *Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización*. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>

Navarro N. A. (2004), *El sistema financiero*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml>

Pérez L. & Campillo F. (2013), *Financiamiento*. (Informe de Investigación): Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

Rocha A. (2011), *Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia*. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://tesis.luz.edu.ve/tde\\_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha\\_lengua\\_asdrubal\\_ll.pdf](http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf)

Romero T. (2011), *España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis*. *Avance Mypes* [Mensaje en un Blog]. Recuperado de <http://avancemypes.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.html>

Saavedra H. S. (2011), en su tesis, *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro*

*transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010.* (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Shuña J. (2018) ,En su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017*” (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Tello S. Y. (2014), *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país.* [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHVKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>

Turmero P. (s/f), *La microempresa en el contexto de la globalización.* Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Vásquez F. (2008), *Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007.* (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote



Vigil, Y. (2008), “*Formación, crecimiento y proyección de las Mypes*”.

Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)”

*erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.p*

*df* millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando **Villarán** (2008);

3

Yaya P. (1991), *¿Qué es financiamiento?* Recuperado de

<https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW>

Zorrilla J. P. (2004), *Importancia de las Pymes en México y el mundo*. Recuperado

de <http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo>

## VIII. ANEXOS

### 1. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

<b>Etapas</b>	<b>Fecha de inicio</b>	<b>Fecha de término</b>	<b>Dedicación Semanal (Horas)</b>
✓ Recolección de datos	15/08/2018	31/10/2018	20 horas
✓ Análisis de datos	01/11/2018	3/11/2018	40 horas
✓ Elaboración del informe final	01/12/2018	24/12/2018	30 Horas

### 2. PRESUPUESTO

<b>PRESUPUESTO</b>			
<b>LOCALIDAD:</b> Callería - Pucallpa			
<b>Rubros</b>	<b>Cant.</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
<b>Bienes de consumo:</b>			
▪ Lapiceros	03 Und.	0.50	1.50
▪ Fólder y fastener	03 Und.	1.00	3.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	02 Millar	25.00	50.00
▪ Cuadernillo	02 Und.	4.50	9.00
<b>Total bienes de consumo</b>			<b>63.50</b>
<b>Servicios:</b>			
▪ Pasajes			100.00
▪ Impresiones	2,000 Und.	0.30	600.00
▪ Copias	300 Und.	0.10	30.00
▪ Anillado	04 Und.	7.00	28.00
▪ Internet	100 horas	1.00	100.00
<b>Total Servicios</b>			<b>858.00</b>
<b>Total General</b>			<b>921.50</b>

### 3. FINANCIAMIENTO

Para el desarrollo y elaboración del presente trabajo de investigación, así como también el gasto incurrido, será autofinanciado.

#### 4. CUESTIONARIO

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



---

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA  
INVESTIGACIÓN – DEMI

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las  
Mypes del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacidad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018”.

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

Encuestado (a):..... Fecha: ...../...../2018

Razón Social:.....RUC N°.....

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

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

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

**1.3 Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria:..... Secundaria: .....  
Superior.....

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

**1.5 Profesión:**.....

## II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2. La Mype es formal: Si.....
- 2.3 Números de trabajadores permanentes...
- 2.4 Nro. De Trabajadores eventuales....
- 2.5 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....

## III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1 Cómo financia su actividad productiva:
  - Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....
  - .Con financiamiento de terceros: Si.....No.....
  - Otros especificar.....
- 3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento:
  - Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3 Que tasa de interés mensual paga.....a las entidades bancarias(especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.4 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.:
  - Las entidades bancarias.....
  - Las entidades no bancarias.....
  - Los prestamistas usureros.....
- 3.5 En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito.....
- 3.6 A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado.....
- 3.7 El crédito fue de corto plazo.....El crédito fue de largo plazo.....
- 3.8 Qué tasa de interés mensual pagó.....a las entidad financieras que le otorgaron el crédito.
- 3.9 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....No.....
- 3.10 Monto promedio otorgado.....

3.11 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

Capital de trabajo (%).....

Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....

Activos fijos (%).....

.Programa de capacitación (%).....

Otros-Especificar:.....

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

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

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

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años:

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

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

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

01 Curso..... 02 Curso..... 03 Cursos..... Más de 3 cursos.....

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

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

4-5 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa;

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

4.6 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial.....

Manejo eficiente del microcrédito.....

Gestión Financiera.....

Prestación de mejor servicio al clientes.....

Otros: especificar.....

#### **V. 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.....Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los  
últimos 2 años Si.....No.....
- 5.4 El año 2016 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2015 Si.....No....

