

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

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

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

AUTOR:

Bach. Monzón Dávila Carla Evans

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

TÍTULO DE LA TESIS

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

HOJA DE FIRMAS DEL JURADO EVALUADOR DE LA TESIS Y ASESOR

.....
Dra. CPCC. ROSARIO E. RODRÍGUEZ CRIBILLEROS
Presidente

.....
Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO
Secretario

.....
Mg. CPCC. PERCY LORENZO DÍAZ ODICIO
Miembro

.....
Mag. CPCC ROMEL ARÉVALO PÉREZ
Asesor

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios y todas las personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos.

A mi hijo Mathías Javier, por ser mi fuerza, razón y motivo para seguir superándome cada día y poder lograr todo lo que me proponga.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018. Se trató de una investigación descriptiva y cuantitativa, donde se trabajó con una muestra de 12 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 37 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y micro y pequeñas empresas, el 100% son adultos con edades entre 36 a 55 años, el 67% son hombres y el 58% tiene sólo estudios primarios y/o secundarios, el 58% son casados y se dedican a la labor comercial. Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 83% tiene entre once y más de 16 años de antigüedad y el 92% son formales; el 58% tiene de uno a dos trabajadores eventuales y el 83% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: el 75% se financia por terceros, la mayoría por el BCP pagando una tasa de 2.5% mensual; recibieron de 11,000 a más de 15,000 soles de préstamo a corto plazo y lo invirtieron en activos fijos. Respecto a la capacitación: el 58% no recibió capacitación al otorgamiento del crédito y que su personal si fue capacitado; un 58% si considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 83% cree que con el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa, y un 67% cree que la capacitación ayudó a mejorar la rentabilidad; el 75% considera que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The general objective of the research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, buying and selling wooden furniture in the district of Callería, 2018. It was a descriptive and quantitative research, where we worked with a sample of 12 micro-companies whose legal representatives were given a questionnaire of 37 questions, reaching the following results: Regarding entrepreneurs and micro and small businesses, 100% are adults with ages between 36 and 55 years, 67% are men and 58% have only primary and / or secondary education, 58% are married and engaged in commercial work. Regarding micro and small businesses: 83% are between eleven and more than 16 years old and 92% are formal; 58% have from one to two temporary workers and 83% have from 1 to 5 permanent workers. Regarding financing: 75% is financed by third parties, the majority by the BCP paying a 2.5% monthly rate; they received from 11,000 to more than 15,000 soles of short-term loans and invested them in fixed assets. Regarding training: 58% did not receive training in the granting of the loan and that their personnel were trained; 58% if you consider that training is an investment and that it is relevant to your company. Regarding profitability: 83% believe that with the financing the profitability of the company improved, and 67% believe that the training helped improve profitability; 75% consider that the profitability of their companies has improved in recent years.

Keywords: Financing, training, profitability, micro and small businesses.

CONTENIDO

	Pág.
TÍTULO DE LA TESIS	ii
HOJA DEL JURADO EVALUADOR DE LA TESIS Y ASESOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
INDICE DE CUADROS, TABLAS Y FIGURAS.....	xi
I. INTRODUCCIÓN	17
II. REVISIÓN LITERARIA	23
2.1 Antecedentes.....	23
2.1.1 Internacionales.....	23
2.1.2 Nacionales.....	25
2.1.3 Regionales.....	29
2.1.4 Locales.....	30
2.2 Bases Teóricas de la investigación.....	31
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	32
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	40
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	42
2.2.4 Micro y pequeñas empresas.....	44
2.3 Marco conceptual.....	46
III. METODOLOGÍA	47

3.1	Diseño de la investigación.....	47
3.2	Población y muestra.....	48
3.3	Definición y operacionalización de variables.....	48
3.4	Técnicas e instrumentos	53
3.4.1	Técnicas.....	53
3.4.2	Instrumento.....	53
3.5	Plan de análisis.....	54
3.6	Matriz de consistencia.....	54
3.7	Principios éticos.....	57
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS		
4.1	Resultados.....	58
4.1.1	Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	58
4.1.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	65
4.1.3	Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	70
4.1.4	Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	84
4.1.5	Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	92
4.2	Análisis de resultados	96
4.2.1	Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	96

4.2.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	97
4.2.3	Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	99
4.2.4	Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	101
4.2.5	Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	102
V. CONCLUSIONES		
5.1	Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	104
5.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	104
5.3	Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	105
5.4	Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	105
5.5	Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	106
VI. RECOMENDACIONES.....		106
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS		
7.1	Referencias bibliográficas.....	108
7.2	Anexos.....	111
	Anexo 1. Cuestionario.....	111

Anexo 2. Artículo científico.....	115
Anexo 3. Resultados.....	124
Anexo 4. Declaración jurada de autoría y cesión de derechos de publicidad De artículo científico.....	143
Anexo 5. Tabla de fiabilidad.....	144
Anexo 6. Cronograma de actividades.....	147
Anexo 7. Presupuesto.....	148
Anexo 8. Base de datos.....	149

INDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 1.....	124
Cuadro N° 2.....	125
Cuadro N° 3.....	126
Cuadro N° 4.....	128
Cuadro N° 5.....	129

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	59
Tabla 2. Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	60
Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	61
Tabla 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	62
Tabla 5. Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas	63
Tabla 6. Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas...	64
Tabla 7. Tiempo en el sector y rubro empresarial las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	65
Tabla 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	66
Tabla 9. Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas	67
Tabla 10. Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas	68
Tabla 11. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas.....	69
Tabla 12. ¿Cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas.....	70
Tabla 13. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	71
Tabla 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario.....	72
Tabla 15. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	73

Tabla 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario.....	74
Tabla 17. Si recurren a prestamistas o usureros para financiarse.....	75
Tabla 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usurero.....	76
Tabla 19. Si se financian por otros medios las micro y pequeñas empresas.....	77
Tabla 20. Tasa de interés que paga por un crédito en otros medios.....	78
Tabla 21. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas.....	79
Tabla 22. Le otorgaron el crédito en el monto solicitado.....	80
Tabla 23. Monto promedio del crédito otorgado.....	81
Tabla 24. Plazo del crédito solicitado.....	82
Tabla 25. ¿En qué fue invertido el crédito otorgado?	83
Tabla 26. ¿Recibió usted capacitación previa al otorgamiento del crédito?.....	84
Tabla 27. Cursos de capacitación que ha recibido usted en el último año.....	85
Tabla 28. En qué tipo de cursos de capacitación participó usted.....	86
Tabla 29. El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	87
Tabla 30. Cantidad de cursos en que se capacitó el personal.....	88
Tabla 31. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?.....	89
Tabla 32. ¿Considera usted que la capacitación del personal es relevante para su empresa?.....	90
Tabla 33. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	91

Tabla 34. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	92
Tabla 35. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	93
Tabla 36. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?.....	94
Tabla 37. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?.....	95

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	59
Figura 2. De los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	60
Figura 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	61
Figura 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	62
Figura 5. Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas....	63
Figura 6. Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas...	64
Figura 7. Tiempo en el sector y rubro empresarial las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	65
Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	66
Figura 9. Número de trabajadores permanentes de las empresas.....	67

Figura 10. Número de trabajadores eventuales de empresas.....	68
Figura 11. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas.....	69
Figura 12. ¿Cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas.....	70
Figura 13. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	71
Figura 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario.....	72
Figura 15. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	73
Figura 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario.....	74
Figura 17. Si recurren a prestamistas o usureros para financiarse.....	75
Figura 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usurero....	76
Figura 19. Si se financian por otros medios las micro y pequeñas empresas.....	77
Figura 20. Tasa de interés que paga por un crédito en otros medios.....	78
Figura 21. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas.....	79
Figura 22. Le otorgaron el crédito en el monto solicitado.....	80
Figura 23. Monto promedio del crédito otorgado.....	81
Figura 24. Plazo del crédito solicitado.....	82
Figura 25. ¿En qué fue invertido el crédito otorgado?	83
Figura 26. ¿Recibió usted capacitación previa al otorgamiento del crédito?.....	84
Figura 27. Cursos de capacitación que ha recibido usted en el último año.....	85

Figura 28. En qué tipo de cursos de capacitación participó usted.....	86
Figura 29. El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	87
Figura 30. Cantidad de cursos en que se capacitó el personal.....	88
Figura 31. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?.....	89
Figura 32. ¿Considera usted que la capacitación del personal es relevante para su empresa?.....	90
Figura 33. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	91
Figura 34. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	92
Figura 35. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	93
Figura 36. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?.....	94
Figura 37. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?.....	95

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el papel que desempeñan las micro y pequeñas empresas en todo el mundo, tiene una relevancia que no se puede discutir, no solo por su contribución a la creación de empleo, sino por su participación en el desenvolvimiento social y económico de los lugares en donde desarrollan sus actividades. De acuerdo a Okpara y Win (2007), “los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación del empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo”. Además, “en términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Incluso, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno”.

En una publicación de Bruselas (2014), manifiesta que “las mypes españolas se mantienen entre las que tienen más problemas en la Unión Europea para lograr la financiación, sólo superadas por las de Chipre, Grecia, Eslovenia, Lituania, Croacia e Irlanda”. Sin embargo, “el acceso al crédito ha mejorado durante el último año y mantendrá la tendencia positiva en los próximos meses”.

Asimismo, el estudio indica que “para el 17% de las mypes españolas el acceso a la financiación es su problema más urgente, cifra que representa una reducción de 6 puntos respecto al 23% de hace un año. Las mayores dificultades se registran en Chipre (donde el 45% de las mypes tiene problemas de financiación), Grecia (32%), Eslovenia (28%), Lituania (19%)

y Croacia e Irlanda (18%). Por detrás de España se encuentran Portugal (17%) e Italia (14%)”.

Por el contrario, “solo un 11% de las empresas francesas y un 9% de las alemanas dicen tener problemas para financiarse. Las cifras todavía son más bajas en el caso de República Checa, Austria y Eslovaquia (7%), mientras que la media comunitaria se sitúa en el 13%”.

Concluye el estudio indicando que, “en todo caso, el 28% de las empresas españolas asegura que su acceso al crédito bancario ha mejorado en los últimos seis meses. El 49% señala que las condiciones de financiación no han cambiado y el 17% dice que han empeorado. Los países donde más ha seguido empeorando el acceso al crédito para las mypes son Eslovenia y Chipre (para el 35% de las compañías) y Grecia (31%)”.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2011), dice “el sector financiero, elemento central del desarrollo económico, ha registrado grandes transformaciones en los últimos años como resultado de la desregulación y los cambios tecnológicos. En ese contexto, se ha producido un enorme crecimiento y un acelerado proceso de concentración de la industria”.

Igualmente, “se ha verificado una rápida e intensa integración local, regional y mundial de los mercados financieros, lo que, sumado al surgimiento y la proliferación de innovaciones financieras, ha facilitado las actividades de carácter especulativo. Los países desarrollados son los que poseen los sistemas financieros más profundos y sofisticados, mientras que las economías emergentes han visto limitado el desarrollo de esta industria”.

A pesar de todo, “esta situación ha mostrado cambios importantes en los últimos tiempos, ya que mientras algunos países en desarrollo y sus sistemas bancarios han comenzado a incrementar su relevancia a nivel internacional dando muestras de estabilidad y solvencia, las economías avanzadas se han situado en el centro de la mayor crisis financiera desde la gran depresión de los años treinta. Los mayores bancos han desplegado estrategias que combinan diversos elementos que han sido clave en la transformación de la industria: aumento del tamaño, diversificación de las actividades, internacionalización de las operaciones y uso intensivo de innovaciones financieras para mejorar la rentabilidad”.

Además, “América Latina y el Caribe han sido protagonistas centrales de uno de estos aspectos: la llegada de bancos extranjeros a los sistemas financieros locales. De hecho, América Latina y Europa del Este han sido las regiones en desarrollo donde este proceso ha sido más intenso”.

En el caso específico de Latinoamérica, las micro y pequeñas empresas son un componente fundamental del tejido empresarial. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto. Las mypes son fundamentales para nuestro ecosistema productivo ya que representan el 99% de las empresas de América Latina y el Caribe y generan el 67% del empleo de la región. Sin embargo, todas las empresas de ALC enfrentan un problema común: la desconexión con mercados, la falta

oportunidades de financiamiento, la dificultad en encontrar contactos confiables.

De acuerdo a Villar (2017), en el Perú, “el 96.5% de las empresas que existen pertenecen al sector de micro y pequeñas (mypes)”. Esta cantidad, de acuerdo a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), aumenta año tras año, mientras que el número de medianas y grandes empresas se ha reducido frente al 2016. Cada día está presente esta fuerza de emprendimiento en el país, pero el gran obstáculo es la formalidad”.

Continúa Villar, acotando que “es la informalidad el gran problema de este universo de negocios, conformado por 5,7 millones de empresas, cerca del 80% aún son informales y dan trabajo a por lo menos 8,13 millones de personas, cifra que aumentó en comparación con el 2016, cuando llegó a 7,7 millones de empleos generados”. Además, “al ser la mayoría de estas empresas familiares (65,3%), los trabajos no son remunerados y, en esa línea, no hay como garantizar seguros de salud, ni pensiones para los trabajadores”.

Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas mypes, es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo de Ucayali ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado, con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento; de esta manera las mypes de los diferentes sectores y rubros pueden dar empleo a los habitantes de Pucallpa

y sus alrededores, lo que a su vez permitirá satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general de la región Ucayali.

Ucayali es un departamento del Perú situado en la parte centro éste del país, su población es numerosa, en esta región predominan la actividad agropecuaria forestal, el turismo y la manufactura.

Al describir el problema de las mypes en Europa y América, se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento en el surgimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocían las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las empresas. Asimismo, se desconocía si tenían acceso o no al financiamiento, y si lo tenían qué tasa de interés pagaban; igualmente, se desconocía si accedían a programas de capacitación, qué tipos de capacitación, si capacitaban al personal, etc. Finalmente, también se desconocía si dichas micro y pequeñas empresas habían sido rentables en los últimos años o no, si su rentabilidad había subido o había bajado.

Todo lo anterior descrito nos llevó a enunciar el problema de investigación de la siguiente manera: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018?

Para dar respuesta a esta interrogante, se planteó el objetivo general de investigación: “Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018”.

Y también los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.

La ejecución de este estudio se justificó, porque nos permitió identificar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018; en otras palabras, la investigación nos permitió tener ideas más concretas del papel

que juega el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro estudiado.

Por último, el trabajo también se justificó porque nos permitió conocer de una manera más precisa de como los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018, obtienen financiamiento. Así mismo definir si dichas empresas son rentables; para empresarios que desean invertir, tengan una noción del negocio en estudio, y finalmente este trabajo servirá de base para futuras investigaciones y otros estudios de las mypes.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

Echevarría (2006), en su tesis titulada “Alternativas de financiamiento para el micro y pequeñas empresas (MYPE) en México”. Tuvo como objetivo general “determinar cuáles son las alternativas del financiamiento para las mypes en México”. El trabajo de investigación realizado, se enfoca principalmente en la investigación documental, que incluye la revisión y consulta de libros, revistas y periódicos, así como de páginas disponibles en internet.

En lo que respecta a esta investigación, también se analizan los resultados obtenidos por las encuestas relativas al tema tratado, que son realizadas por el Banco de México, así como, las declaraciones emitidas por particulares, a través de las organizaciones editoriales. Este trabajo se enfoca

en empresas del sector formal, legalmente constituidas y registradas, por lo que no se incluye al sector informal de empresas y que conforman lo que se conoce como economía subterránea y que, por su misma condición, no son sujetos de crédito en las alternativas mencionadas en este trabajo

Beltrán (2008), en su tesis denominada “Predicción del crecimiento de las mypes en Bolivia”, tuvo como objetivo general “identificar los determinantes que inciden para que las mypes en Bolivia tengan un crecimiento sostenible en los próximos años mediante la aplicación de un modelo econométrico”. Los métodos que se utilizaron fueron el método deductivo, el método inductivo, histórico, análisis y el estadístico. Las técnicas utilizadas fueron el análisis documental, la revisión documental y la entrevista no estructurada.

Se determinó que la mano de obra, la maquinaria y equipo y la materia prima, son los factores que inciden para que las mypes en Bolivia tengan un crecimiento sostenible en los próximos años. Se concluye que existirá un crecimiento favorable para el sector de las mypes. Se recomienda hacer un seguimiento estadístico constante de las mypes para actualizar los datos y contar con una información clara y actualizada.

Berneio (2014), en su tesis “Influencia del anticipo del impuesto a la renta en el flujo de caja aplicado al sector comercial, caso: Sanilsa Distribuidora de Alimentos Cia. Ltda., año 2012” en Cuenca, Ecuador, llega a las siguientes conclusiones: (a) “La empresa Sanilsa (empresa de caso estudiada) es una empresa afectada en su liquidez por el pago de anticipo del impuesto a la renta, ya que este rubro a cancelar fue en dos partes.

Además, en dos meses, la empresa no pueda comprar más productos para su comercialización, o a su vez, no pueda cancelar sus obligaciones con proveedores a tiempo. (b) Los impuestos en general, influyen en gran medida en la liquidez de un ente económico, ya que son rubros que se deben cancelar por el total de las compras o las ventas realizadas, sin tomar en cuenta que las ventas son facturadas, dando varios días de plazo a los clientes, y por lo tanto, los valores que se cancelan por obligaciones al fisco son de dinero destinado al pago de acreedores o al pago por adquisición de mercadería. Los valores cancelados por obligaciones tributarias disminuyen la liquidez de la empresa, por ende, afectan directamente el giro del negocio, es por ello que la empresa poco a poco va perdiendo la capacidad de adquisición de productos, porque todas las empresas necesitan liquidez para sobrellevar sus actividades normales, dar crecimiento a la organización y aumentar las plazas de empleo para la ciudadanía”.

2.1.2 Nacionales

Coello (2013), en su proyecto de investigación “Caracterización de la competitividad y la rentabilidad en las mypes del sector comercio – rubro ferretero de la ciudad de nuevo Chimbote, año 2011”. Este trabajo de investigación tuvo como objetivo “determinar las principales características de la competitividad y la rentabilidad de las mypes comercializadoras en el rubro ferretero del distrito de Nuevo Chimbote, durante el año 2011”; la investigación fue de tipo no experimental, transversal y descriptivo. De una población de 11 mypes se tomó una muestra del 100% de la población registrada en la Sunarp Chimbote, a quienes se les aplicó un cuestionario de

18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron de 11 mypes encuestadas se establece que el 55% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre los 35 y 44 años. El 91% de las mypes de este sector comercial son formales, ya que están debidamente registradas en Sunarp y con sus documentos en regla. Del 100%, el 55% de las mypes cuentan con personal permanente y el 45% tiene su personal eventual. El 82% afirma que su empresa es competitiva y el 18% no lo es. De los empresarios encuestados se puede observar que el 46% de las empresas es competitiva en precios, el 36% en lo que es calidad y el 18% en la atención al cliente. Del 100% de mypes, el 82% no ejecuto investigaciones respecto a cómo tener mayor participación en el mercado; el 18% si ejecutó este tipo de investigación. El 91% de los encuestados manifestó que la rentabilidad de su empresa mejoro en el año 2011, sólo el 9% dijo no haber obtenido ganancias, llegando a las siguientes conclusiones: el 82% de empresas utiliza registros contables, el 18% aun no regulariza el uso de libros contables.

Trujillo (2010), en su estudio en el sector industrial – rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La edad de los representantes legales de las MYPE encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: a) El 75% de

las MYPE encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las MYPE encuestadas que accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las MYPE encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las MYPE encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) El 55% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. h) El 45% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. i) El 20% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores: d) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores.

f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia.