Pucallpa, Agosto 2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018”

**ARTÍCULO CIENTÍFICO**

**AUTOR:**

Chávez Silva, Lesly Pilar

**ORCID ID:** 0000-0002-2939-1346

**TUTOR:**

Mg. CPCC Díaz Odicio, Percy Lorenzo

**ORCID ID:** 0000-0001-9368-3274

**PUCALLPA- PERÚ**

**2018**

## RESUMEN

El presente proyecto de investigación realizado fue del tipo cuantitativo, que se realizó con el fin de tener información general sobre describir la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro de librerías del distrito de Callería, 2018. Para la que se adquirió información se empleó encuestas realizados a 32 microempresarios pertenecientes al rubro ya mencionado, los resultados fueron: La mayoría de los delegados de las empresas o entes encuestados son adultos ya que dichas edades están entre 36 a 45 años de edad, más de la mitad de encuestados son del sexo masculino, la mitad de encuestados un total el 50% cuentan con estudios académicos hasta el grado de instrucción primaria completa, la investigación está enfocada al sector del comercio. El 50% de empresas o entes encuestados están entre 11 a 15 años dentro del rubro y sector ya mencionados y por ende son empresas formalizados, el 50% de empresas o entes encuestados tienen de 4 a 7 asalariados permanentes, casi el total de empresas o entes encuestados es decir 75% cuentan entre 1 a 3 asalariados eventuales, y el 87.5% de empresas o entes encuestados fueron creados con la finalidad de adquirir ganancias. Las empresas encuestadas adquirieron financiamiento por medio de terceros, según la información adquirida el 37.5% fue por medio del Banco Continental, el 12.5% de empresas o entes encuestadas ignoran la cantidad de interés mensual que pagan, las entidades financieras le brindan diversos beneficios, el financiamiento adquirido por las empresas o entes encuestados fueron por cantidades en intervalo de S/1,000 a S/10,000 soles, siendo más de la mitad o para ser exactos el 75% a corto plazo, dicho financiamiento fue invertido al mejoramiento y/o ampliación de sus empresas. El 75% que representa más de la mitad no adquirió información o conocimiento antes de obtener el crédito, la mitad del total de encuestados para ser exactos el 50% no se preparó en estos últimos años, no prepararon a sus



asalariados o trabajadores, consideran a la capacitación a su personal como una inversión para sus empresas.

Como punto final el financiamiento y la capacitación trae beneficios a las empresas tanto en la rentabilidad constante en los periodos que van trabajando.

**Palabras clave:** Entes, financiamiento, asalariado, capacitación, empresa, rentabilidad.

## ABSTRACT

The present research project carried out was of the quantitative type, which was carried out in order to have general information on describing the characterization of the financing, training and profitability of the micro and small companies of the Commerce sector, bookstore category of the Callería district , 2018. For which it was acquired

Information was used surveys conducted to 32 micro entrepreneurs belonging to the aforementioned item, the results were: The majority of the delegates of the companies or entities surveyed are adults since these ages are between 36 to 45 years of age, more than half of respondents They are male, half of respondents a total of 50% have academic studies up to the level of complete primary education, the research is focused on the commerce sector. 50% of companies or entities surveyed are between 11 and 15 years within the aforementioned sector and sector and therefore are formalized companies, 50% of companies or entities surveyed have 4 to 7 permanent employees, almost all companies or Entities surveyed, that is, 75% have between 1 and 3 prospective employees, and 87.5% of companies or entities surveyed were created with the purpose of acquiring profits. The surveyed companies acquired financing through third parties, according to the information acquired, 37.5% was through the Continental Bank, 12.5% of companies or entities surveyed ignore the amount of monthly interest they pay, financial institutions provide various benefits, financing acquired by the companies or entities surveyed were for amounts in the range of S / 1,000 to S / 10,000 soles, being more than half or to be exact 75% in the short term, said financing was invested to the improvement and / or expansion of Your companies 75% representing more than half did not acquire information or knowledge before obtaining credit, half of the total respondents to be exact 50% did not prepare in recent years, did not prepare their employees or workers, consider Training your staff as an investment for your companies.

As a final point, financing and training brings benefits to companies both in the constant profitability in the periods they are working.

**Keywords:** Entities, financing, salaried, training, company, profitability.

## CONTENIDO

### II. INTRODUCCIÓN

El mundo globalizado va en progreso a niveles extraordinarios hacia la globalización de manera financiera o económica, gracias a esto el mundo se encuentra conectado pudiendo compartir la cultura y recursos de manera rápida y eficiente. Por ende se aparecen retos considerables para los empresarios para estar a la vanguardia del progreso deben capacitarse e innovar.

Viendo de esta manera en América Latina MYPES tienen problemas por la falta de adaptación a la globalización y mejoras continuas, buscando como poder brindar una mejor calidad de servicios o bienes, estos inconvenientes se encuentran entrelazados ya que no cuentan con la capacidad necesaria para usar el acceso a la tecnología e información global para optimizar sus recursos tanto humanos como materiales dificultando el progreso y mejora de la MYPE provocándoles un estancamiento económico debido a la poca calidad de gestión .

Las MYPES son de gran importancia ya que representan el factor fundamental para así poder lograr el crecimiento de un país (económico), gracias a la mentalidad de las personas de independizarse generando sus propias empresas y las que ya fueron generadas van creciendo haciendo un progreso constante a la economía (Asociación de Emprendedores del Perú, 2015).

Enfocándonos en el Perú los empresarios que pertenecen a las MYPES representan la economía del país, ya que son el mayor factor al crecimiento económico y de brindar puestos de trabajos en el Perú por ende las MYPES son muy importante para el progreso económico del país .

Pero las MYPES tienen varios obstáculos o limitaciones a que son empresas constituidas por personas emprendedoras no cuentan con la capacitación necesaria en gerencias, empresarial, formalización u otro tipo de conocimiento importante para su progreso, dichas empresas tienen poco apoyo de financiamiento por las entidades financieras para así poder obtener su capital oportuno de trabajo, por ende son algunos motivos por el cual el crecimiento de las MYPES se ven estancados en el país.

Dando como resultado pérdida económica lo cual genera en algunos casos cierre las mismas por la mala gestión de sus dueños; por ende, para que las MYPES puedan progresar deben emplear la tecnología para capacitarse y tener mejores ideas de gestión lo cual solo se podría realizar mediante un compromiso firme de la dirección. Mediante este compromiso de la dirección depende que las MYPES sobrevivan ya que la gran mayoría de ellas no superan los 3 años según las estadísticas el 80 por ciento de las MYPES fracasan en sus primeros 5 años, siendo el principal problema la falta de capacitación e información respecto a su entorno para poder reaccionar a tiempo tomando las decisiones correctas sobre el futuro de sus empresas satisfaciendo las demandas del mercado (Ministerio de la Producción, 2012).

También se sabe que las MYPES fracasan por el mal manejo de las empresas en base a un funcionamiento erróneo de las actividades del rubro al cual podría pertenecer para ellos deben poder acceder a información que les ayuda a tener una idea básica y así poder estar capacitados de como emplear su inversión y cual es lo que le conviene más a la empresa ya que representan el pilar de la económica de muchos hogares .

En su gran mayoría el responsable de la micro y pequeña empresa cuenta con capacidad para reaccionar a cualquier tipo de cambio de su entorno que podría causar problemas a su negocio. Pero no solo con esa capacidad la empresa puede progresar a corto o largo

plazo el responsable debe formar su estrategia para las eventualidades que le pudieran suceder. Deben crear estrategias y planificarse para un futuro.

## **MATERIALES Y MÉTODOS**

Los materiales y métodos que se utilizaron fueron el recojo de la información de campo en una población y muestra constituida por 32 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2018.

Se utilizó la técnica de la encuesta, para el recojo de la información se utilizo un cuestionario estructurado de 31 preguntas, se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel .

## **IV. RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 50% (16) de los representantes de las micro empresas tienen entre 36 a 45 años de edad; el 25% (8) tienen entre 26 a 35 años y de 56 años a mas el 25% (8). (Ver tabla N° 1).
- El 75% (24) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 25% (8) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2),
- El 50,% (16) de los microempresarios encuestados tienen primaria completa; el 25% (8) secundaria completa y el 25% (8) superior universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 50,0% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 37.5% (12) son casados y el 12.5%(4) son divorciados. (Ver tabla 04).

- El 75% (24) de los de los representantes no presentan profesión alguna, el 12.5% (4) son de profesión Administrador y el 12.5% (4) son de profesión Contador (Ver tabla 05).