Villavicencio (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013”. La investigación tuvo como objetivo general, “describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013”. La investigación fue cuantitativa – descriptiva; para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a una muestra de 59 mypes de una población de 234 mypes, a quienes se le aplicó un cuestionario de 27 preguntas abiertas y cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: sobre el perfil del encuestado, se tiene que el 58% tienen 31 años a más, el 31% tiene entre 26 a 30 años y el 12% entre 21 a 25 años de edad. El 63% son de sexo masculino y el 27% de sexo femenino; el 39% estudiaron en institutos, el 31% tienen estudios secundarios completos, el 24% tienen estudios superiores universitarios y el 6% tienen estudios primarios completos. Sobre las características de las mypes, se tiene que el 42% tienen entre 1 a 5 años de funcionamiento, el 34% tiene entre 6 a 10 años y el 24% tiene de 11 años a más. El 69% son mypes formales y el 31% son informales. El 78% tienen un funcionamiento ajeno y el 22% tiene un funcionamiento propio. El 80% nos dice que sus créditos solicitados si fueron atendidos y el 20% nos indica que sus créditos solicitados no fueron

atendidos. Del 100% de los encuestados, el 46% ha invertido su préstamo financiero con la compra de activos, el 25% ha pagado sus deudas, el 19% ha mejorado su infraestructura y el 10% ha invertido en otras actividades. Del 100% de los encuestados, el 88% considera que el crédito financiero mejora la rentabilidad de las mypes y el 12% considera que no es así. El 95% considera que la capacitación es importante para las mypes y el 5% considera que no es importante. El 71% se ha capacitado durante el año 2013 y el 29% no se ha capacitado. Del 100% de los encuestados, el 56% se ha capacitado de 3 a 6 veces durante el año 2013, el 37% se ha capacitado de 1 a 3 veces y el 7% se ha capacitado de 6 veces a más. El 78% considera a la capacitación como una inversión y el 22% considera a la capacitación como un gasto. El 64% si ha capacitado al personal durante el año 2013 y el 36% no ha brindado ningún tipo de capacitación al personal. Del 100% de los encuestados, el 75% considera que el financiamiento mejora la rentabilidad de las mypes y el 25% considera que no mejora la rentabilidad. Del 100% de los encuestados, el 80% cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las mypes y el 20% no cree que la capacitación mejore la rentabilidad.

2.1.3 Regionales

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo hecho por otros autores en la región de Ucayali, menos la Provincia Coronel Portillo; donde se hayan utilizado la misma variable y unidades de análisis de muestra de investigación.

Inga (2010), en un estudio realizado en el sector comercio rubro ferretería al por menor, del distrito de Callería – Pucallpa, llega a las

siguientes conclusiones: “el 88% de los representantes legales de las mypes encuestadas, su edad varía entre los 26 a 60 años; el 63% son del sexo femenino y el 38% tienen instrucción secundaria completa. El 50% tiene más de 3 años en el rubro empresarial; el 88% poseen más de tres trabajadores permanentes y el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio. El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias, el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. El 50% manifestó que no recibió ninguna capacitación, el 50% no precisaron el tema de su capacitación, el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación, el 100% si considera que la capacitación es una inversión para sus negocios y el 88% declaro que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas. El 50% declaro que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de sus empresas, el 100% de los encuestados manifestó que la capacitación si mejoro la rentabilidad y el 100% de los representantes encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas no disminuyo en los últimos años”.

2.1.4 Locales

Ríos (2015), en su investigación “Caracterización del financiamiento de la captación y rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro restaurantes del distrito Yarinacocha, periodo 2014”, llega a los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios: “De las mypes encuestadas se establece que el 36,8% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades varían entre 36 a 40 años. El 52,6 de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. El 52,6% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior universitaria completa. El 36,8% de los de los representantes de la empresa son solteros. El 42,1% de los representantes tienen otras profesiones”.

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

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

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

2.2 Bases Teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías del financiamiento

Buenas tareas (2011), hace referencia que “los autores como Modigliani y Miller, con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible”.

Gitman (1996), afirma que “el financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados 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”. Es por ello que 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.

Así mismo, “esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministrado por fuentes de dinero internas o externas. Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo”.

Escalera (2007), en su informe de investigación, “Las teorías financieras fundamentales en las Pymes” dentro lo cual la autora explica que

“la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto”. Sin embargo, diferentes estudios sobre el éxito y fracaso de las PyMES (Archer y Faerber, 1966; Franklin, 1963; Marcum y Boshell, 1967; Stoll y Curley, 1970citado por Davidson y Dutia, 1991) muestran que “una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos”. En este sentido, Hellman y Stiglitz, (2000) señalan que, “en las PyMES, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado. Las dificultades son derivadas, por una parte, por factores relacionados con el funcionamiento de los mercados financieros; y por otra, por mecanismos relacionados con las características del ámbito interno de la empresa”. Referente al contexto interno, las teorías financieras proveen elementos tendientes a interpretar los hechos que ocurren en el mundo financiero y su incidencia en la empresa. “La teoría de pecking order” (Myers y Majluf, 1984), “la teoría de los mercados perfectos”, “la de información asimétrica y teoría de agencia” (Jensen y Meckling, 1976) han sido consideradas como propuestas principales en la que, sin importar el tamaño de la empresa se vuelven fundamentales en las decisiones de la

distribución de los recursos financieros para alcanzar un mejor funcionamiento de la organización: maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas.

La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order), establece “una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital”.

Las teorías de la estructura financiera óptima.

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo, condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros.

Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado: **La Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory)**, considera “la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión” (Myers, 1984).

Por otro lado, **la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)** expone “la preferencia de la empresa por la financiación

interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores” (Myers, 1984).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en cuanto a “la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos”.

Teoría de modigliani y miller. Ambos autores fueron los pioneros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central “es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa”. Este análisis consta de dos etapas: “en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades, los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento”. En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas

permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I de M&M. “Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas” (Brealey y Myers, 1993).

Proposición II de M&M. Explica “que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento” (Brealey y Myers, 1993).

Proposición III de M&M. Explica Fernández (2003), que “la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”.

Aristizabal (2014), asimismo en internas y externas el mecanismo adecuado de financiación es una mezcla adecuada de recursos de terceros y

propios que permitan la mayor rentabilidad posible (en éste punto es importante anotar que lo máximo que el sector financiero acepta es una financiación hasta del 80% como es el caso de la línea IFI-FNG, para creación de empresas). Se establece en forma detallada y cronológica la secuencia de las actividades que corresponden a la fase de ejecución o inversión del proyecto. En ésta fase se concentra la inversión y los desembolsos de financiamiento, se coordina la provisión de materiales, de equipos, prestación de servicios por terceros y la realización directa de tareas de montaje y construcción hasta la puesta en marcha del proyecto.

En éste aspecto cobran importancia las incubadoras de base tecnológica, el IFI, el Fomipyme, el FNG, y entidades privadas, como las entidades de capital de riesgo (Mercurius Venture). O los planes de desarrollo, el plan nacional para el desarrollo de las microempresas, el Pademer, programa de la presidencia para mujeres cabeza de hogar, ongs nacionales o internacionales y recursos de cooperación técnica internacional en el caso de proyectos que tengan impacto social.

En las etapas de inicio de unas empresas las fuentes de financiamiento más comunes son: Ahorro de los propietarios, préstamos de cooperativas, fondos, amigos, financiación de los ángeles inversionistas, fondos provenientes de su línea de ahorro, crédito brindado por sus proveedores, arrendamiento de bienes y equipos (leasing), pago anticipado de pedidos, crédito de instituciones financieras, prestaciones, venta de bienes personales, resultado de una liquidación, crédito fomento IFI.

La etapa de creación es la más difícil debido a la dificultad para conseguir fuentes de financiación, ya que el riesgo del negocio es alto, por lo general se recurre a financiación de capital semilla, reinversión y superación del agotamiento: La empresa alcanzó su madurez, los indicadores aunque positivos, comienzan a decrecer levemente y es en éste momento en el cual las áreas o líneas de negocios deben ser reinventadas y los cambios radicales deben traducen en una reconversión de los principios del negocio. Se requieren entonces grandes inversiones, pero la empresa cuenta con suficientes avales, garantías, posicionamiento y el reconocimiento que le facilitan el acceso a los sistemas tradicionales de crédito como los bancos o la emisión de papeles financieros. Las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Es necesario que se recurra al crédito en la medida ideal, es decir que sea el estrictamente necesario, porque un exceso en el monto puede generar dinero ocioso, y si es escaso, no alcanzará para lograr el objetivo de rentabilidad del proyecto. En el mundo empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder acudir una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera;

Fuentes Internas:

- Emisión de acciones
- Aportes de capital
- Utilidades retenidas: Las utilidades no repartidas a socios

- Fondos de depreciación. O sea, la cifra que se cargó contablemente como gasto por el uso de maquinaria y equipos, sin que realmente hubiese existido desembolso alguno. Bajo éste rubro deben catalogarse también la amortización de inversiones
- Venta de activos fijos

Fuentes Externas:

- Créditos de proveedores
- Créditos bancarios
- Créditos de fomento
- Bonos

Son una fuente alterna de financiación externa para la empresa. Representa una hipoteca o derecho sobre los activos reales de la empresa. En caso de liquidación los bonos hipotecarios son pagados antes que cualquier derecho sobre los activos; además los bonos tienen garantizado un rendimiento independiente del éxito de la empresa. Una figura interesante en los bonos son los BOCEAS, Bono Obligatorio Convertible en Acciones, el cual se suscribe como un título valor con propósito crediticio, por medio del cual las sociedades captan recursos en calidad de préstamo, reembolsable a mediano o largo plazo a cambio de una rentabilidad constante.

Leasing: Es una forma alterna de financiación, mediante la cual el acreedor financia al deudor cuando éste requiere comprar algún bien durable , mediante la figura de compra del bien por parte del acreedor y usufructo del mismo por parte del deudor. El acreedor mantiene la propiedad del bien

durante todo el periodo financiado y el deudor le reconoce un canon de arrendamiento prefijado por su utilización.

2.2.2 Teoría de la capacitación

Capacitación empresarial efectiva (2013), dice que “en la capacitación en la actualidad representa para las unidades productivas uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que y deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan”.

Si bien es cierto que la capacitación no es el único camino por medio del cual se garantiza el correcto cumplimiento de tareas y actividades, si se manifiesta como un instrumento que enseña, desarrolla sistemáticamente y coloca en circunstancias de competencia a cualquier persona. Bajo este marco, la capacitación busca básicamente:

- Promover el desarrollo integral del personal y como consecuencia el desarrollo de la organización.
- Propiciar y fortalecer el conocimiento técnico necesario para el mejor desempeño de las actividades laborales.

La capacitación “es un proceso continuo de enseñanza – aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa permanente, aprobado y que pueda brindar aportes a la institución”.

También se puede definir en términos generales, “capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objeto determinado”.

Así mismo, para poder tener un concepto claro sobre la capacitación, es necesario diferenciarlo del entrenamiento y el adiestramiento. El entrenamiento “es la preparación que se sigue para desempeñar una función. Mientras que el adiestramiento es el proceso mediante el cual se estimula al trabajador a incrementar sus conocimientos, destreza y habilidad. En cambio, capacitación es la adquisición de conocimientos técnicos y prácticos que van a contribuir al desarrollo del individuo en el desempeño de una actividad. Se puede señalar, entonces, que el concepto capacitación es mucho más abarcador. Por lo tanto, la capacitación en la actualidad representa para asegurar la formulación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que y deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan”.

Capacitación de las empresas (2012), sostiene que “la capacitación es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno”.

Básicamente la capacitación “está considerada como un proceso educativo a corto plazo, el cual utiliza un procedimiento planeado.

Sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual desempeña”.

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

Para Yañes (2011), “la rentabilidad expresada como ROI por sus siglas en inglés Return on Investment, muestra en el juego de Cashflow 101 creado por Robert Kiyosaki y en la vida real, una tasa a obtener por cualquier inversión y la cual debe ser mayor a la tasa libre de riesgo que puede dar el banco si invirtiéramos ahí para compensar el riesgo que se está asumiendo”.

El porcentaje que viene en las tarjetas de oportunidades, se determina tomando el cash flow que señala la tarjeta y multiplicándolo por doce, luego se divide entre el monto que el jugador dio de enganche.

Pero ahora analicemos algo oculto detrás del ROI: para cualquier activo, digamos una máquina vending, un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó, como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia, si así fuera, todos los negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían lo mismo siempre.

Las utilidades están en función de la inversión, pero también están en función del propietario o, mejor dicho, de las cualidades del propietario.

¿Por qué en los negocios de mercadeo en red o venta directa, donde todos los individuos tienen el mismo monto de la inversión, el mismo sistema, los mismos productos y las mismas herramientas de publicidad ¿no pueden ganar lo mismo? Si a dos individuos les diéramos una máquina vending a cada uno para que cada quien administrara ese negocio ¿obtendremos las mismas ganancias en ambos negocios? ¿No? ¿De qué depende obtener resultados diferentes si es el mismo importe de la inversión? Si las dos personas de este ejemplo tuvieran planes de expansión y estuvieran buscando inversionistas cada uno, ¿sería indiferente la decisión de invertir en uno u otro?, si al final de cuentas es el mismo negocio y la misma inversión ¿Qué otros factores tomaría usted en cuenta para decidir con quién invertir?

Evaluar un negocio basado solo en la simple división de la utilidad entre la inversión, para saber si es rentable o no, es como si revisáramos sólo el estado físico de las llantas para decidir si adquirimos un auto o no.

Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores.

Si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios.

Para Sánchez (2002), la “rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen 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 juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori”.

2.2.4 Micro y pequeña empresa

Perú Pymes (2016), “en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la Ley del Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013”.

En tal sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

Las modificaciones de la Ley N° 30056, entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas (El Comercio, 2014), entre estos aspectos tenemos:

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

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

“Las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual”. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán

estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.

Finalmente, en cuanto a las compras estatales, “las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere”.

2.3 Marco conceptual

Definiciones del financiamiento

Gómez (2009), “las empresas configuran su estructura financiera y de capital determina ciertas posiciones en los que respecta a los niveles de riesgo que se asumen y al efecto que tiene la deuda en la rentabilidad de una empresa. La teoría del trade-off manifiesta que las empresas elevan sus niveles de deuda para buscar ventajas tributarias derivadas del pago de intereses, lo que les permite, si el efecto apalancamiento es positivo, incrementar de manera significativa la rentabilidad y riqueza de la empresa. Por otra parte, y en contradicción a esta teoría, aparece la teoría del pecking order que manifiesta que los directivos prefieren financiar sus inversiones con beneficios retenidos. En segundo orden, emitiendo deuda y en última instancia emitiendo nuevo capital. Esto permite que, si bien los rendimientos no puedan ser los más altos posibles, los directivos puedan tener un menor control por parte de acreedores y nuevos socios; y, por otra parte, el financiar proyectos con beneficios retenidos genera un menor costo de capital en comparación con la emisión de deuda o de capital”.

Microempresa: Se conoce como microempresa a “aquella empresa de tamaño pequeño, que casi siempre es el resultado del esfuerzo de un proyecto de emprendedores, que incluso serán los encargados de administrar y gestionar a la misma. Se las califica así no porque no solo están compuestas por pocos empleados sino también porque no demandan una gran inversión para funcionar y ocupan un lugar pequeño en el mercado. Ahora bien, esto no implica para nada que no sean rentables, sino muy por el contrario, las microempresas con capaces de crecer a un nivel muy importante y de lograr una gran competitividad con sus pares del sector”.

Pequeña Empresa: Se define a aquella que en el total de ventas al año que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT. Siendo que estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF (Ministerio de Economía y Finanzas).

Las MYPE son unidades de producción de bienes y servicios, con escasa infraestructura física e inversión económica, generalmente de índole familiar que surgen a consecuencia del desempleo, estas brindan trabajo temporal o subempleo y tienen escasa sobrevivencia debido a las condiciones en las que surgen y al alto grado de competencia en el mercado, lo que les impide crecer. El Estado señala sus características distintivas de acuerdo a ciertos límites ocupacionales y financieros.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

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

Nivel de investigación

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

Diseño de la investigación

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

3.2 Población y muestra

Población

Dicha población, que fue materia de investigación, estuvo constituida por 12 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio.

Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 12 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% del universo.

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
--------------------------------	------------------------------	--	---------------------------

Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.	Nominal: Especificar

distrito de Callería, 2018.	y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 a 05 06 a 10 11 a 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callera, 2018.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio	Son algunas características relacionadas con el financiamiento	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto

rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.	de las micro y pequeñas empresas. Del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.	Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de muebles de madera del distrito	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de muebles	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres

de Callería, 2018. (variable principal)	de madera del distrito de Callería, 2018.	Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No
Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No

rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018 (principal)	empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Monzón (2018).

3.4 Técnicas e instrumentos.

Técnicas.

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

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 37 preguntas.

Fiabilidad del instrumento

La fiabilidad del cuestionario utilizado se midió por la prueba del Alfa de Crombach, que arrojó un valor de 0,775 (ver anexo 5), lo que indica que es un instrumento de alta fiabilidad.

3.5 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes a las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usará el Power Point.

3.6 Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018”	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018”?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	<ul style="list-style-type: none"> - Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito. - Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación 	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO	
		ESPECÍFICOS		Capacitación					1. Personal
			2. Cursos de capacitación						MUESTRA
		3. Trabajadores	Estuvo conformado por 12 micro empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.						
						DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS	
						No experimental - transversal -	Se aplicó la técnica de la encuesta	Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos	

	<p>de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.</p>	Rentabilidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Año de mejor rentabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento. 	retrospectivo - descriptivo	<p>se utilizó como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).</p>
--	--	--------------	--	---	--------------------------------	---

3.7 Principios éticos

- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2016), los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: “respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.
- **Respeto por las personas.** “Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad”.
- **Beneficencia.** La beneficencia “hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras

acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

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

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Con respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

TABLA 1

EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Edad	Frecuencia	Porcentaje
26 - 35 años	3	25,0
36 - 45 años	5	41,7
46 – 55 años	4	33,3
56 años a más	0	0,0
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 1, se observa que la edad del 42% de los representantes legales está en el rango de 36 a 45 años, y el 33% tiene de 46 a 55 años de edad.

TABLA 2

SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	8	66,7
Mujer	4	33,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 2: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 2 se observa que la mayoría de los representantes de las Micro y pequeñas empresas son hombres.

TABLA 3

GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria incompleta	4	33,3
Secundaria completa	3	25,0
Superior No Universitaria Completa	1	8,3
Superior Universitaria Completa	1	8,3
Superior Universitaria Incompleta	3	25,0
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

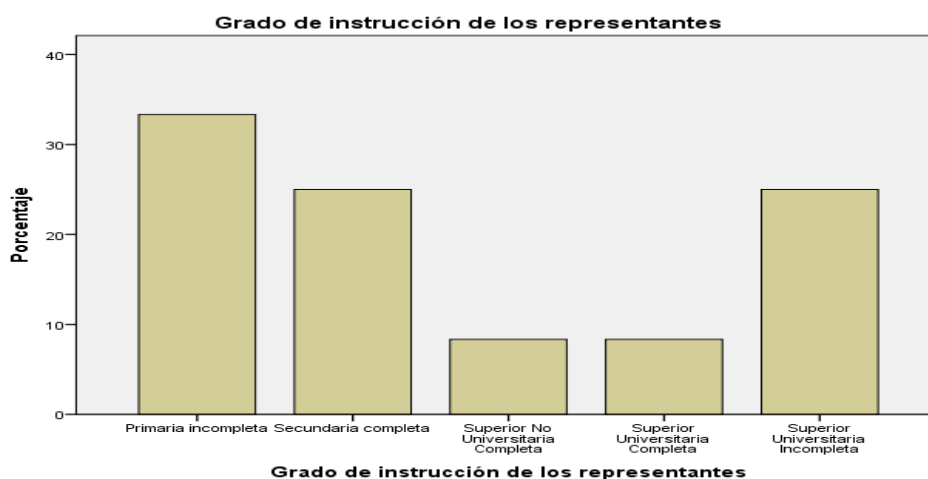


Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 3, se observa que el 33% de los representantes tiene como instrucción la primaria incompleta, un 25% tiene secundaria completa, y otro 25% tiene educación superior incompleta como grado de instrucción.

TABLA 4

ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	2	16,7
Casado	7	58,3
Conviviente	3	25,0
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 4: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 4, se observa que el 58% de los representantes tiene el estado civil de casado.

TABLA 5

PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	11	91,7
Técnico	1	8,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

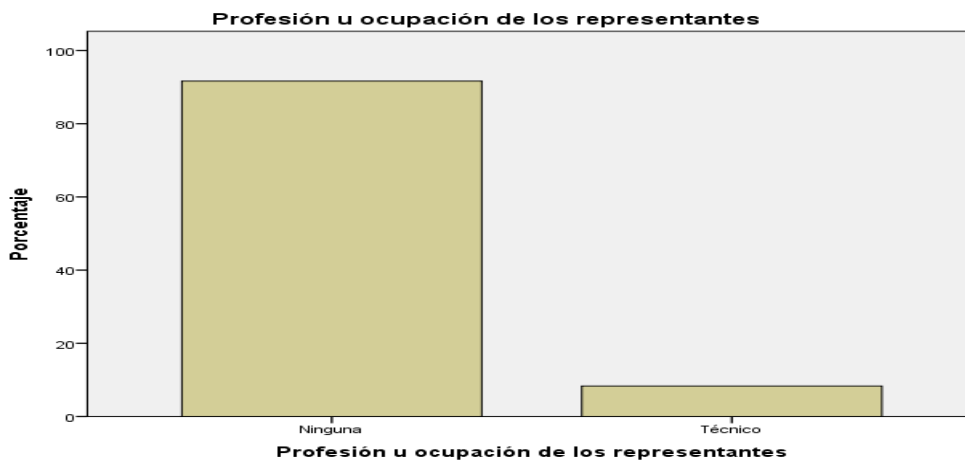


Figura 5: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 5, se observa que la mayoría de los representantes encuestados no tiene ninguna profesión.

TABLA 6

OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	10	83,3
Empleado	2	16,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

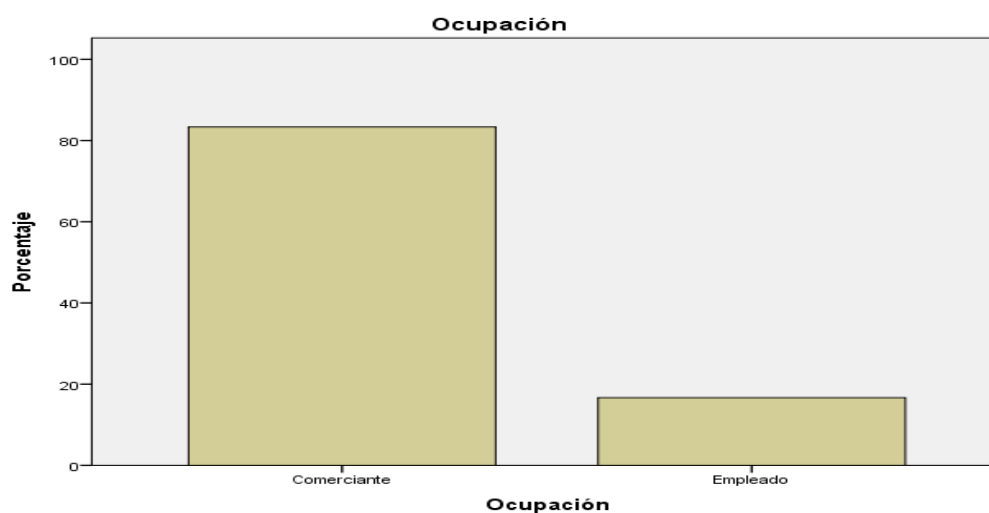


Figura 6: Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 6, se observa que el 83% de los representantes son comerciantes de ocupación.

TABLA 7

TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Tiempo en años	Frecuencia	Porcentaje
6 a 10 años	2	16,7
11 a 15 años	5	41,7
Más de 16 años	5	41,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

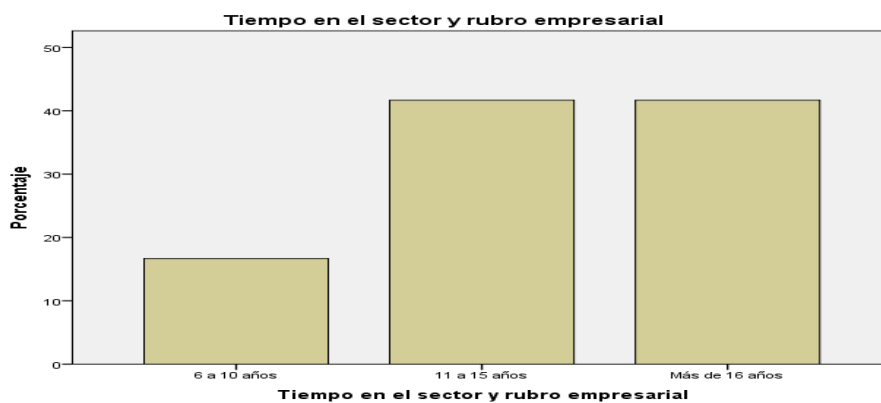


Figura 7: Tiempo en el sector y rubro empresarial de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 7, se observa que un 42% de los encuestados tiene entre 11 a 15 años en el sector y rubro, y otro 42% tiene más de 16 años.

TABLA 8

**FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

Son formales	Frecuencia	Porcentaje
SI	11	91,7
NO	1	8,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

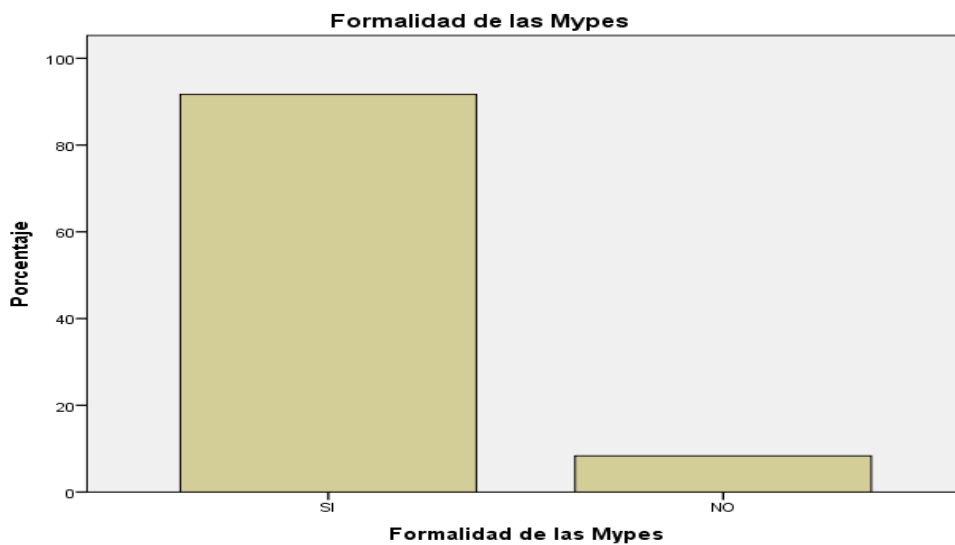


Figura 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 8, se aprecia que el 92% de las micro y pequeñas empresas analizadas es formal, y el 8% no lo es.

TABLA 9

TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
De uno a dos	7	58,3
De 3 a 5	4	33,3
Más de cinco	1	8,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

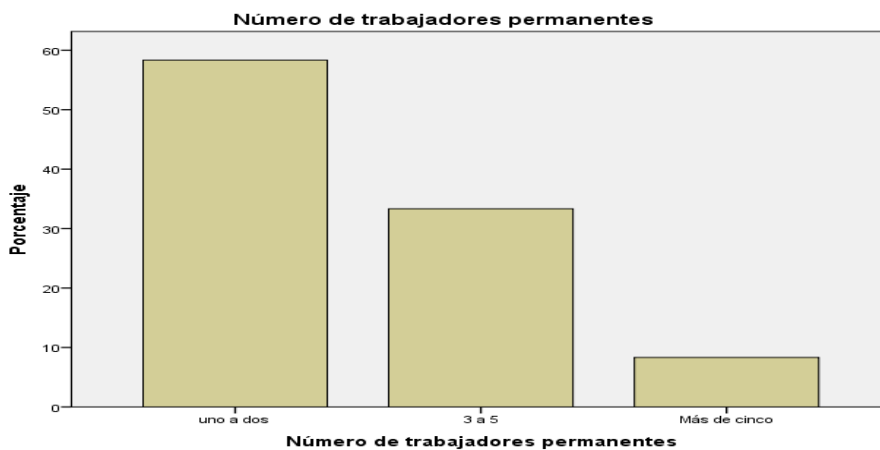


Figura 9: Número de trabajadores permanentes en las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 9, se observa que el 58% de las micro y pequeñas empresas tiene entre 1 a 2 empleados permanentes el 33% tiene de 3 a 5 trabajadores.

TABLA 10

TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	16,7
De 1 a 2 trabajadores	5	41,7
De 3 a 5 trabajadores	5	41,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

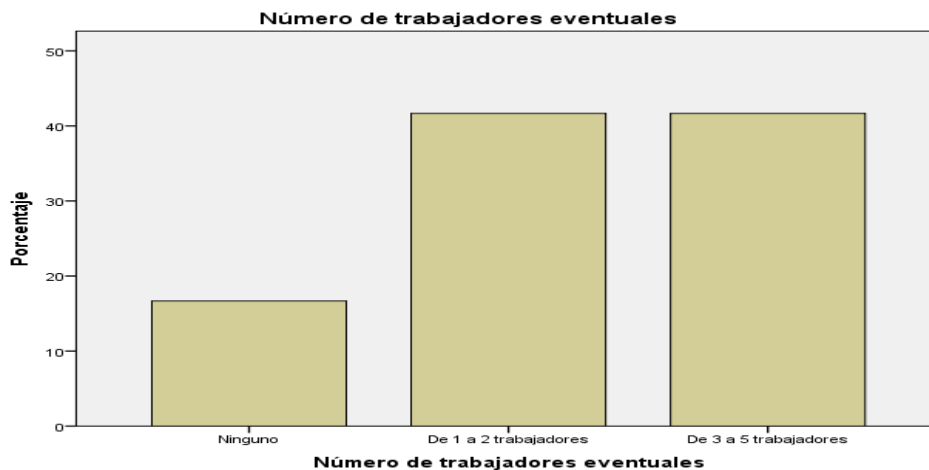


Figura 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 10, se observa que un 42% de las micro y pequeñas empresas tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales, y otro 42% tiene de 3 a 5 trabajadores eventuales.

TABLA 11
MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES
DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Motivo de formación	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	11	91,7
Como subsistencia	1	8,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

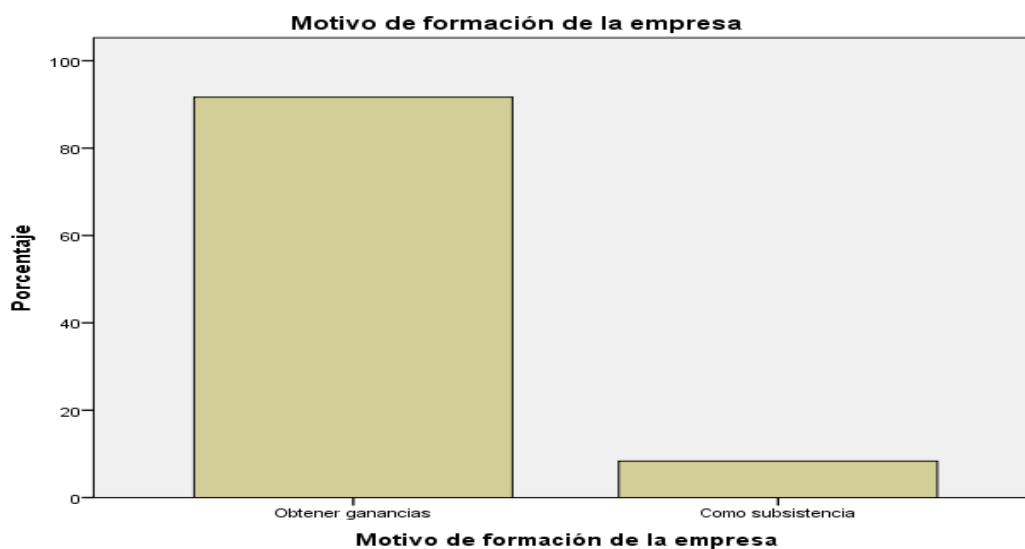


Figura 11: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 11, se observa que la mayoría de las micro y pequeñas empresas en estudio se formó para obtener ganancias.

TABLA 12

CÓMO FINANCIAN SU ACTIVIDAD LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Cómo se financian	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	3	25,0
Financiamiento de terceros	9	75,0
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

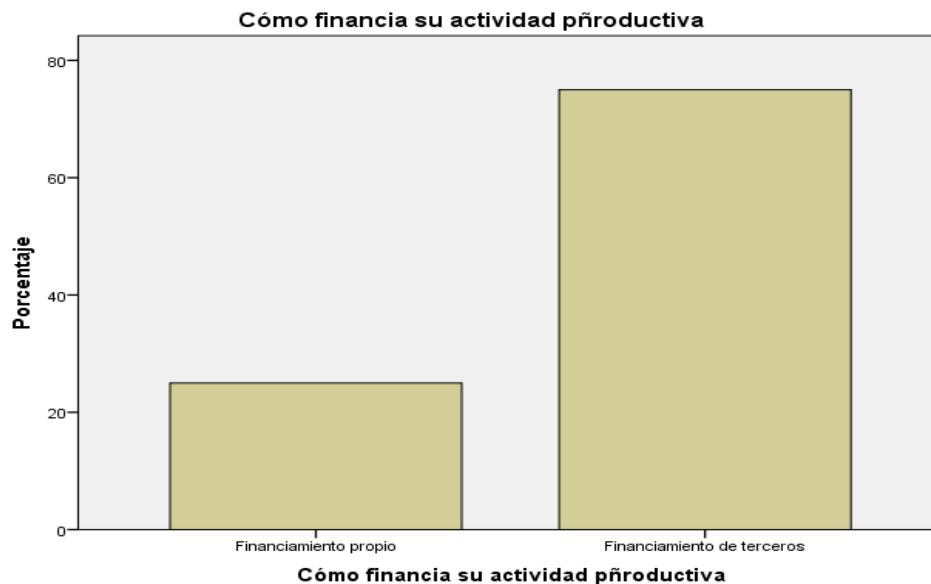


Figura 12: Cómo financian su actividad comercial las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 12, se observa que el 75% de las micro y pequeñas empresas financian sus actividades con el financiamiento de terceros.

TABLA 13

**ENTIDADES BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2018**

Entidad bancaria	Frecuencia	Porcentaje
Banco de Crédito	5	41,7
Banco Continental	3	25,0
Interbank	3	25,0
Scotiabank	1	8,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

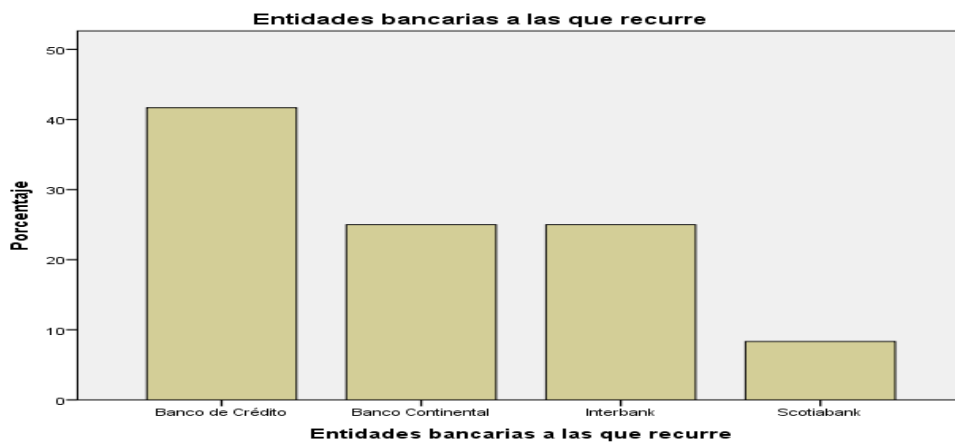


Figura 13: Cómo financian su actividad comercial las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 13 se observa que el 42% de las micro y pequeñas empresas financian sus actividades con el Banco de Crédito, un 25% lo hace con el Banco Continental y otro 25% con el Interbank.

TABLA 14

TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO BANCARIO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
1.5%	3	25,0
2%	4	33,3
2.5%	5	41,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 14: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 14, se observa que el 42% de las micro y pequeñas empresas paga una tasa de interés de 2.5% por el crédito otorgado, mientras que el 33% paga el 2%.

TABLA 15

ENTIDADES NO BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Entidades no bancarias	Frecuencia	Porcentaje
Mi Banco	5	41,7
Crediscotia	3	25,0
Caja Maynas	2	16,7
Caja Huancayo	1	8,3
Caja Piura	1	8,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

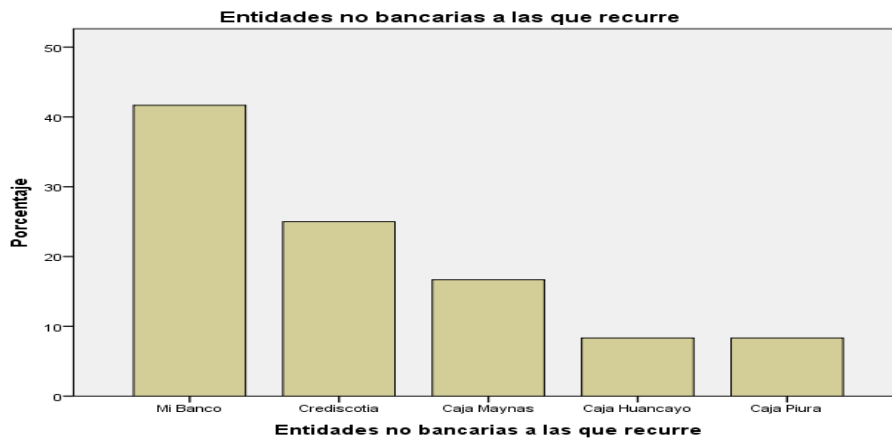


Figura 15: Entidades no bancarias con que financian su actividad comercial las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 15 se observa que el 42% de las micro y pequeñas empresas financian sus actividades con la financiera Mi Banco, mientras que un 25% lo hace con Crediscotia.

TABLA 16

TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO NO BANCARIO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Interés que pagan	Frecuencia	Porcentaje
2%	6	50,0
2.5%	4	33,3
3%	2	16,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 16: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 16, se observa que el 50% de las micro y pequeñas empresas paga una tasa de interés de 2% por el crédito otorgado, mientras que el 33% paga 2.5%.

TABLA 17

**SI RECURREN A PRESTAMISTAS O USUREROS PARA FINANCIARSE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2018**

Recurre	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	25,0
NO	7	58,3
No precisa	2	16,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

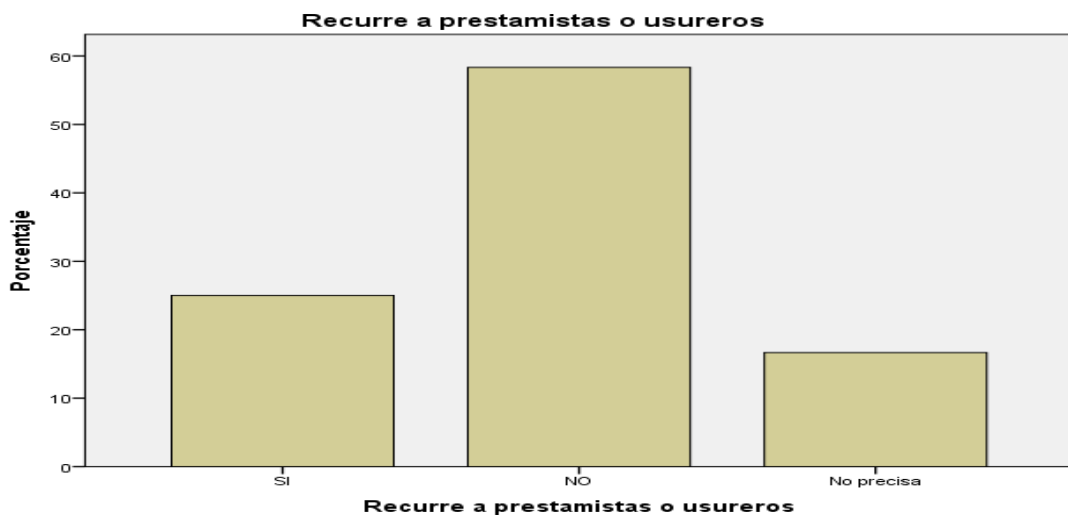


Figura 17: Si las micro y pequeñas empresas en estudio recurren a usureros o prestamistas para financiar su actividad comercial

En la tabla y figura 17 se observa que el 58% de las micro y pequeñas empresas no recurre a prestamistas o usureros para financiar sus actividades, mientras que un 25% si lo hace.

TABLA 18

TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO NO BANCARIO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
5%	1	8,3
10%	3	25,0
Más de 10%	6	50,0
No especifica	2	16,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

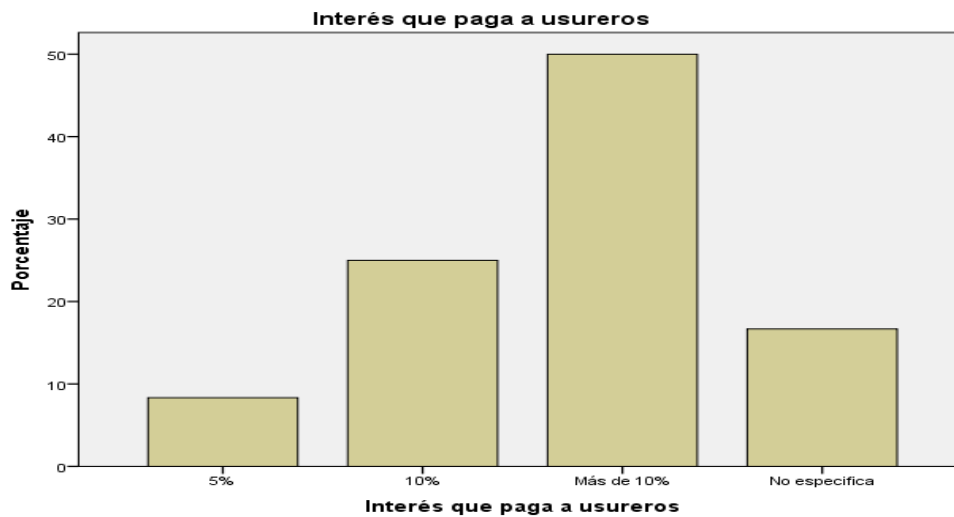


Figura 18: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 18, se observa que el 50% de las micro y pequeñas empresas paga una tasa de interés de más del 10% a usureros por el crédito otorgado, mientras que el 25% paga 10%.

TABLA 19

SI SE FINANCIAN POR OTROS MEDIOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Se financia por otros medios	Frecuencia	Porcentaje
SI	2	16,7
NO	10	83,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

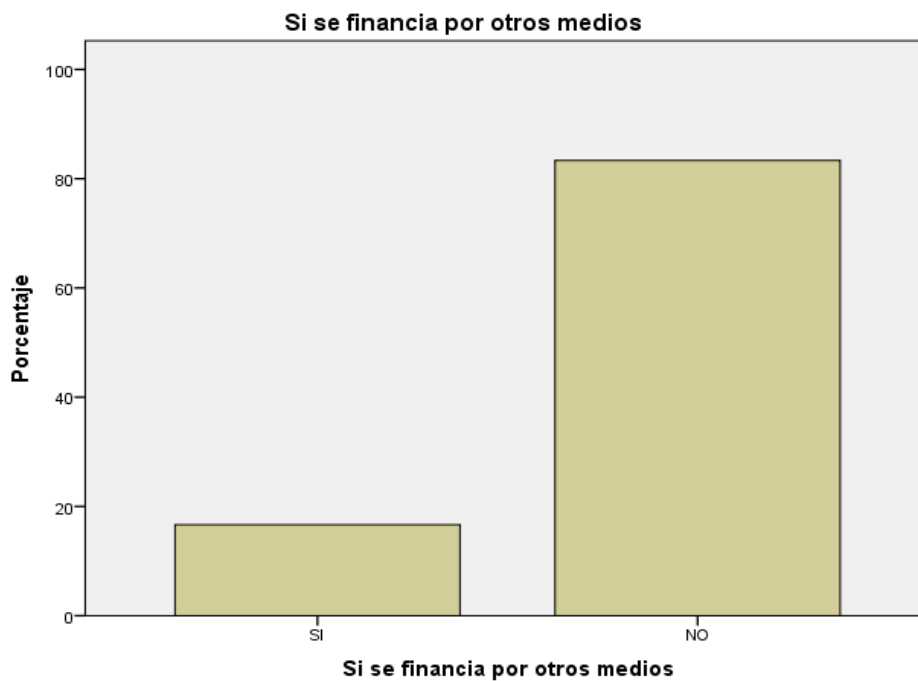


Figura 19: Si las micro y pequeñas empresas en estudio recurren a otros medios para financiar su actividad comercial

En la tabla y figura 19 se observa que el 83% de las micro y pequeñas empresas no recurre a prestamistas o usureros para financiar sus actividades, mientras que un 17% si lo hace

TABLA 20

**TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO EN OTROS MEDIOS
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2018**

Tasa de interés que paga	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 10%	0	0,0
De 11 a 20%	0	0,0
No precisa	12	100,0
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

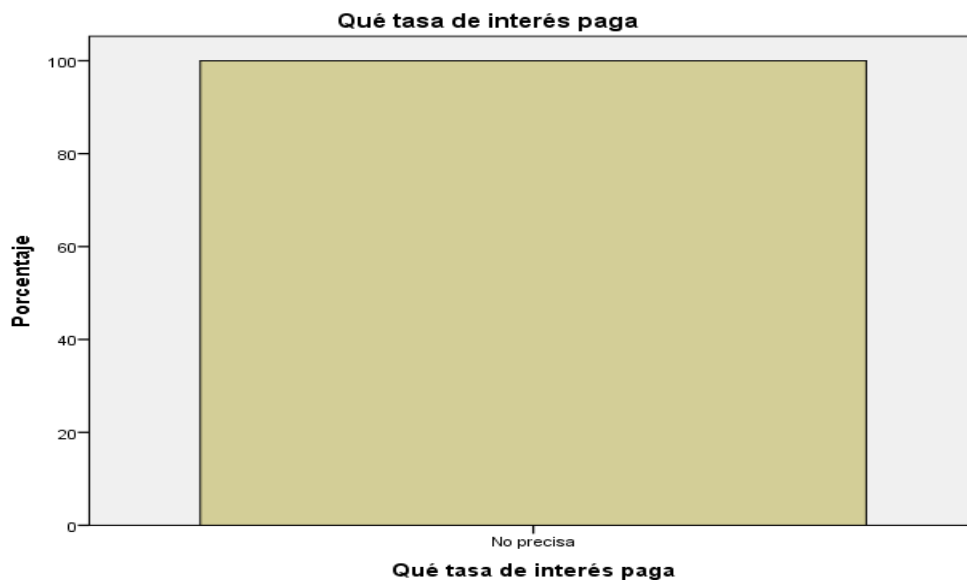


Figura 20: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 20, se observa que el 100% de representantes que se financia por otros medios, no precisa qué tasa de interés paga.

TABLA 21

ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN MAS FACILIDADES A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Otorgan mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	10	83,3
Entidades no bancarias	2	16,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

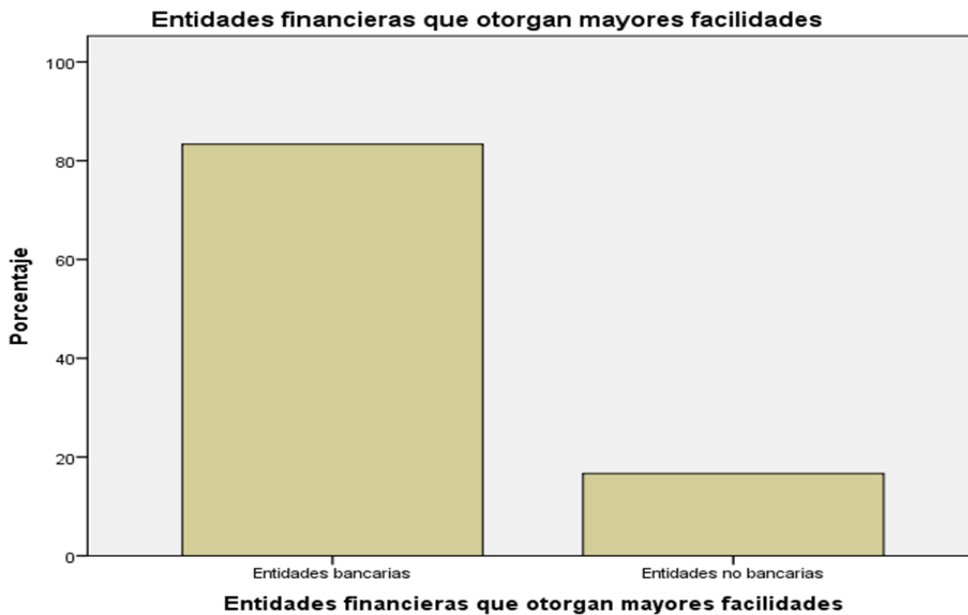


Figura 21: Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para otorgar un crédito.

En la tabla y figura 21, se observa que el 83% de las micro y pequeñas empresas en estudio cree que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para la obtención del crédito.

TABLA 22

LE OTORGARON EL CRÉDITO EN EL MONTO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Le otorgaron el crédito	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	83,3
NO	2	16,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

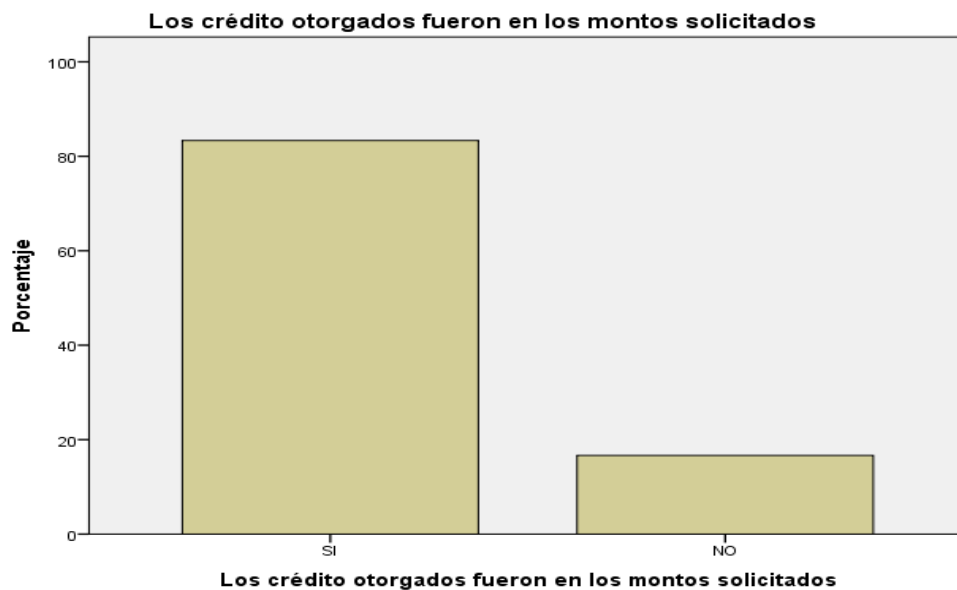


Figura 18: Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura y figura 22 se observa que el 83% de los representantes de las micro y pequeñas empresas dijeron que sí les otorgaron el crédito en el monto solicitado.

TABLA 23

MONTO PROMEDIO DEL CREDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Monto del crédito otorgado	Frecuencia	Porcentaje
De 6,000 a 10,000	2	16,7
De 11,000 a 15,000	5	41,7
Más de 15,000	5	41,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

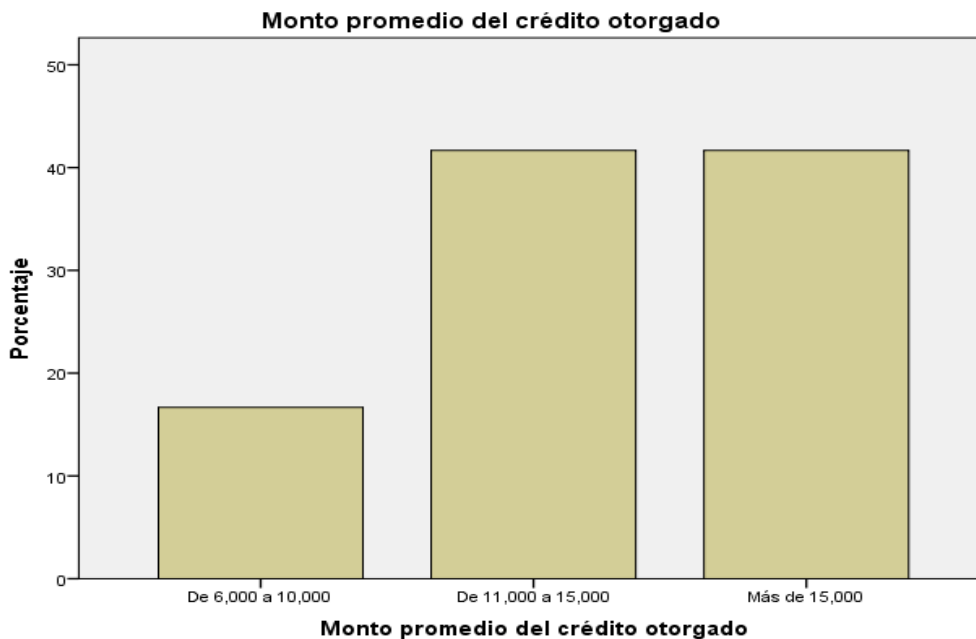


Figura 23: Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas en estudio. En la tabla y figura 23 se observa que un 41% de las micro y pequeñas empresas recibió créditos en el rango de 11,000 a 15,000 soles, y otro 41% recibió más de 15,000 soles, en promedio.

TABLA 24

PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO POR LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Plazo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
a corto plazo	11	91,7
a largo plazo	1	8,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 24: Plazo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

En la tabla y figura 24, se observa que el 92% de las micro y pequeñas empresas solicitó crédito a corto plazo, y el 8% lo hizo a largo plazo.

TABLA 25

EN QUÉ INVIRTIERON EL CRÉDITO OTORGADO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Inversión del crédito obtenido	Frecuencia	Porcentaje
Mejoramiento y/o ampliación de local	2	16,7
Activos fijos	8	66,7
Otros	2	16,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

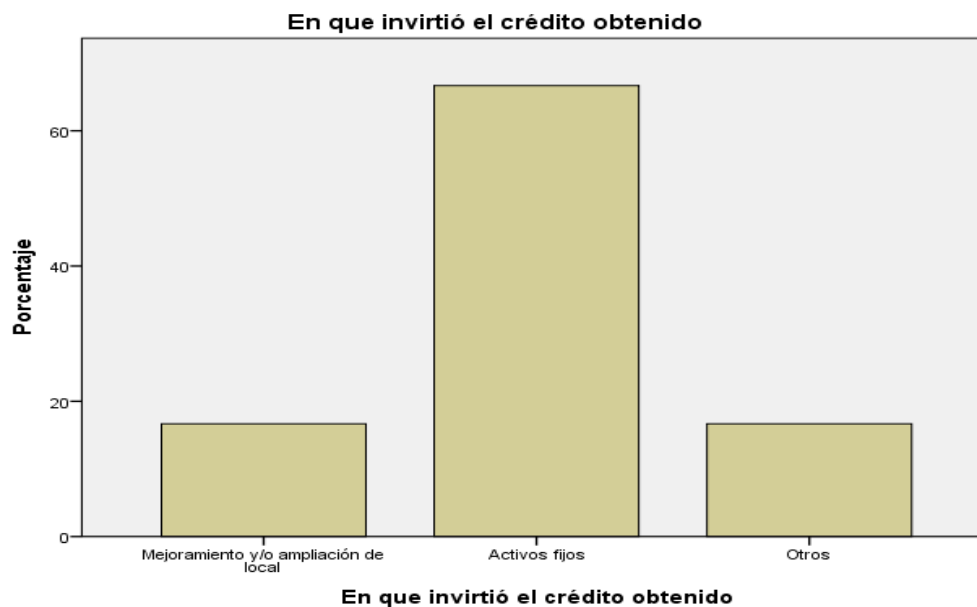


Figura 25: En qué invirtieron el crédito obtenido las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 25, se observa que el 67% de las micro y pequeñas empresas invirtió el crédito en activos fijos.

TABLA 26

**RECIBIERON CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL
CRÉDITO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

Recibieron capacitación	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	41,7
NO	7	58,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

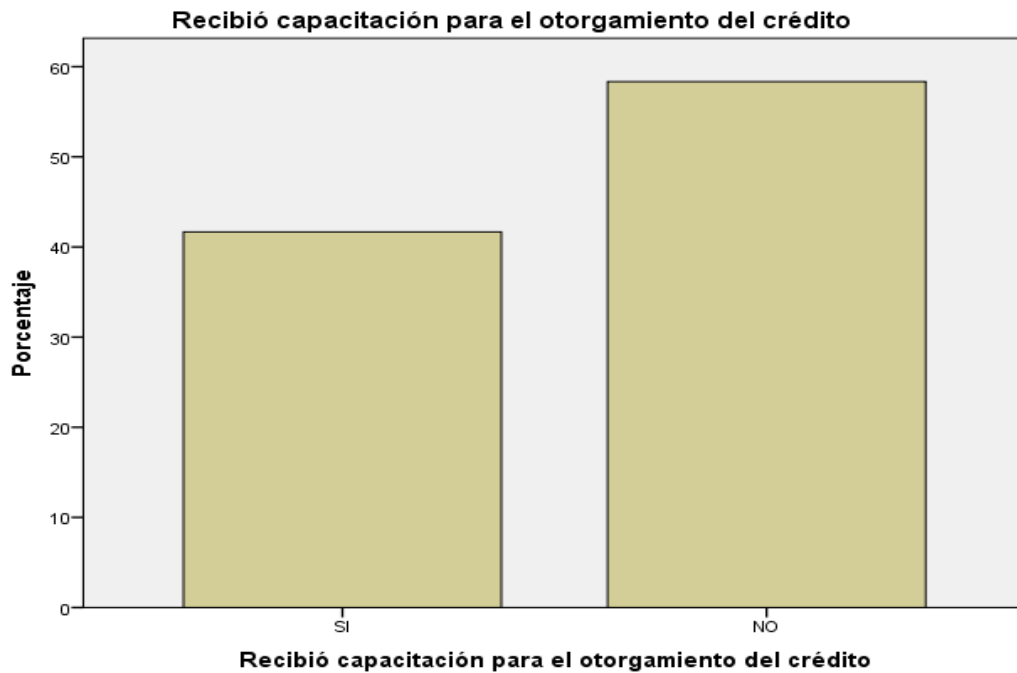


Figura 26: Recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 26, se observa que el 58% de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito.

TABLA 27

**CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIERON EN EL ÚLTIMO AÑO
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2018**

N° Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Uno	7	58,3
Dos	5	41,7
Tres	0	0,0
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

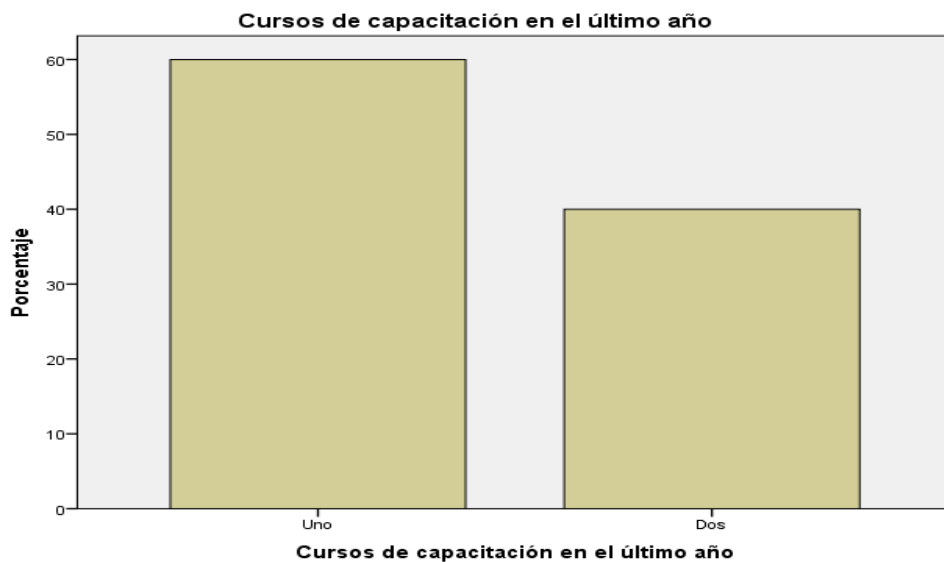


Figura 27: Cuántos cursos de capacitación recibieron en el último año las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 27, se observa que el 58% de las micro y pequeñas empresas recibió un curso de capacitación, y el 42% recibió dos cursos.

TABLA 28

EN QUÉ TIPO DE CURSOS DE CAPACITACIÓN PARTICIPARON LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Tipo de cursos en que participaron	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	5	41,7
Manejo empresarial	1	8,3
Marketing empresarial	3	25,0
Otros	3	25,0
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

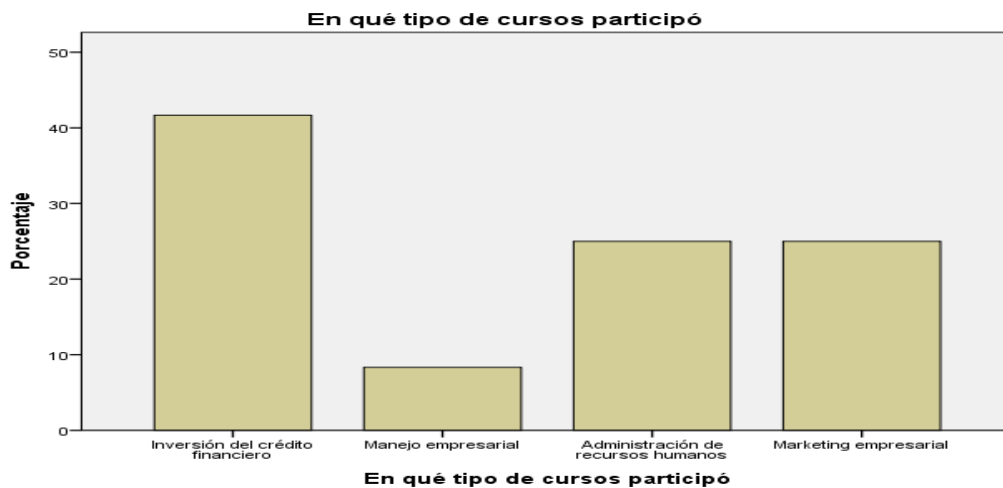


Figura 28: En qué tipo de cursos de capacitación participaron

En la tabla y figura 28, se observa que el 42% de los representantes se capacitó en inversión del crédito financiero, un 25% participó en Administración de Recursos Humanos y otro 25% en Marketing Empresarial.

TABLA 29

RECIBIÓ CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

El personal recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
SI	7	58,3
NO	5	41,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 29: El personal de su empresa recibió capacitación.

En la tabla y figura 29, se observa que el personal del 58% de empresas si recibió capacitación, mientras que el 42% no recibió capacitación.

TABLA 30

CANTIDAD DE CURSOS EN QUE SE CAPACITÓ EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Cantidad de cursos	Frecuencia	Porcentaje
Un curso	2	16,7
Dos cursos	5	41,7
No precisa	5	41,6
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

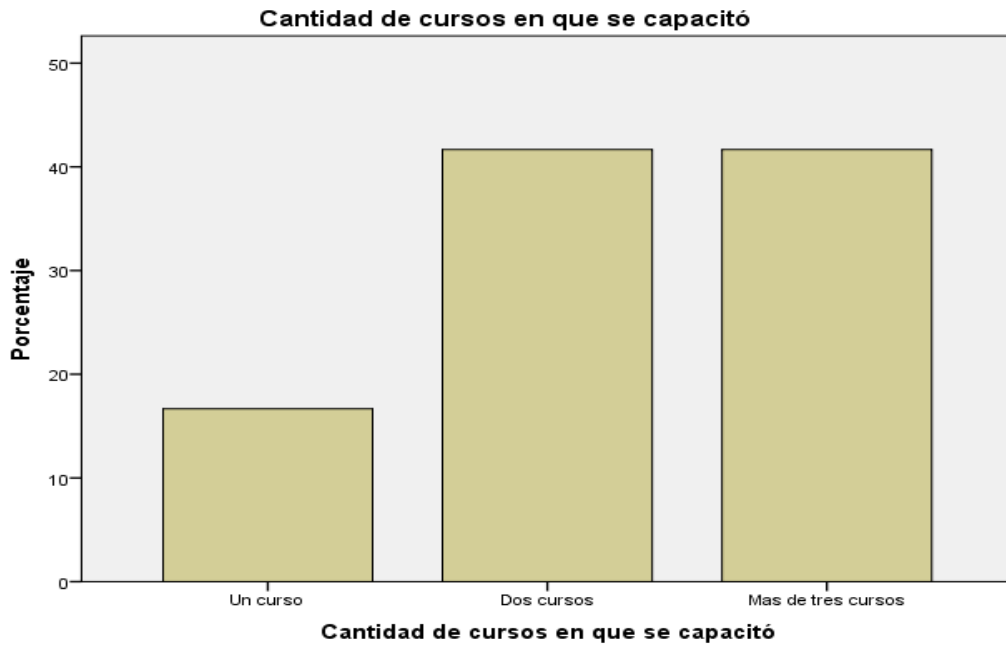


Figura 30: Cantidad de cursos de capacitación que recibió el personal.

En la tabla y figura 30, se observa que los trabajadores del 42% de empresas recibieron dos cursos de capacitación, y otro 42% no precisa su respuesta.

TABLA 31

SI CONSIDERAN A LA CAPACITACION COMO UNA INVERSIÓN LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Consideran una inversión	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	83,3
NO	2	16,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

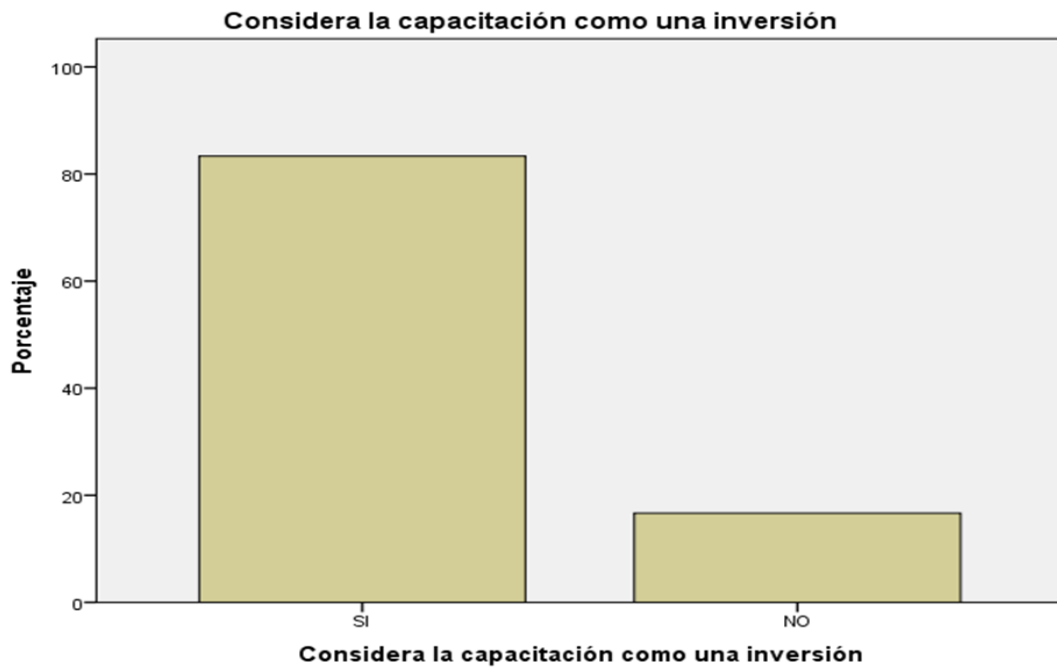


Figura 31: Considera a la capacitación como una inversión.

En la tabla y figura 31, se observa que el 83% de los empresarios sí considera a la capacitación como una inversión.

TABLA 32

SI CONSIDERAN QUE LA CAPACITACION DEL PERSONAL ES RELEVANTE PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Lo consideran relevante	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	83,3
NO	2	16,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

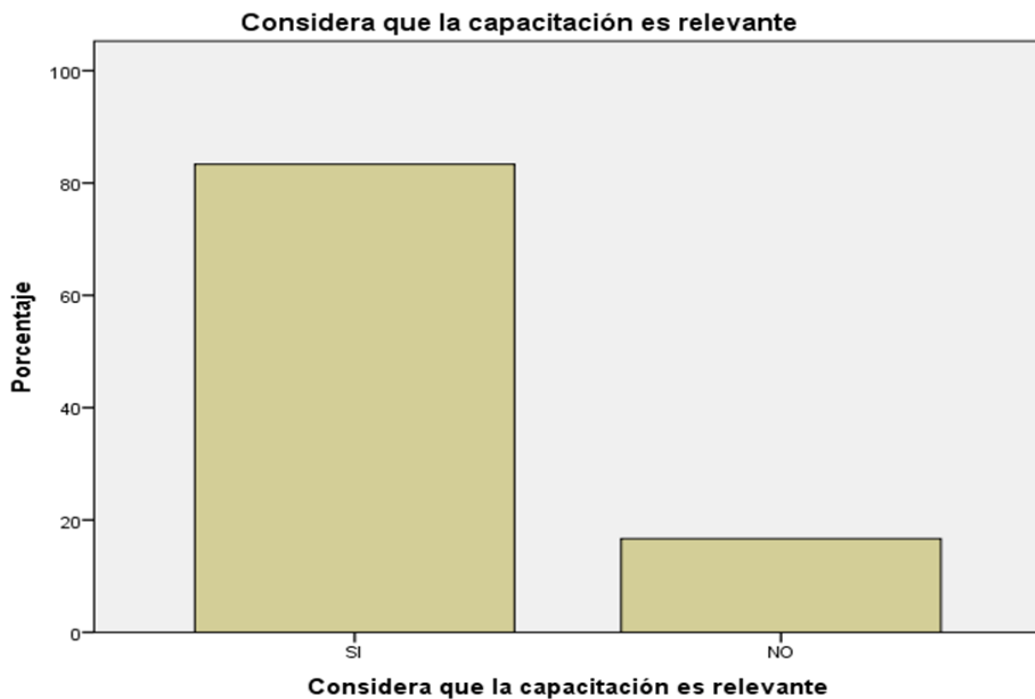


Figura 32: Considera a la capacitación del personal es relevante

En la tabla y figura 32, se observa que el 83% de los empresarios considera que la capacitación de su personal es relevante para sus empresas.

TABLA 33

EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

En qué temas se capacitaron	Frecuencia	Porcentaje
Gestión financiera	1	8,3
Prestación de mejor servicio a los clientes	3	25,0
Otros	8	66,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

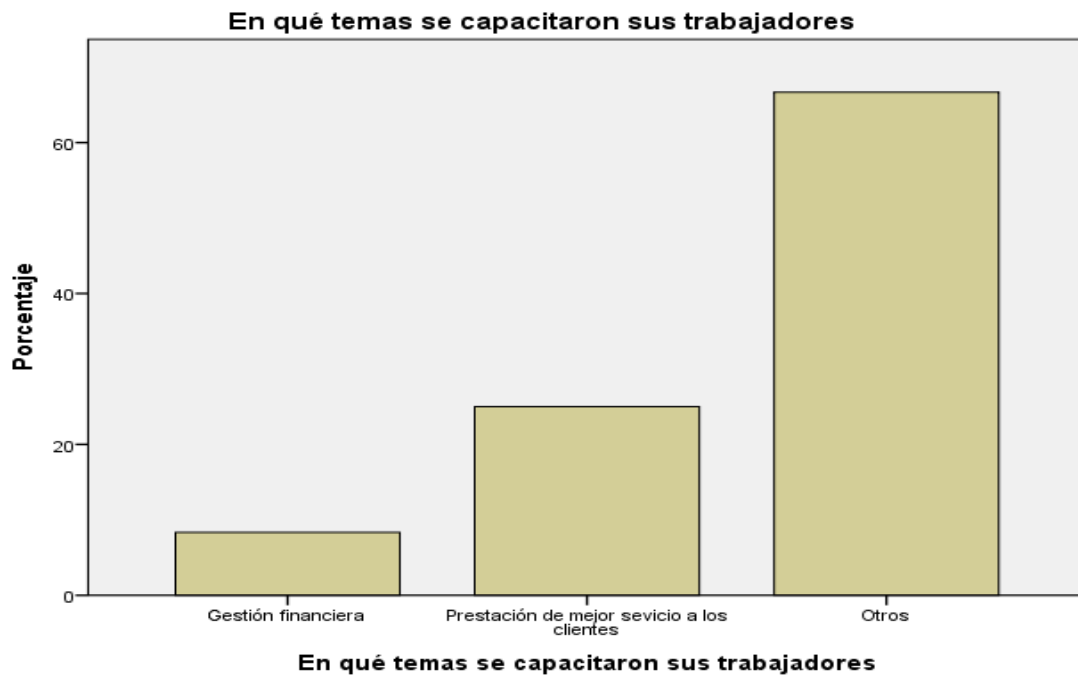


Figura 33: En qué temas se capacitaron sus trabajadores.

En la tabla y figura 33, se observa que el 67% de los trabajadores se capacitó en otros temas, y un 25% lo hizo en prestación de mejor servicio a los clientes.

TABLA 34

CREE QUE EL FINANCIAMIENTO MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Financiamiento mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	83,3
NO	2	16,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

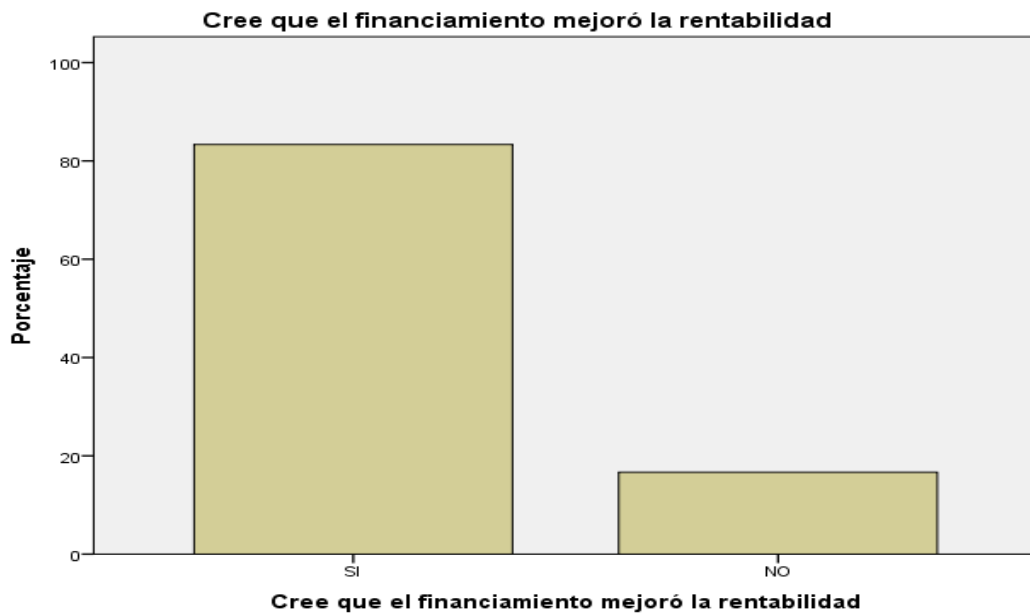


Figura 34: Cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas
En la tabla y figura 34, se observa que el 83% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas.

TABLA 35

CREE QUE LA CAPACITACIÓN MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Financiamiento mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	8	66,7
NO	3	25,0
No precisa	1	8,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

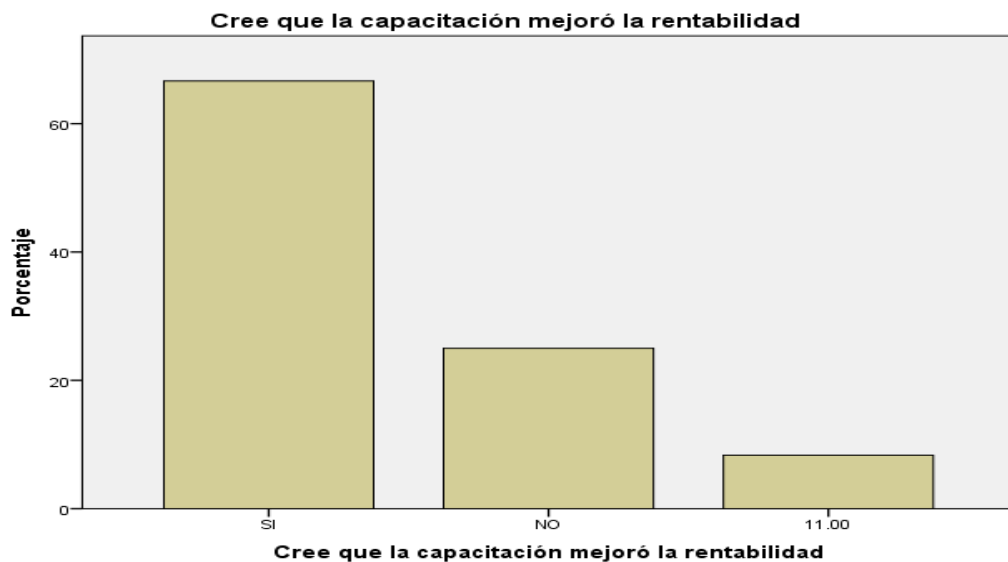


Figura 35: Cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas

En la tabla y figura 35, se observa que el 67% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas.

TABLA 36

LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ULTIMOS DOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Mejóro la rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	75,0
NO	2	25,0
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 36: Cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años
En la tabla y figura 36, se observa que el 75% cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

TABLA 37

LA RENTABILIDAD HA DISMINUIDO EN LOS ULTIMOS DOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MUEBLES DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Disminuyó la rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	8,3
NO	11	91,7
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 37: Cree que la rentabilidad de sus empresas ha disminuido en los últimos años

En la tabla y figura 37, se observa que el 92% de los empresarios cree que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos años.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- La edad del 42% (5) de los representantes legales está en el rango de 36 a 45 años, y el 33% (4) tiene de 46 a 55 años de edad (ver tabla 1). De estos resultados, se puede observar que la mayoría de los comerciantes está en una edad adulta, seguramente con la experiencia necesaria que le dan los años para un manejo responsable del negocio, así como para tomar decisiones más adecuadas y razonadas.
- En cuanto al sexo de los representantes, se tiene que el 67% (8) son hombres y el 33% (4) son mujeres. Se observa una relación de 2 a 1 en cuanto al género, lo que concuerda con algunos antecedentes, como en el caso de Villavicencio (2014) donde el 63% son de sexo masculino, pero que difiere con Ríos (2015) donde el 53% de las representantes de restaurantes en Yarinacocha son de sexo femenino, y más todavía con Inga (2010) donde el 63% son mujeres en ferreterías del distrito de Callería. Se podría decir que el emprendimiento no distingue de géneros, aunque influye el rubro a que se dedicará el negocio.
- Con respecto al grado de instrucción, el 33% de los representantes tiene como instrucción la primaria incompleta, un 25% tiene secundaria completa, y otro 25% tiene educación superior incompleta. Se aprecia que más de la mitad (58%) de los encuestados sólo tiene instrucción básica (primaria y secundaria), sólo un tercio (33%) tiene estudios superiores, aunque sólo un representante concluyó estudios universitarios. Estos resultados contrastan con los de Ríos (2015) donde el 53% tiene estudios

universitarios completos, y con Villavicencio (2014) donde el 63% tiene estudios ya sea en institutos o universidades. Es conocido que en el Perú los emprendedores no necesitan de estudios superiores para tener éxito en sus empresas, con conocimiento e inteligencia en muchos casos les basta; a la falta de estudios, ellos le ponen muchas ganas y esfuerzo para llevar a cabo su emprendimiento.

- Con respecto al estado civil, el 58% (7) está casado, el 25% (3) es conviviente y un 17% (2) está soltero (ver tabla 4). El estado civil es un factor que va de la mano con la edad de los representantes. Arriba se vio que el 42% de ellos tiene entre 36 a 55 años, edad en que la mayoría de personas está casada o ya convive. Además, el compromiso conyugal hace que las personas tomen con más seriedad su labor productiva y tienen en la pareja a un socio o “empleado” de confianza, y en la familia a un motor y motivo.
- Sobre su profesión y ocupación, el 92% no tiene profesión alguna y el 83% se dedica a la labor comercial a tiempo completo (ver tablas 5 y 6). Aquí se aprecia cómo la gran mayoría de microempresarios crea su pequeño negocio y asume las riendas de este administrándolo y conduciéndolo él mismo, es un autoempleo digno.

4.2.2 Respecto a las características de las microempresas

- En cuanto al tiempo en que las micro y pequeñas empresas se dedican al sector y rubro comercial, se tiene que el 42% tiene entre 11 a 15 años de antigüedad, y un 42% tiene más de 16 años (ver tabla 7). Lo que estas cifras nos dicen es que se trata de negocios que ya están encaminados, en su mayoría, que ya han adquirido la madurez comercial que les permite

afrontar con éxito factores externos e internos que pudieran afectar su actividad, esto es que ya han superado los primeros años que son difíciles e inestables.

- Con respecto a su formalidad, el 92% (11) de las micro y pequeñas empresas son formales y el 8% (1) no lo es (ver tabla 8). Este resultado es parecido a los de Villavicencio (2014) y, Ríos (2015) donde la mayoría de empresas, 69% y 75%, respectivamente, son formales. Hoy en día, debido a las constantes inspecciones de las municipalidades y de SUNAT es difícil encontrar negocios 100% informales, además la informalidad limita a estos pequeños negocios a que accedan al sistema financiero por lo que deberán afrontar dificultades de permanecer en el rubro.
- El 58% de empresas (7) tiene de uno a dos trabajadores eventuales, un 33% (4) tiene de 3 a 5 trabajadores y el 8% (1) tiene más de 5 trabajadores eventuales (Tabla 9). “Un trabajador eventual es aquel que se contrata para cubrir puestos de trabajo en ciertos periodos de tiempo o por necesidades especiales de la empresa” (La Guía 2000, s.f.). en nuestro medio, se puede considerar trabajador eventual a aquel que está laborando a prueba, por tiempo definido, e incluso a aquellos sub contratados o fuera de planilla y que pueden ser despedidos en cualquier momento. Comparando resultados, éstos son parecidos a los de Trujillo (2010) que en las pequeñas empresas de confección de ropa deportiva encuentra que el 70% de 1 a 3 trabajadores eventuales y muy diferente a los de Inga (2010) donde el 75% no posee ningún trabajador eventual.

- Un 42% de empresas tiene de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 41% posee de 3 a 5 trabajadores y el 17% no tiene ningún trabajador permanente (tabla 10). Estos resultados contrastan con los de Inga (2010), donde el 88% manifestó que posee más de 3 trabajadores permanentes y con Trujillo (2010), donde el 30% tiene de 4 a 8 trabajadores permanentes. Los trabajadores permanentes son aquellos que por su habilidad en el trabajo y por otras cualidades tienen la confianza del jefe o propietario por lo que su permanencia en la empresa es muy importante y por lo tanto tienen contrato indeterminado y están en planilla.
- Sobre el motivo de formación de la empresa (tabla 11), el 92% dijo que se formó para obtener ganancias y el 8% como un modo de subsistencia. Al ser la microempresa un modo de autoempleo, es lógico pensar que se forme pensando en obtener ganancias para la sobrevivencia y desarrollo del emprendedor. Esta misma tendencia se observa al revisar los antecedentes, como en el caso de Trujillo (2010), donde el 85% se formó para generar ganancias para la familia, y de Ríos (2015), donde 63% de empresas se formaron para obtener ganancias.

4.2.3 Respecto al financiamiento

- Tipo de financiamiento, el 75% de empresarios (9) financia sus actividades comerciales mediante el financiamiento de terceros, y el 25% (3) lo hace con financiamiento propio (autofinanciamiento) (ver tabla 12). Estos resultados son similares a los de Trujillo (2010), donde el 75% de empresas solicitó y obtuvo crédito para su negocio; además, son muy parecidos a los

de Villavicencio (2014) donde el 78% trabaja con financiamiento ajeno, y con Ríos (2015) donde el 63% ha tenido financiamiento de terceros.

- Sobre las entidades bancarias a las que recurren los empresarios, el 42% los hace con el Banco de Crédito (BCP), un 25% con el Banco Continental y otro 25% con el Interbank (ver tabla 13). El financiamiento bancario permite a las empresas contar con liquidez para solventar sus actividades comerciales, por lo que contar con ese respaldo es muy importante para la supervivencia, mantenimiento y desarrollo de los negocios. Sobre la tasa de interés que pagan a los bancos, el 42% de empresas paga el 2.5% mensual, el 33% paga el 2% y un 25% paga el 1.5% de interés mensual.
- Entre los empresarios que recurren a las entidades no bancarias, el 42% prefiere a MiBanco, un 25% accede a Crediscotia y un 17% a la Caja Maynas (tabla 15). Y por estos créditos los empresarios pagan tasas de 2% mensual en un 50% de casos, mientras que un 33% paga un 2.5% mensual. Las tasas de interés que cobran tanto en el sistema bancario como no bancario depende de la cantidad del préstamo y del plazo al que se otorga.
- Sólo un 25% (3) de empresarios acude a prestamistas o usureros en busca de financiamiento, y por éste pagan más del 10% de tasa de interés mensual. (tablas 17 y 18).
- En lo que respecta a las entidades financieras que otorgan más facilidades para el préstamo, el 83% (10) dice que son las entidades bancarias y el 17% las no bancarias (tabla 21). Dado el auge que está teniendo el comercio minorista en los últimos 10 o 15 años, las entidades bancarias han empezado a ver con mayor interés a las micro y pequeñas empresas, al punto que es

ahora el Banco de Crédito el que tiene mayores colocaciones en este sector tan dinámico de la economía.

- El 83% (10) de empresas recibieron los créditos en los montos solicitados, y un 42% recibió entre 11,000 a 15,000 soles, y otro 42% obtuvo más de 15,000 soles de préstamo. En cuanto al plazo del crédito, para el 92% fue a corto plazo y el 8% lo recibió a largo plazo. En este caso, el plazo tuvo que ver con la cantidad del desembolso, a mayor cantidad de dinero prestado es más conveniente pagarlo a un mayor número de cuotas.
- Inversión del crédito otorgado, el 67% de empresarios (8) invirtió el crédito en activos fijos y el 17% en mejoramiento y ampliación del local (tabla 25). Contrastando resultados, encontramos a Inga (2010), donde el 100% invirtió el préstamo en capital de trabajo, Trujillo (2010) donde el 55% invirtieron en capital de trabajo, y Villavicencio (2014) en que el 46% lo invirtió en compra de activos. Las empresas necesitan reponer su stock de mercaderías, insumos o materia prima, por eso invierten el financiamiento en activos fijos y capital de trabajo.

4.2.4 Respecto a la capacitación

- En cuanto a capacitación, el 58% de empresarios (7) no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 42% (5) sí lo recibió (ver tabla 26). Resultados parecidos a los de Inga (2010), donde el 50% sí recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito. Una capacitación oportuna sobre cómo invertir mejor un préstamo, puede ayudar a los empresarios a hacer un uso adecuado de los recursos y no tener problemas para el pago del crédito.

- En cuanto al número de cursos de capacitación que recibieron en el último año, el 58% recibió un curso y el 42% recibió dos cursos. Las capacitaciones fueron en inversión del crédito financiero y en marketing empresarial (tablas 27 y 28). Resultados parecidos a los de Inga (2010), donde el 50% se capacitó, y a Villavicencio (2014), en el cual el 56% se capacitó de 3 a 6 veces y el 37% de 1 a 3 veces en el mismo año.
- Con respecto a la capacitación del personal de la empresa, el 58% (7) dijo que su personal sí se capacitó en al menos dos cursos, y el 42% dijo que no se capacitó (tablas 29 y 30). Los temas en que se capacitó el personal fueron prestación de mejor servicio a los clientes, en un 25% de los casos, y el 67% los capacitó en otros temas, como los propios del negocio de muebles (tendencias actuales, acabados finos, conservación de la madera, entre otros), y un 8% se capacitó en gestión financiera (ver tabla 33). Estos resultados son parecidos a los de Villavicencio (2014) donde el 64% del personal se capacitó, pero difieren con los de Inga (2010) en donde el 75% de su personal no se capacitó.
- El 83% de empresarios considera que la capacitación es una inversión y que además es relevante para el desarrollo de su empresa, y un 17% no piensa así (ver tablas 31 y 32). La capacitación al personal en temas que tienen que ver con una mejor atención al cliente y en temas especializados del rubro, como son calidad de la madera, maderas finas, acabados, durabilidad de la madera etc., harán la diferencia de este negocio con la competencia, y esa es la tendencia actual en los pequeños negocios que se preocupan en invertir en capacitación del personal y de ellos mismos, esto se refleja en los

resultados encontrados en los antecedentes como Inga (2010) que encuentra que el 100% de los negocios ferreteros creen que la capacitación es una inversión y el 88% que es relevante para sus empresas, y con Villavicencio (2014) donde el 95% considera a la capacitación como importante para las empresa y el 78% lo considera una inversión.

4.2.5 Respecto a la rentabilidad

- El 83% (10) de empresarios cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de las empresas, y el 17% dijo que no (tabla 34). Es la percepción de los empresarios que consideran que con el préstamo concedido pudieron mejorar su desempeño comercial y hacer rentable al negocio. Estos resultados son muy parecidos a los de Villavicencio (2014) donde el 75% considera que el financiamiento mejora la rentabilidad, y difiere con Inga (2010) donde el 50% considera que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.
- El 67% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, un 25% no cree, y un 8% no precisa su respuesta (tabla 35). En esa misma tendencia tenemos los resultados de Villavicencio (2014) donde el 80% si considera que la capacitación mejoró la rentabilidad, y, a Inga (2010) donde el 100% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas.
- A la interrogante de si los empresarios creen que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos dos años, el 75% cree que sí ha mejorado y un 25% no cree que fue así (tabla 36). Además, el 92% de ellos, piensan que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido. La rentabilidad de una empresa depende de un buen manejo gerencial, buena

atención al público, liquidez (financiamiento), y tener a personal con conocimientos del rubro a que se dedica (capacitación y experiencia).

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto a los empresarios

- La edad del 42% (5) de los representantes legales está en el rango de 36 a 45 años, y el 33% (4) tiene de 46 a 55 años de edad.
- El 67% (8) son hombres y el 33% (4) son mujeres.
- El 33% de los representantes tiene como instrucción la primaria incompleta, un 25% tiene secundaria completa, y otro 25% tiene educación superior incompleta.
- El 58% (7) está casado, el 25% (3) es conviviente y un 17% (2) está soltero.
- El 92% no tiene profesión alguna y el 83% se dedica a la labor comercial a tiempo completo

5.2 Respecto a las características de las microempresas

- El 42% de las empresas tiene entre 11 a 15 años de antigüedad, y un 41% tiene más de 16 años de actividad en el sector y rubro comercial.
- El 92% (11) de las micro y pequeñas empresas son formales.
- El 58% de empresas (7) tiene de uno a dos trabajadores eventuales, un 33% (4) tiene de 3 a 5 trabajadores y el 8% (1) tiene más de 5 trabajadores eventuales.
- Un 42% de empresas tiene de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 41% posee de 3 a 5 trabajadores y el 17% no tiene ningún trabajador permanente.
- El 92% dijo que formó su empresa para obtener ganancias.

5.3 Respecto al financiamiento

- El 75% de empresarios (9) trabaja con el financiamiento de terceros, y el 25% (3) lo hace con financiamiento propio (autofinanciamiento).
- Del sistema bancario, el 42% lo hace con el Banco de Crédito (BCP), un 25% con el Banco Continental y otro 25% con el Interbank.
- En el sistema bancario, 42% de empresas paga el 2.5% de interés mensual, el 33% paga el 2% y un 25% paga el 1.5% de interés mensual por el crédito.
- Entre las entidades no bancarias, el 42% prefiere a MiBanco, un 25% accede a Crediscotia y un 17% a la Caja Maynas.
- Del sistema no bancario, el 50% paga el 2% mensual, y un 33% paga un 2.5% mensual.
- El 83% (10) cree que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades para acceder a un préstamo, y el 17% cree que son las no bancarias.
- El 83% (10) recibieron los créditos en los montos solicitados. El 42% recibió de 11,000 a 15,000 soles, y otro 42% obtuvo más de 15,000 soles de préstamo. El 92% de los créditos fue a corto plazo.
- El 67% de empresarios (8) invirtió el crédito en activos fijos y el 17% en mejoramiento y ampliación del local.

5.4 Respecto a la capacitación

- El 58% de empresarios (7) no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 42% (5) sí lo recibió.
- El 58% recibió un curso de capacitación, y el 42% recibió dos cursos.

- El 58% (7) capacitó a su personal en al menos dos cursos, y el 42% dijo no lo capacitó.
- El 83% de empresarios considera que la capacitación es una inversión y que además es relevante para el desarrollo de su empresa.

5.5 Respecto a la rentabilidad

- El 83% (10) de empresarios cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de las empresas, y el 17% dijo que no.
- El 67% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, un 25% no lo cree así.
- El 75% cree que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado y un 25% no cree que fue así).
- El 92% de ellos, piensan que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido.

VI. RECOMENDACIONES

6.1 Respecto a los empresarios.

- En cuanto al género, deberían de sumarse más mujeres emprendedoras a este rubro de los muebles de madera, ya que se necesita buen gusto, combinación y elegancia en este negocio, algo que ellas pueden aportar.
- Se recomienda a los empresarios que continúen sus estudios hasta obtener un título técnico o profesional, ya que una persona mejor preparada y más culta tiene más herramientas para superar los retos empresariales.

6.2 Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- A las pocas empresas que aún no se han formalizado, se les recomienda hacerlo para que se beneficien con mejores condiciones de crédito, programas de capacitación, beneficios tributarios, etc.
- Que continúen en el rubro porque siempre se necesitará de los muebles de madera, ya que son indispensables en el hogar.
- Es necesario que las micro y pequeñas empresas tengan personal permanente para mayor confianza.

6.3 Respecto al financiamiento

- Aquellos empresarios que tienen temor a pedir un crédito bancario, se les recomienda informarse bien, sobre todo de las formas de pago, plazos y tasas de interés, ya que contar con dinero en efectivo les permite ampliar líneas de productos, conseguir descuentos y mejores precios por compras en efectivo o pago adelantado, solucionar pagos atrasados a proveedores, cumplir con las planillas, etc.
- A los que trabajan con financiamiento bancario y no bancario, se recomienda dar prioridad al pago de sus cuotas en las fechas respectivas para evitar caer en morosidad y perder una herramienta valiosa para cualquier empresario: ser sujeto de crédito.

6.4 Respecto a la capacitación

- Tanto el empresario como sus empleados deben de estar actualizados y capacitados en aspectos importantes de la labor que desempeñan, como marketing de ventas, exhibición de productos, mejor atención al cliente, etc.

- A los empresarios, deben de mantener comunicación con instituciones como el Ministerio de Trabajo, Sencico, Senati, etc. que brindan constantemente cursos de capacitación, algunos de ellos gratuitos.

6.5 Respecto a la rentabilidad

- La rentabilidad de una empresa siempre va a depender de una administración, ordenada, moderna y eficiente. El propietario o la persona encargada de gerenciarla debe hacer uso adecuado y eficiente de los recursos con que cuenta.
- Se recomienda contar con programas de financiamiento y de capacitación para hacer de sus empresas rentables en el tiempo.
- Invertir en publicidad, para hacerse conocido como empresa y promocionar los productos que brindan en las micro y pequeñas empresas, como son las redes sociales.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas

Aristizabal (2014). *“El mecanismo adecuado de financiación”*. Recuperado de:

<http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/lecciones/capitulo%20iv/ciclo1.htm>

Beltrán (2008), *“Predicción del crecimiento de las Mypes en Bolivia”*.

Recuperado de: <http://tesis.dpicuto.edu.bo/facultadde-ciencias-economicas-financierasy-administrativas/carrera-de-ingenieria-comercial/1543-prediccion-del-crecimiento-de-lasmicro-y-pequeñas-empresas-enbolivia.html>

- Bruselas (2014), *“Las Pymes españolas, entre las que tienen más problemas en la UE para lograr financiación”*. Recuperado de: <http://www.europapress.es/internacional/noticia-pymes-espanolas-tienen-mas-problemas-ue-lograr-financiacion-20141112195835.html>
- Capacitación empresarial efectiva (2013), *“Concepto de capacitación”*
- Coello (2013), *“Caracterización de la competitividad y la rentabilidad en las Mypes del sector comercio – rubro ferretero de la ciudad de nuevo Chimbote, año 2011”*. Tesis Uladech Chimbote. Biblioteca virtual.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2011), *“Banco Interamericano de Desarrollo, las Pymes de América Latina y el Caribe”*. Recuperado de: <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/2017/08/01/conoce-por-que-para-el-bid-las-pymes-de-america-latina-y-el-caribe-estan-formadas-por-heroes-y-heroinas>
- Echavarría S., Morales C. y Salas V. (2010). *“Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas”*. Publicado en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 80. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/aes.html>
- Escalera (2007), *“Teorías Financieras fundamentales en las PyMES”* Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesisdoctorales/2011/mec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>
- Gitman (1996), *“Teoría del financiamiento”*. Recuperado de: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

- Inga (2010), *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías al por menor, del distrito de Callería - Pucallpa”*. Tesis de pregrado Uladech Pucallpa.
- Koepsell D. y Ruiz de Chávez (2015). *“Ética de la investigación, Integridad científica”*. Primera edición, Comisión Nacional de Bioética/Secretaría de salud. México D.F.
- Okpara, J. & Wynn, P. (2007). SAM Advanced Management Journal, 72(2), 24–34. Recuperado de: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=25810284&lang=es&site=ehost-live>
- Perú Pymes (2016), *“Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
- Ríos (2015), *“Caracterización del financiamiento de la captación y rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurantes del distrito Yarinacocha, periodo 2014”*. Tesis de pregrado Uladech Pucallpa.
- Sánchez (2002), *"Análisis de Rentabilidad de la empresa"*. Recuperado de: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>.
- Trujillo (2010), *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial – rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa”*. Tesis de pregrado. Uladech Arequipa.

Villar (2017), “*Mypes siguen aumentando pero formalización no avanza*”.

Recuperado

de:

<https://elcomercio.pe/economia/negocios/informalidad-micro-pequenos-negocios-peru-noticia-noticia-448518>

Villavicencio (2014), “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013*”. Tesis de pregrado Uladech Arequipa.

Yáñez (2011), “*La rentabilidad expresada como ROI*”. Recuperado de:

<http://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad>

7.2 Anexos

Anexo 1. Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de

las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera 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.

Encuestador (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: Completa..... Primaria

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

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

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

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

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

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

2.3 Números de trabajadores permanentes.....

- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....) Con financiamiento de terceros: (.....)
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....
- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**
El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)

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

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....

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

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

1 Curso..... 2 Cursos..... 3 Cursos..... Más de 3 cursos.....

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

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

- 4.6 **Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su**

empresa; Si..... No.....

- 4.7 **En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....

Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio a los clientes.....

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

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

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

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

5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años: Si... ..No.....

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

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

Pucallpa, marzo del 2018

Anexo 2. Artículo científico

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

Characterization of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, buying and selling wooden furniture in the district of Callería, 2018

Carla Evans Monzón Dávila¹

Romel Arévalo Pérez²

¹ Bachiller de la escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

² Docente investigador de la escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018. Se trató de una investigación descriptiva y cuantitativa, donde se trabajó con una muestra de 12 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 37 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y micro y pequeñas empresas, el 100% son adultos con edades entre 36 a 55 años, el 67% son hombres y el 58% tiene sólo estudios primarios y/o secundarios, el 58% son casados y se dedican a la labor comercial. Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 83% tiene entre once y más de 16 años de antigüedad y el 92% son formales; el 58% tiene de uno a dos trabajadores eventuales y el 83% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: el 75% se financia por terceros, la mayoría por el BCP pagando una tasa de 2.5% mensual; recibieron de 11,000 a más de 15,000 soles de préstamo a corto plazo y lo invirtieron en activos fijos. Respecto a la capacitación: el 58% no recibió capacitación al otorgamiento del crédito y que su personal si fue capacitado; un 58% si considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 83% cree que con el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa, y un 67% cree que la capacitación ayudó a mejorar la rentabilidad; el 75% considera que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The general objective of the research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, buying and selling wooden furniture in the district of Callería, 2018. It was a descriptive and quantitative research, where we worked with a sample of 12 micro-companies whose legal representatives were given a questionnaire of 37 questions, reaching the following results: Regarding entrepreneurs and micro and small businesses, 100% are adults with ages between 36 and 55 years, 67% are men and 58% have only primary and / or secondary education, 58% are married and engaged in commercial work. Regarding micro and small businesses: 83% are between eleven and more than 16 years old and 92% are formal; 58% have from one to two temporary workers and 83% have from 1 to 5 permanent workers. Regarding financing: 75% is financed by third parties, the majority by the BCP paying a 2.5% monthly rate; they received from 11,000 to more than 15,000 soles of short-term loans and invested them in fixed assets. Regarding training: 58% did not receive training in the granting of the loan and that their personnel were trained; 58% if you consider that training is an investment and that it is relevant to your company. Regarding profitability: 83% believe that with the financing the profitability of the company improved, and 67% believe that the training helped improve profitability; 75% consider that the profitability of their companies has improved in recent years.

Keywords: Financing, training, profitability, micro and small businesses.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el papel que desempeñan las micro y pequeñas empresas en todo el mundo, tiene una relevancia que no se puede discutir, no solo por su contribución a la creación de empleo, sino por su participación en el desenvolvimiento social y

económico de los lugares en donde desarrollan sus actividades. De acuerdo a Okpara y Win (2007), “los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación del empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo”. Además, “en términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. incluso, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno”.

En una publicación de Bruselas (2014), manifiesta que “las mypes españolas se mantienen entre las que tienen más problemas en la Unión Europea para lograr la financiación, sólo superadas por las de Chipre, Grecia, Eslovenia, Lituania, Croacia e Irlanda”. Sin embargo, “el acceso al crédito ha mejorado durante el último año y mantendrá la tendencia positiva en los próximos meses”.

Asimismo, el estudio indica que “para el 17% de las mypes españolas el acceso a la financiación es su problema más urgente, cifra que representa una reducción de 6 puntos respecto al 23% de hace un año. Las mayores dificultades se registran en Chipre (donde el 45% de las mypes tiene problemas de financiación), Grecia (32%), Eslovenia (28), Lituania (19%) y Croacia e Irlanda (18%). Por detrás de España se encuentran Portugal (17%) e Italia (14%)”.

Por el contrario, “solo un 11% de las empresas francesas y un 9% de las alemanas dicen tener problemas para financiarse. Las cifras todavía son más bajas en el caso de República Checa, Austria y Eslovaquia (7%), mientras que la media comunitaria se sitúa en el 13%”.

Concluye el estudio indicando que, “en todo caso, el 28% de las empresas españolas asegura que su acceso al crédito bancario ha mejorado en los últimos seis meses. El 49% señala que las condiciones de financiación no han cambiado y el 17% dice que han empeorado. Los países donde más ha seguido empeorando el acceso al crédito para las mypes son Eslovenia y Chipre (para el 35% de las compañías) y Grecia (31%)”.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2011), dice “el sector financiero, elemento central del desarrollo económico, ha registrado grandes transformaciones en los últimos años como resultado de la desregulación y los cambios tecnológicos. En ese contexto, se ha producido un enorme crecimiento y un acelerado proceso de concentración de la industria”.

Igualmente, “se ha verificado una rápida e intensa integración local, regional y mundial de los mercados financieros, lo que, sumado al surgimiento y la proliferación de innovaciones financieras, ha facilitado las actividades de carácter especulativo. Los países desarrollados son los que poseen los sistemas financieros más profundos y sofisticados, mientras que las economías emergentes han visto limitado el desarrollo de esta industria”.

A pesar de todo, “esta situación ha mostrado cambios importantes en los últimos tiempos, ya que mientras algunos países en desarrollo y sus sistemas bancarios han comenzado a incrementar su relevancia a nivel internacional dando muestras de estabilidad y solvencia, las economías avanzadas se han situado en el centro de la mayor crisis financiera desde la gran depresión de los años treinta. Los mayores bancos han desplegado estrategias que combinan diversos elementos que han sido clave en la transformación de la industria: aumento del tamaño, diversificación de las actividades,

internacionalización de las operaciones y uso intensivo de innovaciones financieras para mejorar la rentabilidad”.

Además, “América Latina y el Caribe han sido protagonistas centrales de uno de estos aspectos: la llegada de bancos extranjeros a los sistemas financieros locales. De hecho, América Latina y Europa del Este han sido las regiones en desarrollo donde este proceso ha sido más intenso”.

En el caso específico de Latinoamérica, las micro y pequeñas empresas son un componente fundamental del tejido empresarial. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto. Las mypes son fundamentales para nuestro ecosistema productivo ya que representan el 99% de las empresas de América Latina y el Caribe y generan el 67% del empleo de la región. Sin embargo, todas las empresas de ALC enfrentan un problema común: la desconexión con mercados, la falta oportunidades de financiamiento, la dificultad en encontrar contactos confiables.

De acuerdo a Villar (2017), en el Perú, “el 96.5% de las empresas que existen pertenecen al sector de micro y pequeñas (mypes)”. Esta cantidad, de acuerdo a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), aumenta año tras año, mientras que el número de medianas y grandes empresas se ha reducido frente al 2016. Cada día está presente esta fuerza de emprendimiento en el país, pero el gran obstáculo es la formalidad”.

Continúa Villar, acotando que “es la informalidad el gran problema de este universo de negocios, conformado por 5,7 millones de empresas, cerca del 80% aún

son informales y dan trabajo a por lo menos 8,13 millones de personas, cifra que aumentó en comparación con el 2016, cuando llegó a 7,7 millones de empleos generados”. Además, “al ser la mayoría de estas empresas familiares (65,3%), los trabajos no son remunerados y, en esa línea, no hay como garantizar seguros de salud, ni pensiones para los trabajadores”.

Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas mypes, es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo de Ucayali ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado, con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento; de esta manera las mypes de los diferentes sectores y rubros pueden dar empleo a los habitantes de Pucallpa y sus alrededores, lo que a su vez permitirá satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general de la región Ucayali.

Ucayali es un departamento del Perú situado en la parte centro éste del país, su población es numerosa, en esta región predominan la actividad agropecuaria forestal, el turismo y la manufactura.

Al describir el problema de las mypes en Europa y América, se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento en el surgimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocían las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las empresas. Asimismo, se desconocía si tenían acceso o no al financiamiento, y si lo tenían qué tasa de interés pagaban; igualmente, se desconocía si accedían a programas de capacitación, qué tipos de capacitación, si capacitaban al

personal, etc. Finalmente, también se desconocía si dichas micro y pequeñas empresas habían sido rentables en los últimos años o no, si su rentabilidad había subido o había bajado.

Todo lo anterior descrito nos llevó a enunciar el problema de investigación de la siguiente manera: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018?

Para dar respuesta a esta interrogante, se planteó el objetivo general de investigación: “Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018”.

Y también los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.

- Describir las principales características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.

- Describir las principales características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.

La ejecución de este estudio se justificó, porque nos permitió identificar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018; en otras palabras, la investigación nos permitió tener ideas más concretas del papel que juega el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro estudiado.

Por último, el trabajo también se justificó porque nos permitió conocer de una manera más precisa de como los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018, obtienen financiamiento. Así mismo definir si dichas empresas son rentables; para empresarios que desean invertir, tengan una noción del negocio en estudio, y finalmente este trabajo servirá de base para futuras investigaciones y otros estudios de las mypes.

METODOLOGÍA

La investigación siguió una línea no experimental y descriptiva, obteniéndose los datos por medio de un cuestionario aplicado a una muestra de 12 micro y pequeñas

empresas del rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018.

La data obtenida se procesó estadísticamente con el software SPSS V.22 de IBM.

Anexo 3. Resultados

CUADRO N° 01

Con respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 42% (5) tiene de 36 a 45 años, el 33% (4) tiene de 46 a 55 años, y el 25% (3) tiene de 26 a 35 años de edad.
<i>Sexo</i>	2	El 67% (8) son hombres y el 33% (4) son mujeres.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	El 33% (4) tiene como instrucción la primaria incompleta, un 25% (3) tiene secundaria completa, otro 25% (3) tiene educación superior incompleta, un 8% (1) superior no universitaria completa y otro 8% (1) superior universitaria completa, como grado de instrucción.
<i>Estado civil</i>	4	El 58% (7) tiene el estado civil de casado, el 25% (3) es conviviente y un 17% (2) está soltero.
<i>Profesión</i>	5	El 92% (11) no tiene ninguna profesión, y un 8% (1) tiene una carrera técnica.

<i>Ocupación</i>	6	El 83% (10) son comerciantes y el 17% trabaja como empleado.
------------------	---	--

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5 y 6

CUADRO N° 02

Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro compra y venta de muebles de madera</i>	7	Un 42% (5) tiene entre 11 a 15 años, y otro 42% (5) tiene más de 16 años, mientras que el 17% (2) tiene de 6 a 10 años.
<i>Formalidad de las Micro y pequeñas empresas</i>	8	El 92% (11) de las micro y pequeñas empresas son formales y el 8% no lo es.
<i>Nro. De trabajadores permanentes</i>	9	El 58% (7) tiene de 1 a 2 empleados permanentes, el 33% (4) tiene de 3 a 5 trabajadores, y el 8% (1) tiene más de cinco.
<i>Nro. De trabajadores eventuales</i>	10	que un 42% (5) de las micro y pequeñas empresas tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales, y otro 42% (5) tiene de 3 a 5 trabajadores eventuales, mientras que el 17% (2) no tiene ninguno.

<i>Motivo de formación de las Micro y pequeñas empresas.</i>	11	El 92% (11) de las micro y pequeñas empresas se crearon para obtener ganancias, y un 8% (1) se creó como un modo de subsistencia.
--	----	---

Fuente: Tablas 7, 8, 9, 10 y 11

CUADRO N° 03

Con respecto a las características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Cómo se financian</i>	12	El 75% (9) de las empresas financia sus actividades con el financiamiento de terceros, y el 25% (3) lo hace con financiamiento propio.
<i>Financiamiento bancario.</i>	13	El 42% (5) financia sus actividades con el Banco de Crédito, un 25% (3) lo hace con el Banco Continental, otro 25% con el Interbank, y el 8% (1) con Scotiabank.
<i>Tasa de interés bancario que pagan</i>	14	El 42% (5) paga una tasa de interés de 2.5%, el 33% (2) paga el 2%, y un 25% (3) paga el 1.5%.
<i>Financiamiento no bancario</i>	15	De las empresas que acuden al sistema no bancario, el 42% se financia con Mi Banco, un 25% lo hace con Crediscotia, el 17% con Caja Maynas, el 8% con Caja Huancayo y un 8% con Caja Piura.

<i>Tasa de interés no bancario que pagan</i>	16	El 50% paga 2% mensual, mientras que el 33% paga 2.5% y un 17% paga 3%.
<i>Financiamiento por prestamistas o usureros</i>	17	El 58% no utiliza este financiamiento, el 25% sí lo hace y el 17% no precisa.
<i>Tasa de interés que pagan a prestamistas o usureros</i>	18	De los que optan por este financiamiento, el 50% paga más del 10%, un 25% paga el 10% mensual.
<i>Financiamiento por otros medios</i>	19	El 83% no se financia por otros medios, y el 17% sí lo hace.
<i>Tasa de interés que pagan a otros medios</i>	20	El 100% de los empresarios no precisa qué tasa de interés mensual paga cuando se financia por otros medios.
<i>Entidad financiera que otorga facilidades</i>	21	El 83% (10) manifiesta que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades, y un 17% (2) manifiesta que son las entidades no bancarias.
<i>Le otorgaron el crédito en el monto solicitado</i>	22	El 83% (10) dice que sí le otorgaron el crédito en el monto que solicitó, y el 17% (2) dice que no fue así
<i>Monto promedio del crédito otorgado</i>	23	Un 42% (5) recibió de 11000 a 15000 soles, otro 42% recibió más de 15000, y un 17% (2) de 6000 a 10000.
<i>Plazo del crédito solicitado</i>	24	El 92% (11) solicitó el crédito a corto plazo, y un 8% lo hizo a largo plazo.
<i>En que invirtió el crédito</i>	27	El 67% (8) lo invirtió en activos fijos, un 17% (2) en mejoramiento del local, y otro 17% en otros rubros.

Fuente: Tablas 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27

CUADRO N° 04

De las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	26	Un 58% (7) dijo que no recibió capacitación, y un 42% si recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en el último año</i>	27	un 58% (7) recibió un curso de capacitación, y el 42% (5) recibió dos capacitaciones.
<i>Den qué tipo de cursos participó</i>	28	El 42% (5) se capacitó en inversión del crédito financiero, un 25% (3) en marketing empresarial, y otro 25% en otros temas.
<i>Personal recibió capacitación</i>	29	El 58% (7) dijo que su personal había recibido capacitación, y un 42% dijo que su personal no recibió capacitación.
<i>Cantidad de cursos en que se capacitó su personal</i>	30	Un 42% tuvo dos cursos, otro 42% no precisa, y el 17% fue en un curso de capacitación.
<i>La capacitación es una inversión</i>	31	El 83% (10) piensa que si es una inversión, y un 17% (2) no considera que sea una inversión.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	32	Un 83% (10) sí considera que la capacitación es relevante para su empresa, mientras que un 17% (2) no lo considera así.

<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	33	El 25% se capacitó en la prestación de mejor servicio al cliente, un 8% en gestión financiera, y el 67% recibió capacitación en otros temas.
---	----	--

Fuente: Tablas 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32 y 33

CUADRO N° 05

Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	34	El 83% (10) manifestó que el financiamiento si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, mientras que un 30% no precisa, y el 20% restante considera que el financiamiento recibido no ha mejorado la rentabilidad de su empresa.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	35	El 67% (8) manifestó que la capacitación sí mejoró su rentabilidad, mientras que un 25% (3) no cree, y un 8% (1) no precisa su respuesta.
<i>La rentabilidad mejoró en los últimos años.</i>	36	El 75% (9) manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años, y un 25% (3) dijo que la rentabilidad no mejoró.

<i>La rentabilidad disminuyó en los últimos años</i>	37	El 92% (11) afirma que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, mientras que el 8% (1) consideró que sí ha disminuido en los últimos años.
--	----	---

Fuentes: Tablas 34, 35, 36, y 37

DISCUSIÓN

En relación a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

- La edad del 42% (5) de los representantes legales está en el rango de 36 a 45 años, y el 33% (4) tiene de 46 a 55 años de edad (ver tabla 1). De estos resultados, se puede observar que la mayoría de los comerciantes está en una edad adulta, seguramente con la experiencia necesaria que le dan los años para un manejo responsable del negocio, así como para tomar decisiones más adecuadas y razonadas.
- En cuanto al sexo de los representantes, se tiene que el 67% (8) son hombres y el 33% (4) son mujeres. Se observa una relación de 2 a 1 en cuanto al género, lo que concuerda con algunos antecedentes, como en el caso de Villavicencio (2014) donde el 63% son de sexo masculino, pero que difiere con Ríos (2015) donde el 53% de las representantes de restaurantes en Yarinacocha son de sexo femenino, y más todavía con Inga (2010) donde el 63% son mujeres en ferreterías del distrito de Callería. Se podría decir que el emprendimiento no distingue de géneros, aunque influye el rubro a que se dedicará el negocio.

- Con respecto al grado de instrucción, el 33% de los representantes tiene como instrucción la primaria incompleta, un 25% tiene secundaria completa, y otro 25% tiene educación superior incompleta. Se aprecia que más de la mitad (58%) de los encuestados sólo tiene instrucción básica (primaria y secundaria), sólo un tercio (33%) tiene estudios superiores, aunque sólo un representante concluyó estudios universitarios. Estos resultados contrastan con los de Ríos (2015) donde el 53% tiene estudios universitarios completos, y con Villavicencio (2014) donde el 63% tiene estudios ya sea en institutos o universidades. Es conocido que en el Perú los emprendedores no necesitan de estudios superiores para tener éxito en sus empresas, con conocimiento e inteligencia en muchos casos les basta; a la falta de estudios, ellos le ponen muchas ganas y esfuerzo para llevar a cabo su emprendimiento.
- El 58% (7) está casado, el 25% (3) es conviviente y un 17% (2) está soltero (ver tabla 4). El estado civil es un factor que va de la mano con la edad de los representantes. Arriba se vio que el 75% de ellos tiene entre 36 a 55 años, edad en que la mayoría de personas está casada o ya convive. Además, el compromiso conyugal hace que las personas tomen con más seriedad su labor productiva y tienen en la pareja a un socio o “empleado” de confianza, y en la familia a un motor y motivo.
- Sobre su profesión y ocupación, el 92% no tiene profesión alguna y el 83% se dedica a la labor comercial a tiempo completo (ver tablas 5 y 6). Aquí se aprecia cómo la gran mayoría de microempresarios crea su pequeño negocio y asume las riendas de este administrándolo y conduciéndolo él mismo, es un autoempleo digno.

Con relación a las características de las micro y pequeñas empresas

- En cuanto al tiempo en que las micro y pequeñas empresas se dedican al sector y rubro comercial, se tiene que el 42% tiene entre 11 a 15 años de antigüedad, y un 41% tiene más de 16 años (ver tabla 7). Lo que estas cifras nos dicen es que se trata de negocios que ya están encaminados, en su mayoría, que ya han adquirido la madurez comercial que les permite afrontar con éxito factores externos e internos que pudieran afectar su actividad, esto es que ya han superado los primeros años que son difíciles e inestables.
- El 92% (11) de las micro y pequeñas empresas son formales y el 8% (1) no lo es (ver tabla 8). Este resultado es parecido a los de Villavicencio (2014) y, Ríos (2015) donde la mayoría de empresas, 69% y 75%, respectivamente, son formales. Hoy en día, debido a las constantes inspecciones de las municipalidades y de SUNAT es difícil encontrar negocios 100% informales, además la informalidad limita a estos pequeños negocios a que accedan al sistema financiero por lo que deberán afrontar dificultades de permanecer informales.
- El 58% de empresas (7) tiene de uno a dos trabajadores eventuales, un 33% (4) tiene de 3 a 5 trabajadores y el 8% (1) tiene más de 5 trabajadores eventuales (Tabla 9). “Un trabajador eventual es aquel que se contrata para cubrir puestos de trabajo en ciertos periodos de tiempo o por necesidades especiales de la empresa” (La Guía 2000, s.f.). en nuestro medio, se puede considerar trabajador eventual a aquel que está laborando a prueba, por tiempo definido, e incluso a aquellos sub contratados o fuera de planilla y que pueden ser despedidos en cualquier momento. Comparando resultados, éstos son parecidos a los de Trujillo (2010) que en las pequeñas empresas de confección de ropa deportiva encuentra que el 70% de 1 a 3

trabajadores eventuales y muy diferente a los de Inga (2010) donde el 75% no posee ningún trabajador eventual.

- Un 42% de empresas tiene de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 41% posee de 3 a 5 trabajadores y el 17% no tiene ningún trabajador permanente (tabla 10). Estos resultados contrastan con los de Inga (2010), donde el 88% manifestó que posee más de 3 trabajadores permanentes y con Trujillo (2010), donde el 30% tiene de 4 a 8 trabajadores permanentes. Los trabajadores permanentes son aquellos que por su habilidad en el trabajo y por otras cualidades tienen la confianza del jefe o propietario por lo que su permanencia en la empresa es muy importante y por lo tanto tienen contrato indeterminado y están en planilla.
- Sobre el motivo de formación de la empresa (tabla 11), el 92% dijo que se formó para obtener ganancias y el 8% como un modo de subsistencia. Al ser la microempresa un modo de autoempleo, es lógico pensar que se forme pensando en obtener ganancias para la sobrevivencia y desarrollo del emprendedor. Esta misma tendencia se observa al revisar los antecedentes, como en el caso de Trujillo (2010), donde el 85% se formó para generar ganancias para la familia, y de Ríos (2015), donde 63% de empresas se formaron para obtener ganancias.

Con relación a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- El 75% de empresarios (9) financia sus actividades comerciales mediante el financiamiento de terceros, y el 25% (3) lo hace con financiamiento propio (autofinanciamiento) (ver tabla 12). Estos resultados son similares a los de Trujillo (2010), donde el 75% de empresas solicitó y obtuvo crédito para su negocio; además, son muy parecidos a los de Villavicencio (2014) donde el 78% trabaja con

financiamiento ajeno, y con Ríos (2015) donde el 63% ha tenido financiamiento de terceros.

- Sobre las entidades bancarias a las que recurren los empresarios, el 42% los hace con el Banco de Crédito (BCP), un 25% con el Banco Continental y otro 25% con el Interbank (ver tabla 13). El financiamiento bancario permite a las empresas contar con liquidez para solventar sus actividades comerciales, por lo que contar con ese respaldo es muy importante para la supervivencia, mantenimiento y desarrollo de los negocios. Sobre la tasa de interés que pagan a los bancos, el 42% de empresas paga el 2.5% mensual, el 33% paga el 2% y un 25% paga el 1.5% de interés mensual.
- Entre los empresarios que recurren a las entidades no bancarias, el 42% prefiere a MiBanco, un 25% accede a Crediscotia y un 17% a la Caja Maynas (tabla 15). Y por estos créditos los empresarios pagan tasas de 2% mensual en un 50% de casos, mientras que un 33% paga un 2.5% mensual. Las tasas de interés que cobran tanto en el sistema bancario como no bancario depende de la cantidad del préstamo y del plazo al que se otorga.
- Sólo un 25% (3) de empresarios acude a prestamistas o usureros en busca de financiamiento, y por éste pagan más del 10% de tasa de interés mensual. (tablas 17 y 18).
- En lo que respecta a las entidades financieras que otorgan más facilidades para el préstamo, el 83% (10) dice que son las entidades bancarias y el 17% las no bancarias (tabla 21). Dado el auge que está teniendo el comercio minorista en los últimos 10 o 15 años, las entidades bancarias han empezado a ver con mayor interés a las micro

y pequeñas empresas, al punto que es ahora el Banco de Crédito el que tiene mayores colocaciones en este sector tan dinámico de la economía.

- El 83% (10) de empresas recibieron los créditos en los montos solicitados, y un 42% recibió entre 11,000 a 15,000 soles, y otro 42% obtuvo más de 15,000 soles de préstamo. En cuanto al plazo del crédito, para el 92% fue a corto plazo y el 8% lo recibió a largo plazo. En este caso, el plazo tuvo que ver con la cantidad del desembolso, a mayor cantidad de dinero prestado es más conveniente pagarlo a un mayor número de cuotas.
- El 67% de empresarios (8) invirtió el crédito en activos fijos y el 17% en mejoramiento y ampliación del local (tabla 25). Contrastando resultados, encontrados a Inga (2010), donde el 100% invirtió el préstamo en capital de trabajo, Trujillo (2010) donde el 55% invirtieron en capital de trabajo, y Villavicencio (2014) en que el 46% lo invirtió en compra de activos. Las empresas necesitan reponer su stock de mercaderías, insumos o materia prima, por eso invierten el financiamiento en activos fijos y capital de trabajo.

Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas

- El 58% de empresarios (7) no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 42% (5) sí lo recibió (ver tabla 26). Resultados parecidos a los de Inga (2010), donde el 50% sí recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito. Una capacitación oportuna sobre cómo invertir mejor un préstamo, puede ayudar a los empresarios a hacer un uso adecuado de los recursos y no tener problemas para el pago del crédito.

- En cuanto al número de cursos de capacitación que recibieron en el último año, el 58% recibió un curso y el 42% recibió dos cursos. Las capacitaciones fueron en inversión del crédito financiero y en marketing empresarial (tablas 27 y 28). Resultados parecidos a los de Inga (2010), donde el 50% se capacitó, y a Villavicencio (2014), en el cual el 56% se capacitó de 3 a 6 veces y el 37% de 1 a 3 veces en el mismo año.
- Con respecto a la capacitación del personal de la empresa, el 58% (7) dijo que su personal sí se capacitó en al menos dos cursos, y el 42% dijo que no se capacitó (tablas 29 y 30). Los temas en que se capacitó el personal fueron prestación de mejor servicio a los clientes, en un 25% de los casos, y el 67% los capacitó en otros temas, como los propios del negocio de muebles (tendencias actuales, acabados finos, conservación de la madera, entre otros), y un 8% se capacitó en gestión financiera (ver tabla 33). Estos resultados son parecidos a los de Villavicencio (2014) donde el 64% del personal se capacitó, pero difieren con los de Inga (2010) en donde el 75% de su personal no se capacitó.
- El 83% de empresarios considera que la capacitación es una inversión y que además es relevante para el desarrollo de su empresa, y un 17% no piensa así (ver tablas 31 y 32). La capacitación al personal en temas que tienen que ver con una mejor atención al cliente y en temas especializados del rubro, como son calidad de la madera, maderas finas, acabados, durabilidad de la madera etc., harán la diferencia de este negocio con la competencia, y esa es la tendencia actual en los pequeños negocios que se preocupan en invertir en capacitación del personal y de ellos mismos, esto se refleja en los resultados encontrados en los antecedentes como Inga (2010) que encuentra que el 1005 de los negocios ferreteros creen que la

capacitación es una inversión y el 88% que es relevante para sus empresas, y con Villavicencio (2014) donde el 95% considera a la capacitación como importante para las empresa y el 78% lo considera una inversión.

Con relación a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

- El 83% (10) de empresarios cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de las empresas, y el 17% dijo que no (tabla 34). Es la percepción de los empresarios que consideran que con el préstamo concedido pudieron mejorar su desempeño comercial y hacer rentable al negocio. Estos resultados son muy parecidos a los de Villavicencio (2014) donde el 75% considera que el financiamiento mejora la rentabilidad, y difiere con Inga (2010) donde el 50% considera que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.
- El 67% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, un 25% no cree, y un 8% no precisa su respuesta (tabla 35). En esa misma tendencia tenemos los resultados de Villavicencio (2014) donde el 80% si considera que la capacitación mejoró la rentabilidad, y, a Inga (2010) donde el 100% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas.
- A la interrogante de si los empresarios creen que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años, el 75% cree que sí ha mejorado y un 25% no cree que fue así (tabla 36). Además, el 92% de ellos, piensan que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido. La rentabilidad de una empresa depende de un buen manejo gerencial, buena atención al público, liquidez (financiamiento), y tener a personal con conocimientos del rubro a que se dedica (capacitación y experiencia).

CONCLUSIONES

Con respecto a las principales características de los gerentes y/o representantes legales en las micro y pequeñas empresas

- La edad del 42% (5) de los representantes legales está en el rango de 36 a 45 años, y el 33% (4) tiene de 46 a 55 años de edad.
- El 67% (8) son hombres y el 33% (4) son mujeres.
- El 33% de los representantes tiene como instrucción la primaria incompleta, un 25% tiene secundaria completa, y otro 25% tiene educación superior incompleta.
- El 58% (7) está casado, el 25% (3) es conviviente y un 17% (2) está soltero.
- El 92% no tiene profesión alguna y el 83% se dedica a la labor comercial a tiempo completo

Con respecto a las principales características de las micro y pequeñas empresas

- El 42% de las empresas tiene entre 11 a 15 años de antigüedad, y un 41% tiene más de 16 años de actividad en el sector y rubro comercial.
- El 92% (11) de las micro y pequeñas empresas son formales.
- El 58% de empresas (7) tiene de uno a dos trabajadores eventuales, un 33% (4) tiene de 3 a 5 trabajadores y el 8% (1) tiene más de 5 trabajadores eventuales.
- Un 42% de empresas tiene de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 41% posee de 3 a 5 trabajadores y el 17% no tiene ningún trabajador permanente.
- El 92% dijo que formó su empresa para obtener ganancias.

Con respecto a las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- El 75% de empresarios (9) trabaja con el financiamiento de terceros, y el 25% (3) lo hace con financiamiento propio (autofinanciamiento).
- Del sistema bancario, el 42% lo hace con el Banco de Crédito (BCP), un 25% con el Banco Continental y otro 25% con el Interbank.
- En el sistema bancario, 42% de empresas paga el 2.5% de interés mensual, el 33% paga el 2% y un 25% paga el 1.5% de interés mensual por el crédito.
- Entre las entidades no bancarias, el 42% prefiere a MiBanco, un 25% accede a Crediscotia y un 17% a la Caja Maynas.
- Del sistema no bancario, el 50% paga el 2% mensual, y un 33% paga un 2.5% mensual.
- El 83% (10) cree que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades para acceder a un préstamo, y el 17% cree que son las no bancarias.
- El 83% (10) recibieron los créditos en los montos solicitados. El 42% recibió de 11,000 a 15,000 soles, y otro 42% obtuvo más de 15,000 soles de préstamo. El 92% de los créditos fue a corto plazo.
- El 67% de empresarios (8) invirtió el crédito en activos fijos y el 17% en mejoramiento y ampliación del local.

Con respecto a las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas

- El 58% de empresarios (7) no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 42% (5) sí lo recibió.
- El 58% recibió un curso de capacitación, y el 42% recibió dos cursos.
- El 58% (7) capacitó a su personal en al menos dos cursos, y el 42% dijo no lo capacitó.

- El 83% de empresarios considera que la capacitación es una inversión y que además es relevante para el desarrollo de su empresa.

Con respecto a las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- El 83% (10) de empresarios cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de las empresas, y el 17% dijo que no.
- El 67% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, un 25% no lo cree así.
- El 75% cree que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado y un 25% no cree que fue así).
- El 92% de ellos, piensan que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aristizabal (2014). “El mecanismo adecuado de financiación”. Recuperado de:

<http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/lecciones/capitulo%20iv/ciclo1.htm>

Beltrán (2008), “Predicción del crecimiento de las Mypes en Bolivia”. Recuperado

de: <http://tesis.dpicuto.edu.bo/facultadde-ciencias-economicas-financierasy-administrativas/carrera-de-ingenieria-comercial/1543-prediccion-del-crecimiento-de-lasmicro-y-pequenas-empresas-enbolivia.html>

Bruselas (2014), “Las Pymes españolas, entre las que tienen más problemas en la

UE para lograr financiación”. Recuperado de: <http://www.europapress.es/internacional/noticia-pymes-espanolas-tienen-mas-problemas-ue-lograr-financiacion-20141112195835.html>

Capacitación empresarial efectiva (2013), “Concepto de capacitación”

Coello (2013), “Caracterización de la competitividad y la rentabilidad en las Mypes del sector comercio – rubro ferretero de la ciudad de nuevo Chimbote, año 2011”. Tesis Uladech Chimbote. Biblioteca virtual.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2011), “Banco Interamericano de Desarrollo, las Pymes de América Latina y el Caribe”. Recuperado de: <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/2017/08/01/conoce-por-que-para-el-bid-las-pymes-de-america-latina-y-el-caribe-estan-formadas-por-heroes-y-heroinas>

Echavarría S., Morales C. y Salas V. (2010). “Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas”. Publicado en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 80. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/aes.html>

Escalera (2007), “Teorías Financieras fundamentales en las PyMES” Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesisdoctorales/2011/meec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>

Gitman (1996), “Teoría del financiamiento”. Recuperado de: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Inga (2010), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías al por

menor, del distrito de Callería - Pucallpa”. Tesis de pregrado Uladech Pucallpa.

Koepsell D. y Ruiz de Chávez (2015). “Ética de la investigación, Integridad científica”. Primera edición, Comisión Nacional de Bioética/Secretaría de salud. México D.F.

Okpara, J. & Wynn, P. (2007). SAM Advanced Management Journal, 72(2), 24–34. Recuperado de: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=25810284&lang=es&site=ehost-live>

Perú Pymes (2016), “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>

Ríos (2015), “Caracterización del financiamiento de la captación y rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurantes del distrito Yarinacocha, periodo 2014”. Tesis de pregrado Uladech Pucallpa.

Sánchez (2002), "Análisis de Rentabilidad de la empresa". Recuperado de: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>.

Trujillo (2010), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial – rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa”. Tesis de pregrado. Uladech Arequipa.

Villar (2017), “Mypes siguen aumentando, pero formalización no avanza”.

Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/negocios/informalidad-micro-pequenos-negocios-peru-noticia-noticia-448518>

Villavicencio (2014), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013”. Tesis de pregrado Uladech Arequipa.

Yáñez (2011), “La rentabilidad expresada como ROI”. Recuperado de: <http://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad>

Anexo 4. Declaración Jurada de autoría y cesión de derechos de publicación de artículo científico

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

Yo, Carla Evans Monzón Dávila, identificado con DNI N° 44755004, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente

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

Pucallpa, 10 de junio del 2018

.....

Carla Evans Monzón Dávila

DNI N° 44755004

Anexo 5. Tabla de fiabilidad

Fiabilidad

Notas

Salida creada		15-MAY-2018 22:23:19
Comentarios		
Entrada	Datos	E:\CARLA DATOS.sav
	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	12
	Entrada de matriz	
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos para todas las variables en el procedimiento.

<p>Sintaxis</p>	<p>RELIABILITY</p> <p>/VARIABLES=Edad Sexo Instrucción Estado Profesiones Ocupación Tiempo Formalidad Trab.Permanentes Trab.Eventuales Motivo.fprmacion Cómo.financia.activid Instituciones.bancarias Tasa.Interes Instituciones.no.bancarias Tasa.interés Prestamistas.usureros Interés.que.paga Otros.financistas Tasadinteres.paga Entidades.mayor.facilidad Crédito.monto.solicit Monto.promedio.crédito Plazo.crédito.solicitado Monto.crédito.otorgado Inversión.del.crédito Recibió.capacitación Cuántos.cursos Tipodecursos</p> <p>Personal.recibió.capac Cantidad.cursos Capacitación.es.inversión Capacitación.es.relevante Temas.capac.trabaj Financiam.mejor.rentab Capacit.mejor.rentab Rentab.mejoro.ultim Rentabilidad.disminuyo</p> <p>/SCALE("ALL VARIABLES") ALL</p> <p>/MODEL=ALPHA.</p>
<p>Recursos</p>	<p>Tiempo de procesador 00:00:00.05</p> <p>Tiempo transcurrido 00:00:00.11</p>

[Conjunto_de_datos2] E:\USB\CARLA DATOS.sav

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos Válido	12	100,0
Excluido ^a	0	,0
Total	12	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,775	38

Anexo 6.Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION (HORAS)
a.- Recolección de datos	01/03/2018	10/03/2018	24 horas
b.- Análisis de datos	11/03/2018	20/03/2018	15 horas
c.- Elaboración de informe	22/03/2018	03/04/2018	17 horas

Anexo 7. Presupuesto

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Callería- Pucallpa			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total S/.
Bienes de consumo:			
▪ Lapiceros	02 Und.	1.00	2.00
▪ Fólder y faster	04 Und.	0.50	2.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	01 Millar	23.00	23.00
▪ Cuadernillo	01 Und.	5.00	5.00
Total bienes de consumo			32.00
Servicios:			
▪ Pasajes			354.00
▪ Impresiones	600 Und.	0.50	300.00
▪ Copias	200 Und.	0.10	20.00
▪ Anillado	03 Und.	4.00	12.00
Total Servicios			686.00
Total General		S/.	718.00

➤ **Financiamiento**

Para el desarrollo y elaboración de trabajo de investigación Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018, así como el gasto incurrido, será autofinanciado.

Anexo 8. Base de datos

Edad	Sexo	Inst	Estado	Profesiones	Ocupación	Tiempo	Formalidad	Trab.Permanentes	Trab.Eventuales	Motivo.fprmacio n	Cómo.financia.a ctivid	Instituciones.b ancarías	Tasa.Interes	Instituciones.n o.Bancarias	Tasa.interés	Prestamistas.us ureros	Interés.que.pag a	Otros.financist as	Tasadinteres.pa ga	Entidades.mayor .facilidad	Crédito.monto.s ollicit	Monto.promedio. crédito	Plazo.crédito.s ollicitado	Monto.crédito.o torgado	Inversión.del.c rédito	Recibió.capacit ación
.00	1.00	4.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	.00	.00	5.00	1.00	1.00	2.00	.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00
.00	1.00	4.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	.00	.00	5.00	1.00	2.00	2.00	.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00
1.00	1.00	4.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	.00	.00	5.00	1.00	3.00	2.00	.00	1.00	1.00	3.00	1.00	2.00	2.00	2.00
1.00	1.00	4.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	.00	.00	5.00	1.00	3.00	2.00	.00	1.00	1.00	4.00	1.00	2.00	2.00	2.00
1.00	1.00	4.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	.00	.00	5.00	2.00	.00	2.00	.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	2.00	2.00
1.00	1.00	4.00	2.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	.00	.00	5.00	2.00	.00	2.00	.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	2.00	2.00
1.00	1.00	4.00	2.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	.00	.00	5.00	2.00	.00	2.00	.00	1.00	2.00	4.00	1.00	1.00	2.00	2.00
2.00	1.00	4.00	2.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	1.00	.00	5.00	2.00	.00	2.00	.00	2.00	2.00	4.00	1.00	1.00	2.00	2.00
2.00	1.00	4.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	.00	5.00	2.00	.00	2.00	.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	4.00	1.00
2.00	1.00	4.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	.00	5.00	2.00	.00	2.00	.00	1.00	1.00	4.00	1.00	2.00	4.00	1.00
2.00	1.00	4.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	.00	5.00	2.00	.00	2.00	.00	1.00	1.00	3.00	1.00	2.00	2.00	1.00
2.00	1.00	4.00	3.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	.00	5.00	2.00	.00	2.00	.00	1.00	1.00	3.00	2.00	3.00	2.00	2.00