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

- El 50% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 11 a 15 años en el rubro, el 37,5% (12) tienen entre 8 10 años y el 12.5% (4) tienen entre 1 a 5 años (Ver tabla 06).
- El 100% (32) de las empresas encuestadas son formales (Ver tabla 07).
- El 50% (16) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores permanentes. El 37.5% (12) tienen entre 1 a 3 trabajadores permanentes y el 12.5% (4) tiene entre 8 a 12 trabajadores permanentes (Ver tabla 08).
- El 75% (24) de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales; el 12.5% (4) tienen entre 8 a 12 trabajadores permanentes y el 12.5% (4) tiene entre 13a más trabajadores permanentes (Ver tabla 09).
- El 87.5% (28) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias y el 12.5% (4) con otros fines (Ver tabla 10).

#### **Respecto al financiamiento**

- El 100% (32) de las microempresas han sido financiados por terceros (Ver tabla 11).
- El 37.5% (12) de las microempresas han sido financiados por el Banco Continental; el 37.5% (6) por Caja Maynas; el 12.5% (4) por el Banco de Crédito y el 12.5% (4) por prestamistas. (Ver tabla 12).
- El 37.5% (12) de las microempresas pago una tasa de interés del 3.16%; el 37.5% (12) pago el 2.50%; el 12.5% (4) pago el 4% y el 12.5% (4) no precisa. (Ver tabla 13).
- El 75% (24) entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las microempresas y el 25% (\$) fueron entidades no bancarias. (Ver tabla N° 14).
- El 50% (16) solicito 2 veces crédito el año 2016 ; el 25% (8) solicito 3 veces y el 25% (8) solicito 4 veces (Ver tabla 15).

- El 37.5% (12) de las microempresas solicitó crédito a Caja Maynas ; el 31.3% (10) a Banco Continental; el 18.8% (6) al Banco de Crédito y el 12.5% (4) a prestamistas. (Ver tabla 16).
- Al 100% (32) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado el año 2018. (Ver tabla 17).
- El 75% (24) les otorgaron créditos a corto plazo, y al 25% (8) a largo plazo. (Ver tabla N° 18).
- Al 100% (32) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados. (Ver tabla N° 19).
- Al 75% de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a 10,000 soles y 25% les otorgaron créditos entre 10,500 a 30,000 soles en el 2018 (Ver tabla 20).
- El 62.5% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (mercaderías); el 25% (8) en mejoramiento de local, y el 12.5% (4) en herramientas (ver tabla 21).

### **Respecto a la capacitación**

- El 25% (8) de las microempresas sí recibió capacitación y el 75%(24) no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero (ver tabla 22).
- El 50% (16) de las microempresas ha tenido un curso de capacitación ; el 25% (8) dos capacitaciones y el 25%(8) tres capacitaciones en los últimos dos años (ver tabla 23).
- El 50% (16) del personal de la microempresa sí recibió capacitación y el 50% (16) no recibió capacitación ( ver tabla 24).
- El 100% (32) de las microempresas considera que la capacitación como empresario es una inversión ( ver tabla 25).
- El 100% (32) de las microempresas considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa (ver tabla 26).



- El 25% (8) de las microempresas capacitó a su personal en gestión empresarial, el 12,5% (4) gestión financiera y el 62,5% otros (ver tabla 27).

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

- El 100% (32) de las microempresas el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad (ver tabla 28).
- El 75%(24) de las microempresas la capacitación sí mejoro la rentabilidad empresarial y el 25%(8) no mejoro (ver tabla 29).
- El 81,25%(26) de las microempresas sí mejoro su rentabilidad y el 18,75%(6) no mejoro su rentabilidad en los últimos dos años (ver tabla 30).
- El 31,25%(10) de las microempresas obtuvo mejor rentabilidad el año 2016 y el 68,75% obtuvo mejor rentabilidad el año 2017 (ver tabla 31).

### **V. CONCLUSIONES.**

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

- De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 50% (16) de los representantes de las micro empresas tienen entre 36 a 45 años.
- El 75% (24) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 25% (8) son del sexo femenino.
- El 50,0% (16) de los microempresarios encuestados tienen primaria completa.
- El 50,0% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes.
- El 75% (24) de los de los representantes no presentan profesión alguna.

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

- El 50% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 11 a 15 años en el rubro.
- El 100% (32) de las empresas encuetadas son formales.
- El 50% (16) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores permanentes.
- El 75% (24) de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales.
- El 87.5% (28) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias.

#### **Respecto al financiamiento**

- El 100% (32) de las microempresas han sido financiados por terceros.

- El 37.5% (12) de las microempresas han sido financiados por el Banco Continental.
- El 37.5% (12) de las microempresas pago una tasa de interés del 3.16%.
- El 75% (24) entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las microempresas.
- El 50% (16) solicito 2 veces crédito el año 2018.
- El 37.5% (12) de las microempresas solicito crédito al Banco Continental.
- Al 100% (32) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016.
- El 75% (24) les otorgaron créditos a corto plazo.
- Al 100% (32) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados.
- Al 75% de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a 10,000 soles
- El 62.5% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (mercaderías).

#### **Respecto al capacitación**

- El 75%(24) no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.
- El 50%(16) de las microempresas ha tenido un solo curso de capacitación en los dos últimos años.
- El 50% (16) de las microempresas si recibió capacitación.
- El 100%(32) de las microempresas considera que la capacitación para el empresario es una inversión.
- El 100%(32) de las microempresas considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.
- El 62,5%(20) de las microempresas capacito a su personal en otros.

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

- El 100%(32) de las microempresas el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad.
- El 75%(24) de las microempresas la capacitación si mejoro la rentabilidad empresarial.
- El 81,25%(26) de las microempresas mejoro su rentabilidad en los dos últimos años.

- El 68,75% (20) de las microempresas obtuvo mejor rentabilidad en el año 2017.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **En relación a los empresarios**

- Que las personas con iniciativa formen empresas de este rubro librerías por ser una actividad de gran demanda.
- Que las personas se animen a pertenecer a las MYPES del rubro librerías.
- Que los microempresarios se capaciten continuamente para que así se encuentren preparados para cualquier eventualidad.
- Que la actividad en el presente rubro librerías sirva para tener a más familias casadas, por ser requisitos que exigen las entidades financieras para los créditos financieros.
- Que se capaciten en alguna institución para optar algún grado académico y mejorar personalmente.
- Que los micro empresarios diversifiquen su ocupación.

### **En relación a las características de las micro empresas**

- Que permanezcan en dicho rubro ya que siempre contarán con demanda ya que la población se encuentra en aumento proporcional en cualquier zona.
- Es necesario que dichas empresas o entidades se formalicen ya que es un requisito por parte de las entidades financieras para que les brinden crédito.
- Es recomendado que dichas empresas o entes de este rubro cuenten con personal permanente ya que les brindará una mayor confianza en el desarrollo de su empresa y evitando gastos constantes que implica la rotación de personal.
- Que los empresarios consideren el de tener cantidad de personal eventual, y así evitar costos laborales adicionales para el beneficio de la empresa.

- Que continúen en la librerías por ser un rubro rentable.

### **En relación al financiamiento**

- Se recomienda que en lo general trabajen con financiamiento de familiares, amigos o capital propio.
- Que, al momento de solicitar o buscar un crédito, primero realicen un estudio de las diferentes ofertas que les puede brindar entidades financieras y así optar por la mas conviviente.
- Que pregunten y analicen los tipos de tasas de interés de las entidades financieras y optar por la rentable.
- Que las entidades no bancarias opten por facilitar crédito a dichos empresarios.
- Que eviten optar por financiamiento mediante prestamistas o usureros ya que se adquiere intereses elevados.
- Que cuando adquieran financiamiento a largo plazo sean para operaciones a largo plazo.
- Que el financiamiento o crédito adquirido no sobrepase la cantidad a poder solventar de la empresa para así no afectar su rentabilidad futura.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar y en el momento adecuado, y así evitar insolvencias y la falta de liquidez.
- Que las inversiones de los créditos sean utilizadas como capital de trabajo y en compra de mercaderías .

### **En relación a la capacitación**

- Que las entidades financieras realicen capacitaciones a los delegados de las MYPES.
- Que los micro empresarios por lo menos se capaciten 2 vece al año.

- Que se capaciten en cursos de administración y gestión empresarial
- Que se realicen capacitaciones a los asalariados de las MYPES.
- Que realicen capacitaciones a su personal por lo menos 2 veces al año.
- Que capaciten a sus asalariados en manejo de indicadores de inventarios.
- Que los costos por las capacitaciones estén considerados en su flujo de caja.
- Dado que la capacitación es relevante, recomendamos que se capaciten en indicadores de gestión.

**En relación a la rentabilidad**

- Que realicen financiamiento solo cuando las condiciones económicas financieras lo ameriten.
- Que realicen capacitaciones en análisis de las ratios financieras, de acuerdo a sus estados financieros.

# Chavez\_Silva\_Lesly\_Pilar-A\_BACH\_DESC.docx

---

## INFORME DE ORIGINALIDAD

---

14%

INDICE DE SIMILITUD

14%

FUENTES DE INTERNET

10%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

---

## FUENTES PRIMARIAS

---

1

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

Fuente de Internet

14%

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo