



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

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

AUTOR:

Br. García Pinedo de Chuon Chandri

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

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

Hoja de firma del Jurado

Mg. CPCC. Montoya Torres Silvia Virginia
Presidente

Mg. CPC. López Souza José Luis Alberto
Miembro

Mg. CPC. Vilca Ramírez Ruselli Fernando
Miembro

Mg. CPC. Arévalo Pérez Romel
Asesor

AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, por las bendiciones y su inmenso amor, gracias por su sabiduría de cada día.

Al Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel por la paciencia orientación, y dirección otorgada para que el presente se concretice.

A todas las personas que me apoyaron para la culminación de mi tesis de investigación, a mis familiares por su paciencia y apoyo, dándome aliento, para seguir adelante y conseguir mis metas.

DEDICATORIA

Dios,

Quien es el camino y guía, en todo esta
lucha diaria para poder conseguir mi
profesión.

**A mis padres, a mi esposo, hermanas e
hijos.**

Gracias a su apoyo constante y
permanente, por ellos, es que me
esfuerzo, para darles esa gratitud que se
merecen y a todos mis familiares y
amigos.

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 servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018. La Metodología fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para recopilar los datos se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: Del 70% de los micro empresarios tienen de 31 a más de 60 años de edad, el 73.33% son del sexo masculino, el 73.37% tienen secundaria, el 66.67% son convivientes, y no tiene profesión, son de ocupación cocinero. El 76.6% tienen de 1 a 5 años en el rubro y son formales, el 96.7% tienen entre trabajadores permanentes y eventuales, su formación fue para obtener ganancias. El 86.7% de las microempresas se autofinancian, por lo tanto desconocen las tasas de interés mensual de las entidades bancarias, sin embargo obtienen financiamiento de otros prestamistas o usureros, el 86.7% desconoce de las entidades que otorgan beneficios para el crédito financiero. El 93.33% no recibieron capacitaciones ni mucho menos capacitan a sus trabajadores, es más no creen que la capacitación es una inversión y relevante para su empresa.

Finalmente, el 76.67% de las micros y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad, el 73.3% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años y el 73.3% indica que su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the Chifas sector service sector of the Callería district, 2018. The methodology was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective , to collect the data was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: Of the 70% of the micro entrepreneurs have from 31 to more than 60 years of age, 73.33% are male, 73.37% have secondary, 66.67% are cohabitants, and have no profession, are chef occupation. 76.6% have 1 to 5 years in the field and are formal, 96.7% have permanent and casual workers, their training was to make a profit. 86.7% of the micro-enterprises are self-financing, therefore they do not know the monthly interest rates of the banking entities, however they obtain financing from other lenders or usurers, 86.7% do not know about the entities that grant benefits for the financial credit 93.33% did not receive training, much less train their workers, moreover they do not believe that training is an investment and relevant to their company.

Finally, 76.67% of micro and small companies believe that training improves profitability, 73.3% said that their profitability improved in recent years and 73.3% indicate that their profitability has not decreased in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. RESUMEN	vi
6. Abstrat	vii
5. Contenido	viii
6. Índice de Tablas	x
7. Índice de Figuras	xii
I. INTRODUCCIÓN	14
1.1 Enunciado del problema.....	19
1.2 Objetivo General.....	19
1.3 Objetivos específicos.....	19
1.4 Justificación.....	19
II. REVISIÓN DE LITERATURA	20
2.1 Antecedentes.....	20
2.1.1 Internacional.....	20
2.1.2 Latinoamericano.....	22
2.1.3 Nacional.....	23
2.1.4 Regional.....	26
2.1.5 Local.....	28
2.2 Bases teóricas.....	29

2.2.1 Teorías del financiamiento.....	29
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	35
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	38
2.2.4 Teoría de la micro y pequeña empresa.....	38
2.3 Marco conceptual.....	40
2.3.1 Definición del financiamiento.....	40
2.3.2 Definición de capacitación.....	41
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	42
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	44
III. METODOLOGÍA.....	48
3.1 Diseño de la investigación.....	48
3.2 Población y muestra.....	50
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	51
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	56
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	56
3.6 Plan de análisis.....	57
3.7 Matriz de consistencia.....	57
3.8 Principios Éticos.....	59
IV. RESULTADOS.....	62
4.1 Resultados.....	62
4.2 Análisis de los resultados.....	98
V. CONCLUSIONES.....	111
VI. RECOMENDACIONES.....	114

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	117
7.1 Referencias bibliográficas.....	117
7.2. Anexos.....	122
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	122
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	124
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	150
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	152
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	153

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	62
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	63
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	64
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	65
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	66
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	67
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	68
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	69
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	70
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	71
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	72
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	73
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	74
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	75

Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	76
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	77
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	78
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	79
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	80
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	81
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	82
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	83
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	84
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	85
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	86
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	87
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	88
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	89
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	90
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	91
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	92
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	93
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	94
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	95
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	96
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	97

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	62
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	63
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	64
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	65
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	66
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	67
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	68
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	69
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	70
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	71
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	72
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	73
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	74
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	75
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	76
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	77
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	78
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	79
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	80
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	81
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	82
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	83

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	84
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	85
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	86
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	87
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	88
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	89
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	90
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	91
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	92
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	93
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	94
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	95
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	96
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	97

I. INTRODUCCIÓN

El predominio de las micro y pequeñas empresas en la estructura productiva de todos los países del mundo, genera grandes brechas de trabajo decente y condiciones laborales, y al mismo tiempo es un factor primordial para el crecimiento de la productividad y de las economías en general.

En esa misma línea, Bouns (2015), en “Las pymes impulsan la economía inglesa”, indica que, las pequeñas y medianas empresas fomentan la productividad y la generación de empleo y salarios en las ciudades de Reino Unido. Las pequeñas y medianas empresas de los sectores creativos, profesionales y digitales conducen a las ciudades inglesas al éxito económico. Las pymes impulsan la productividad, el aumento de puestos de trabajo y el incremento del salario, apoyados en muchas oportunidades por el gobierno con ciertas políticas acertadas.

Además, Henríquez (2009), en “Políticas para las Mipymes frente a la crisis”, precisa que, una de las formas de operación de las micro y pequeñas empresas en América Latina es la informalidad, la tasa de desocupados que crean sus micro empresas, ocasionado por la carencia de ingresos, falta de capacitación, y todo esto se explica porque el innovador, subsidia el inicio de su negocio y auto empleándose.

También, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), en “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país”, expresan que, en México el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más de 11% de los ocupados. El personal con que cuentan las micro y pequeñas empresas tienen solo educación básica

(preescolar, primaria y secundaria), alcanzando el 51.8% en las microempresas, seguidas de las empresas medianas con el 51.4% y las empresas pequeñas con el 46.5 por ciento.

Concluye Enegi, las micro y pequeñas empresas no acceden a fuentes de financiamiento, estos señalan que la inexistencia colateral de garantía o aval impide que reciban financiamiento, tanto es así, que el 23.6% de micro empresas con rechazo de crédito, señalan que tenían muchas deudas como la razón principal. Por su parte, el 20.7% de las microempresas que tuvieron rechazo de crédito externan que no pudieron comprobar ingresos como segunda razón más relevante por la cual no les fue otorgado el financiamiento.

Más aún, Valencia, Isaac y Brito (2017a), en “Programa de capacitación a microempresarios del centro histórico de Quito”, manifiestan que, el 89,6% de los negocios ecuatorianos son microempresas, en su mayoría los negocios están concentrados en Quito y Guayaquil. En el 2017 esta cifra creció a un 95%, según Christian Cisneros, Director Ejecutivo de la Cámara Nacional de la Pequeña Empresa (CANAPE).

Concluye, Valencia et al, la importancia del sector micro empresarial, lo fundamenta su contribución a la redistribución del ingreso y generación de empleo, permite la democratización del mercado de bienes y servicios. Entre las desventajas se presenta, que sus integrantes tienen falta de conocimientos en conceptos, herramientas y procedimientos sobre las disciplinas que conforman la administración, lo que limita los niveles de productividad, eficiencia y eficacia de estas, de ahí que la capacitación juega un papel importante.

En la misma línea, Cabrera (2016), en “Las pequeñas y medianas empresas

son el corazón productivo de la Argentina”, nos dice que, el 9,7% de las empresas de nuestro país son micro, pequeñas y medianas. En conjunto generan 70% del empleo privado registrado de la Argentina. En los últimos años no la pasaron bien. Entre 2007 y 2015, la participación de las pymes en el empleo registrado cayó 3 puntos. De 2012 a 2015 su tasa de crecimiento fue negativa. En esos cuatro años perdimos 8500 pymes. Y no creamos empleos.

Concluye Cabrera, para que las micro empresas puedan crecer, necesitan acceder a crédito. Más de 70% de las pymes nunca llegaron a un crédito bancario. Muchos micro empresarios toman créditos muy desventajosos, o bien que no pueden financiar su crecimiento. La ley aumenta las garantías a través del fondo de garantías pyme, establece bonificaciones de tasas considerando regiones menos favorables y mejora instrumentos financieros para dar seguridad y más opciones, sin embargo, pese a ello las micro empresas no se ven favorecidos por el sector bancario con crédito financiero

Asimismo Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana (2001a), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa”, sostienen que “una de las características que más se resalta respecto del sector de la micro y pequeña empresa, tanto en el Perú como a nivel internacional, es el desigual acceso al crédito y recursos externos que obtienen en comparación a la gran empresa, otro detalle es la informalidad, siendo esta una opción involuntaria y está compuesta por microempresarios que no logran emplearse formalmente o tener cierta relación empresarial con empresas formales, y se ven obligados a pertenecer a unidades productivas de baja productividad” (p. 14-15).

Además, Gutiérrez, Medina, Viesca y Favila (2014), en “La competitividad de la micro y pequeña empresa de alimentos y bebidas”, expresan que, las actividades económicas de los países están basadas en sus empresas por lo que las instituciones, ya sean de carácter público o privado, deben de vigilar que se busque el beneficio de la población por medio del crecimiento de aquéllas que dan empleo a sus ciudadanos y que satisfacen diversas necesidades. Cada día la sociedad está exigiendo mayor calidad en los productos y servicios que requiere por lo que para sociedades exigentes deben de existir empresas cada vez más competitivas. Una de estas empresas que venden servicios y que compiten entre ellas son los restaurantes, chifas y pollerías, etc.

De modo semejante, Matías (2018), en “112 micro y pequeñas empresas de la Región Junín exportan productos”, sostiene que, en la actualidad, en el Perú el 46% de las micro y pequeñas empresas se dedica al rubro de servicios de consumo (restaurantes, marisquerías, cevicherías, pizzerías, chicharronerías, pastelería, chifas, juguerías, etc.), el 22% al rubro de servicios profesionales, (consultorías y estudios), el 32% al comercio de prendas de vestir (bazares, boutique, calzados, etc.). El 5 % de mypes desaparece anualmente por factores como la falta de capital y bajas ganancias

Por otro lado, en los distritos de Callería, Manantay y Yarinacocha existen muchas micros y pequeñas empresas operando en distintos sectores como son, los sectores servicios, comercio; dentro de estos tienen una significancia preponderante el sector servicio, rubro chifas, que cubre la demanda nacional y de la localidad en estudio. Muchas de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el distrito de Callería, lugar donde fue realizó la investigación.

Líneas arriba se demostró la importancia de las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Callería, donde se desarrolló la investigación y se enfocó en las Mypes dedicadas al sector servicio rubro chifas, las cuales se observa que tienen un auge y crecimiento positivo sobre todo de empresarios incursionando en este tipo de negocios donde se encuentran en constante competitividad por captar la mayor demanda de clientes. Esto ha conllevado que los empresarios planten diversas mejoras que con el transcurrir del tiempo se puede apreciar que las medidas correctivas que adoptaron los empresarios carecen de toda una gestión administrativa y operativa sobre todo en materia de financiamiento, capacitación y obtención de rentabilidad; que en algunos casos los han llevado al fracaso de sus empresas o el cierre, por todas estas consideraciones nos planteamos la siguiente pregunta de investigación: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018?**

Para responder al problema enunciado, nos formulamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a lo que precisa, Lastra (2016), en “Las microempresas en el Perú”, sostiene que, la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo y de la no presencia de las diferentes instancias del Gobierno. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas.

Agrega Lastra, estos empresarios emergentes ubicado dentro de las micro y pequeñas empresas, suelen pertenecer a estratos socioeconómico bajos, lo cual no ha impedido que una parte de ellos haya experimentado un proceso de movilidad social hacia su desarrollo y posicionamiento en el mercado y sobre todo subsistir en el mundo empresarial, a eso agregar que aún en nuestro país no se cuenta con políticas claras de apoyo y desarrollo para este grueso del aparato empresarial. Estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de

nuestro país, el cual se sostiene por ella.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos. Por otro lado mediante el desarrollo y defensa de la tesis, obtendré mi título profesional de Contador Público, es más permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, siga desarrollando y mejorando los estándares de calidad, al exigir que sus estudiantes y egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de tesis, conforme al marco normativo de la Ley Universitaria.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

En cuanto a los antecedentes mencionamos a, Illanes (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile”, cuyo objetivo general fue: revisar cuáles son las variables que influyen en las características del financiamiento para estas empresas, testear las variables que afectan el nivel de endeudamiento de la empresa y los factores que influyen en su rentabilidad. En términos prácticos se analizarán los factores que influyen en el ROE de las compañías para una muestra de panel tomada en los años 2007, 2009 y 2013 a través de las encuestas Longitudinales 1, 2 y 3 preparadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y el Ministerio de Economía.

Agrega Illanes, los principales resultados fueron: Los factores que influyen en el ROE de las compañías para una muestra de panel tomada

en los años 2007, 2009 y 2013 a través de las encuestas Longitudinales, es si el gerente general es socio, existe una influencia positiva en el ROE de la compañía en que se esperaría que si el gerente general posee participación en la compañía, ésta obtenga mayores retornos debido a los mayores incentivos monetarios que tiene el ejecutivo para que la empresa tenga un buen desempeño.

Asimismo en el modelo de Heckman en dos etapas realizado, se constata el uso de un mayor nivel de apalancamiento que estos toman cuando son accionistas (nivel de ROE aumenta debido al nivel de apalancamiento de la firma y los gerentes socios tienden a tener un mayor nivel de deuda). Por otro lado si el administrador es hombre tiene un efecto positivo en los niveles de deuda que posee una empresa pero un efecto negativo en la rentabilidad de ésta que se podría deber a factores que por otras habilidades presentes en los gerentes que no han sido controladas y que son más comunes en las mujeres gerentes.

Agrega Illanes, obtenemos que la empresa que posee gerentes con estudios universitarios tiene efectos significativos en el ROE pero negativos. Se podría explicar la influencia negativa de los estudios superiores por la existencia de otras variables que caracterizan al gerente que no han sido controladas, como por ejemplo los niveles de esfuerzo, coeficiente intelectual o habilidades blandas. En caso contrario, cuando el gerente se capacitó durante el año, se encuentra un efecto positivo en el ROE que se puede deber a que un gerente que se ha capacitado en el

año logra mayores eficiencias en la operación y con ello aumenta la rentabilidad de la compañía.

Continua Illanes, el tamaño de las compañías si influye en su ROE, pero de manera negativa que se puede deber a que las empresas más pequeñas se encuentran en nichos de mercado en crecimiento en que se obtienen mayores ventas y márgenes. Asimismo debido a que el acceso al financiamiento es menor en estas compañías, poseen un costo de financiamiento mayor que las grandes empresas por lo que empresas más pequeñas se ven obligadas a ser más rentables para poder hacer frente al servicio de la deuda.

Concluye Illanes, en el modelo de Heckman tenemos que un mayor porcentaje de activos fijos sobre activos totales de la compañía ayuda a que la empresa tome un mayor nivel de deuda, debido a que los activos fijos pueden servir de garantías para tener mayor acceso al mercado de créditos. A mayor razón circulante es menor la probabilidad de que la empresa tome, debido que son empresas que tienen menor necesidad de endeudarse en el corto plazo para poder operar y hacer frente a sus obligaciones de corto plazo (capital de trabajo principalmente)..

2.1.2 Latinoamericano

También, De la Cruz (2002), en su tesis “Programa de formación empresarial para empresarios a nivel de micro y pequeña empresa” cuyo objetivo general fue: Desarrollar un programa de Formación Empresarial para los empresarios a nivel micro, pequeño y mediano en el área de influencia de la UNELLEZ (Estados Apure, Barinas, Cojedes y

Portuguesa en Venezuela) basándose en las experiencias de otras instituciones, a través del benchmarking para satisfacer las necesidades de formación empresarial. La población o muestra es no probabilística, ya que está conformada por empresas e instituciones que han sido estudiadas anteriormente y que recogen información como para detectar necesidades de capacitación y definir programas de capacitación que satisfacen esas necesidades detectadas. Por lo tanto las unidades de análisis estuvieron conformadas, en primer lugar por empresas a nivel de micro, pequeña y mediana empresa ubicadas tanto en el área de influencias como a nivel nacional, y en segundo lugar, por instituciones o programas de capacitación analizadas a través de la técnica del Benchmarking.

Agrega De la Cruz, los resultados fueron: La capacitación se conceptualiza como una actitud y una motivación hacia la generación de empresas, las acciones de capacitación que se organicen para las personas que inician una empresa son cruciales para garantizar su desarrollo, capacidad productiva y sostenibilidad, ésta última tanto física como emocional. Si el sistema educativo formal no logra desarrollar el espíritu empresarial, puesto que la gran mayoría tiende a ser empleados de alguna oficina de gobierno o de alguna empresa privada, se vuelve esencial para el desarrollo económico y social del país, el contar con estrategias de financiamiento y capacitación para apoyar a aquellos que aceptan el reto de ser autogestionarios. Pero cabe recordar que algunos grupos cuentan

con el espíritu empresarial y lo que necesitan es de estímulo, apoyo, seguimiento y financiamiento.

Concluye De la Cruz, la capacitación como facilitadora del espíritu empresarial favorece sistemáticamente el éxito, la sostenibilidad y la adaptación de la empresa a los cambios del ambiente interno y externo, y garantiza la competitividad y la producción, se connota como esencial para los empresarios potenciales, para los que han alcanzado algún nivel de desarrollo y para los que están en la etapa de consolidación. Ambas funciones de la capacitación - en el proceso inicial y en el proceso de consolidación de la empresa - son básicas para favorecer la aparición y el mantenimiento del espíritu empresarial, puesto que la satisfacción por el "saber hacer" y por el "hacerlo bien" produce una importante motivación que se observa en el mejoramiento de la autoestima, en la sostenibilidad del reto, en la actitud positiva y los deseos de alcanzar el éxito.

Asimismo, Reese (2013), en su tesis “Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile”, obtuvo los siguientes resultados: Primero, la mayor parte de los emprendedores inicia actividades con ahorros propios, y de estos las variables más importantes a la hora de definirse por este tipo de financiamiento son el género y el nivel de formalización de la empresa.

Segundo, en cuanto a los que respondieron que utilizaron créditos bancarios para su inicio de actividades, la formalización fue lo más relevante en estos. Tercero, las empresas formalizadas y con mayor

número de clientes o ventas también tienen mayor probabilidad de acceso a este tipo de deuda. Cuarto, los emprendedores del rubro servicios son los que menos probabilidad tienen de conseguir crédito bancario tanto para empezar como durante el desarrollo del negocio.

Concluye Reese, se observó que, si bien la formalización de las empresas es importante para la obtención de crédito bancario, no la asegura. Esto en gran medida por la falta de confianza de los bancos con los microempresarios y viceversa. Para concluir se puede decir que, dada la estrecha relación entre la superación de la pobreza y el desarrollo de los microempresarios, este estudio contribuye a entender cuáles son las variables relevantes para el financiamiento de la microempresa, que permiten este desarrollo.

2.1.3 Nacional

Asimismo, Vega (2014), en sus tesis “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicio, rubro Hoteles y Restaurantes en el Departamento de Huancavelica Provincia de Huancavelica en el periodo 2012-2013”, cuyo objetivo general fue: Determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-rubro hoteles y restaurantes de la localidad de Huancavelica, año 2012-2013. El tipo de investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo correlacional. Debemos recordar que las Micro y pequeñas Empresas - MYPEs, son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un

aproximado de 97%, y en Huancavelica en un 100%, asimismo existen acciones por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas MYPEs, así como las acciones del Gobierno Local, Gobierno Regional, Cámara de Comercio, Universidad Nacional de Huancavelica y ONG.

Agrega Vega, los empresarios de la localidad solicitan créditos financieros a las entidades bancarias que le otorgan más facilidades en el acceso, siendo el de mayor requerimiento la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los libertadores de Ayacucho con el 55.56% seguidamente de la Caja Municipal de Pisco con el 27.77%. El 66.67% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos para la compra de mercaderías manufacturadas. Por otro lado el 33.33% solo accede a créditos para mejorar el local ya sea en la refacción de estos o en la ambientación. El 85% de empresas entrevistadas y/o encuestadas son de la actividad de restaurantes mientras que el 15% es de Hoteles u Hostales, determinándose que exista una mayor tendencia de los empresarios huancavelicanos a realizar la actividad relacionada a la alimentación.

Concluye Vega, el 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Como recomendaciones los investigadores

indicamos las siguientes. Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas que ayuden a las micro y pequeñas empresas deben desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

De modo semejante, Romero (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro chifas, de las ciudades de Santa y Coishco, 2013”, cuyo objetivo general fue: determinar las principales características del financiamiento en las Micro y Pequeñas empresas del sector servicio - rubro chifas, de las ciudades de Santa y Coishco, 2013. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/ transversal, se utilizó una población muestral de 5 MyPE a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 12 preguntas obteniéndose los siguientes resultados: El 100% de los representantes tiene la edad entre los 26 - 60 años. El 80% son del sexo masculino. El 80% tiene de 1 año a más de 5 años. El 100% estableció su MyPE por una oportunidad en el mercado.

Agrega Romero, el 80% tiene financiamiento propio. El 60% no solicitó crédito de ninguna entidad. El 100% considera que las entidades bancarias podrían otorgarles mayores facilidades. Concluyendo que: La totalidad de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas del sector servicio - rubro chifas, de las ciudades de Santa y Coishco, 2013, tienen la edad entre los 26 - 60 años, la mayoría son del sexo masculino

y tienen estudios primarios y secundarios. La mayoría estableció la creación de su MyPE por una oportunidad en el mercado, los cuales tienen de 1 año- a más de 5 años de funcionamiento. La mayoría tiene financiamiento propio, consideran que las entidades bancarias otorgarían mayores facilidades, pero no lo solicitaron.

Igualmente, García (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las mypes del sector servicio-rubro restaurantes de la Av. Gran Chimú (cuadra 1-10) de la Urbanización Zárate del distrito de San Juan de Lurigancho – provincia y departamento Lima, periodo 2014-2015”, cuyo objetivo general fue: determinar la caracterización del financiamiento, y la capacitación de las MYPES del sector servicio - rubro restaurantes de la Av. Gran Chimú (Cuadras 1-10), de la Urb. Zárate en el Distrito de San Juan de Lurigancho – Provincia y departamento de Lima, período 2014 - 2015. Se utilizó la Metodología en no experimental- descriptivo, para el recojo de la información se aplicó una encuesta de 22 preguntas cerradas a una muestra de 12 restaurantes de una población de 24 MYPES, obteniéndose los siguientes resultados: el 50% de los emprendedores tienen más de 41 años, 50% es casado y 25% es conviviente, 50% es de sexo femenino, 33.33% tiene educación técnica y 25% es de educación universitaria, el 58.33% es dueño de su empresa. El 41.67% de las MYPES tiene entre 1 a 5 años en el mercado, el 75% tiene entre 6 a 10 trabajadores, el 100% tienen RUC.

Concluye García, sobre el financiamiento, 66.67% de las MYPES recibió financiamiento de terceros, el 25.00% obtuvo de Mi Banco,

58.33% lo invirtió en capital de trabajo, el 33.33% obtuvo crédito por un monto entre S/. 2501 a S/ .5000 y 58.33% pagó su préstamo en corto plazo. Sobre la capacitación, 58.33% ha recibido capacitación antes del crédito, el 50% de las MYPES capacitó a su personal y el 50% considera que la capacitación es una inversión. Finalmente, se concluye que las MYPES del rubro restaurantes han recibido financiamiento y la mayoría se ha capacitado.

2.1.4 Regional

Más aún, Ferreyros (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro útiles de oficina, del distrito de Callería - provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro útiles de oficina del distrito de Callería, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 microempresas de una población de 60, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Ferreyros, los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 60% son del sexo masculino y el 40% tienen grado de instrucción superior no universitario completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del

ámbito de estudio son: el 87% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 47% posee un trabajador permanente y el 47% manifestó que posee un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y en los años 2009 y 2010, el 89% invirtieron sus créditos en capital de trabajo.

Concluye Ferreyros, respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 47% manifestaron que no recibieron capacitación en los dos últimos años, el 80% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación y el 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 60% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró su rentabilidad en los dos últimos años.

2.1.5 Local

De manera que, León (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería del distrito de Callería, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-

retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron:

Los microempresarios son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son del sexo masculino, el 94% tienen grado de instrucción secundaria y universitaria completa y la ocupación que predomina con 67% es gerente-propietario y chef cocinero.

El 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial, y son empresas formales, el 60% tienen tres trabajadores permanentes, no tienen trabajadores eventuales, y se formaron para obtener ganancia. Se financian por intermedio de entidades bancarias, estos créditos lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 67% precisa que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento, el 67% precisa que su rentabilidad mejoró en los últimos años.

Concluye León, se recomienda a los micro empresarios capacitarse en temas de indicadores de gestión, porque su subsistencia en el mercado dependerá de las decisiones de reinversión y no de decisiones de subsistencia donde solo acumula capital mínimo para permanecer en el mercado, es decir el micro empresarios debe ser capaz de transformarse, de expandirse y de mostrar crecimiento y desarrollo a través de la reinversión de su capital en activos fijos, y en su formalización, de sus procesos con estándares de calidad.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Los intentos por apoyar a la microempresa pueden tomar diferentes formas. Existe así una gran diversidad de enfoques y de metodologías para llevar adelante el esfuerzo de promoción. Un ingrediente que casi nunca falta, que está presente en la gran mayoría de los programas y que ha venido tomando cada vez más fuerza es el crédito, ya sea por sí solo, o como parte de un paquete que también incluye en alguno de los casos actividades de capacitación y de asistencia técnica.

Abundando en la opinión, tenemos a Puente (2009a), en “Fianzas corporativas”, precisa, el objetivo general del gerente es la de maximizar el valor de mercado de la empresa, es decir el valor aportado por los accionistas, y justamente para conseguir este objetivo tiene que ver mucho como se encuentra financiada la empresa, en otras palabras, cuál es su estructura del capital. Es necesario referirnos al famoso trabajo sobre estructura del capital de dos premios Nobel Franco Modigliani y Merton Miller al afirmar que es totalmente irrelevante la estructura de capital, que cualquier cambio en la estructura de capital no afectará el valor de la empresa. Estas afirmaciones lo expresaron en dos proposiciones, conocidas como las proposiciones de M&M.

- **Primera proposición de M&M:** Afirma que es totalmente irrelevante la manera en que la empresa decida establecer su financiamiento. Esta proposición va por el lado de los Activos y tiene que ver con las operaciones de la empresa antes de impuestos, es decir no considera los impuestos. Se sustenta en que si dos empresas con sus activos totalmente iguales, por ejemplo, el activo corriente y

su activo fijo, en suma, el activo total mostrado en Balance General ascienda a 12 millones de nuevos soles en ambas empresas. El Pasivo al lado derecho del Balance puede mostrar que estas empresas financian sus activos en forma distinta, este hecho no altera el valor de los activos, es decir, “El tamaño del pastel no depende de cómo se parta”, el total de los activos sigue siendo el mismo.

- **Segunda preposición de M&M:** El costo del capital en Acciones Comunes de una empresa es una función lineal positiva de su estructura de capital. Analizando esta preposición decimos. El costo promedio ponderado de capital-CPPC, es el costo total del capital de la empresa, incluye el costo del capital propio y el costo de la deuda incluyendo la prima de riesgo.

Por otro lado, el costo de la deuda es menos que el costo de capital propio, por tanto, si variamos la estructura del capital, el CPPC disminuye y consecuentemente se incrementa el valor de la empresa.

En esta segunda proposición, dice, el CPPC no depende de la razón deuda/capital; permanece constante sin importar cuál sea la razón deuda/capital, es decir, el costo global de capital de la empresa no resulta afectado por su estructura de capital.

Agrega Puente, tengamos en cuenta que estas proposiciones toman en cuenta que el total de los recursos no varían. Si se añade más deuda significa que se está reduciendo el capital propio en esa misma medida. Además, estas proposiciones no consideran el efecto de los impuestos. También M&M, argumenta a favor de sus proposiciones, que,

ante un cambio en la estructura del capital, producto de mayor deuda y menor capital propio, los accionistas pueden compensar o “ajustar” el monto del apalancamiento obteniendo préstamos personales, lo que en la teoría financiera los libros extranjeros lo llaman “financiamiento casero”. Es más Puente nos muestra algunos argumentos de la teoría del financiamiento de M&M, como son:

- **Argumentos en contra de las proposiciones de M&M:**
 - ✓ Se puede tomar en cuenta los flujos operativos antes de impuestos a fin de determinar la rentabilidad de las operaciones, mas no así, para hallar el valor de la empresa, puesto que ésta se halla actualizando los flujos después de impuestos y después de pagar todos los costos.
 - ✓ Incorporando a las proposiciones de M&M la estructura de capital es definitivamente relevante, puesto que existe un efecto de Escudo Fiscal por los intereses a pagar derivado del uso de deuda, los cuales reducen el monto imponible.
 - ✓ Lo que viene sucediendo en nuestro país actualmente, la facilidad con que han quebrado muchas empresas debido a que en su estructura de capital tomaron un alto endeudamiento. Por tanto, las empresas con un alto apalancamiento financiero son menos atractivas para los inversionistas por el riesgo que ello supone, bajando el valor de mercado de las acciones comunes en circulación, disminuyendo así el valor de la empresa.
 - ✓ El préstamo personal o el llamado financiamiento casero, en la realidad no se da, sobre todo en nuestro contexto peruano y

latinoamericano, no es posible que un accionista gestione un préstamo personal a fin de comprar acciones de la empresa con el objeto de eliminar el efecto que causó un mayor endeudamiento.

Continua Puente, definitivamente la estructura de capital es relevante para la empresa. Un mayor apalancamiento, si es que la empresa está generando utilidades, incrementará el valor de empresa y consecuentemente la rentabilidad del capital propio; esta situación se evidenciará al incorporar el Impuesto a la Renta.

- **Teoría estática de la Estructura de Capital:** La teoría financiera para explicar este punto nos habla de la teoría estática de la estructura de capital o que es lo mismo la teoría de equilibrio. Estas teorías manifiestan que la empresa debería endeudarse o elevar su ratio de apalancamiento, hasta un nivel en el que el beneficio del escudo fiscal producto de una unidad monetaria adicional de deuda, sea exactamente igual al costo adicional que se genera por la mayor probabilidad de enfrentar una situación financiera crítica.

- **Teoría de la clasificación jerárquica:** Concluye Puente, esta teoría trata afirma que en la realidad los directivos de la empresa prefieren financiarse primeramente con recursos internos, utilidades retenidas, crédito de proveedores, y cuando éstos resultan insuficientes, en segundo lugar, prefieren deuda ante que aporte de capital propio, sólo cuando amenaza la situación de insolvencia financiera o cuando está agotándose la capacidad de endeudamiento, entonces recién optan por un aporte de capital.

Asimismo, Ramírez (2011), en “Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas Pymes en La Plata y localidades vecinas”, nos menciona algunas clases de financiamiento:

- **Financiamiento interno:** se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.
- **Financiamiento externas:** sus fuentes son los más interesantes puestos que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero, sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden recurrir a la financiación, que habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial.

Los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho, la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria el explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su devolución, y

en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago.

De forma más sencilla, también será una financiación externa la adquisición de un producto cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a un plazo determinado. Entonces, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor. Otro ejemplo de financiación externa es la emisión de acciones, es decir, la distribución de partes de la titularidad de la empresa en socios accionistas.

Abundando en la opinión, Kong y Moreno (2014), en “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012”, nos dice que en el Perú las micro y pequeñas empresas cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no son reguladas por la misma. Tal y como se presenta:

Clasificación de las Fuentes de Financiamiento.

Formal		Bancos	Bancos comerciales, de consumo
		Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, Caja Metropolitana, EDPYME, Cooperativas de Ahorro y Créditos.
No formal	Semi formal	Privado	ONG, Cámara de Comercio Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresas Comercializadora.
		Público	Ministerio de agricultura (MINANG), Banco de Materiales (BANMAT).
	Informal Prestamistas		Transportistas, mayoristas, proveedores, otros comerciantes, habilitar informal, tienda o bodega familiar, amigo o vecino, préstamo individual, entre otros.
			Junta o Pandero.

Fuente: Kong y Moreno (2014) Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012.

2.2.2. Teorías de la capacitación

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad.

La capacitación es un concepto basado en la necesidad de la empresa de inducir un nuevo elemento de su estructura que le permita mantener en forma permanente su potencial de actuación y de cambio a través del conocimiento y desarrollo de las habilidades de sus componentes, lo que se transforma en una función más como podría ser la producción y que en estos casos responde a una función educativa con perspectivas de presente y futuro.

A través de la capacitación se logra que el perfil del colaborador se eduque al nivel de conocimientos, habilidades y actitudes que requiere el puesto de trabajo, para el cual ha sido contratado o se pretende contratar. La capacitación se configura como un concepto necesario para el individuo a lo largo de toda su vida que le dotará de un desarrollo integral en la adquisición de competencias y capacidades para su calificación profesional, así como de la capacidad para aprender. De acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el término capacitación y

sistemas de información están cambiando la forma de trabajo de las empresas, los sistemas de información ayudan a acelerar procesos por lo tanto; las organizaciones que los implantan logran ventajas competitivas al adoptarlos en sus funciones.

• **Objetivos de la capacitación:** Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados en términos de conocimiento, habilidades y actitudes para un mejor desempeño de su trabajo. Desarrollar el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados. Lograr que se perfeccionen los ejecutivos y empleados en el desempeño de sus puestos tanto actuales como futuros. Mantener a los ejecutivos y empleados permanentemente actualizados frente a los cambios científicos y tecnológicos que se generen proporcionándoles información sobre la aplicación de nueva tecnología. Lograr cambios en su comportamiento con el propósito de mejorar las relaciones interpersonales entre todos los miembros de la empresa.

• **Estándares para la capacitación:**

- *Recursos materiales:* Son los útiles que el trabajador necesita para realizar su trabajo.
- *Actividades:* Son los quehaceres que se llevan a cabo para lograr un trabajo productivo, creativo y útil.
- *Índices de eficiencia:* Algunos quehaceres que se pueden contar sobre todo en personal operativo.

- *Requerimientos*: son los requisitos tales como nivel de escolaridad, experiencia, edad, sexo, etc. que solicitan para que desempeñes un puesto.
- *Ambiente de trabajo físico*: Es todo aquello que involucra al trabajador y a su puesto de trabajo por ejemplo: Luz, color, ambiente de trabajo ruido.
- *Medidas de seguridad*: Son aquellos factores que hay que cuidar para que no se provoquen accidentes de trabajo.

• **Procesos de la capacitación:**

- *Analizar las necesidades*. Identifica habilidades y necesidades de los conocimientos y desempeño.
- *Diseñar la forma de enseñanza*: Aquí se elabora el contenido del programa folletos, libros, actividades. Etc.
- *Validación*: Aquí se eliminan los defectos del programa y solo se presenta a unos cuantos pero que sean representativos.
- *Aplicación*: Aquí se aplica el programa de capacitación
- *Evaluación*: Se determina el éxito o fracaso del programa.

- **Ventajas de la capacitación:** Dentro de las ventajas que ofrece la capacitación pueden mencionarse, el aumento de la capacidad profesional o técnica que brinda al individuo o sentido particular de mayor seguridad y una mayor satisfacción el mejoramiento de los sistemas y métodos, reducción de la insistencia y de la rotación del personal, reducción del tiempo de aprendizaje, reducción de la carga de trabajo de los jefes, reducción del costo de mantenimiento de equipo,

mobiliario, herramientas y maquinaria, reducción de las quejas de clientes internos y clientes externos, mejoramiento de la calidad de productos y servicios, reducción de los accidentes de trabajo.

- **Beneficios de la capacitación:** La capacitación trae consigo beneficios para todas las partes involucradas. Las personas que se ven beneficiadas por que la capacitación mejora sus posibilidades para encontrar o mantener un trabajo, incrementa la productividad y su capacidad para obtener ingresos, elevando su nivel de vida y ampliando sus oportunidades de trabajo. Las empresas también obtienen beneficios en trabajo una planta de trabajadores más calificados puede hacerlas más productivas y competitivas en el mercado, asegurándoles mejores estándares de calidad. (Economía y Empresa, 2018).

Llegado a este punto, Chester (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifiesta respecto a la capacitación lo siguiente: Los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir

que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Chester, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

Finalmente, la investigación en el campo de la psicología organizacional comenzó primero por averiguar, como podría seleccionar científicamente al trabajador y que métodos deberían emplearse para lograr de este sea más eficiente. Se aplicaron técnicas que dieron origen a un sistema de administración más refinado, cuya práctica ha llegado hasta nuestros días. Estas técnicas comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes laborales.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana (2001b), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa”, la rentabilidad de una empresa, es el indicador que se construye dividiendo las utilidades sobre el total de ventas ambas variables medidas en términos anuales. En Primero lugar, este indicador recoge principalmente el desempeño de

corto plazo. En segundo lugar, la utilidad empleada para el cálculo respectivo corresponde a aquella reportada por el empresario en el momento que se le solicita.

Igualmente, Ortiz, Valdés, y Castillo (2013), en “Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos”, expresa que, la rentabilidad revelada en los indicadores permiten evaluar la eficiencia y eficacia de la gestión y de la organización, chequear el cumplimiento de metas y objetivos trazados, identificar y tomar acciones sobre los problemas operativos que se presentan, medir el grado de competitividad de la empresa frente a sus competidores locales, nacionales e internacionales y contar con una retroalimentación que facilite el mejoramiento general de la cadena de productiva.

También, Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es 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. Agrega Bertein:

• **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe**, el modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso

particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Continua Bertein, según la teoría de Sharpe considera que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular en lo diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

- **Tipos de rentabilidad:**

- ✓ **La Rentabilidad en el análisis contable:** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión

tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- ✓ **Análisis de la rentabilidad:** Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

- ✓ **Rentabilidad económica:** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.
- ✓ **Rentabilidad financiera:** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

2.2.4 Teoría de la micro y pequeña empresa

Según, Silipú (2013), en “Estructura de financiamiento en las Mypes”, sostiene que, en las micro y pequeñas empresas, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las Mypes vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector de las micro y pequeñas empresas muchas veces es informal, no paga impuestos y es

de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. Existe una regla muy básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento.

Agrega Silipú, aplicando esta regla, las micro y pequeñas empresas, deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital. Quizá los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las micro y pequeñas empresas es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio es mayor al costo de la deuda; en cambio, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una combinación de deuda y recursos propios. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una Mype.

Concluye Silipú, para comprender esta teoría es de vital importancia que los micro empresarios (los dueños), apliquen sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y

depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

Igualmente, Bernilla (2018a), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos manifiesta algunos aspectos de la micro y pequeña empresa:

- **Administración independiente:** Usualmente dirigida y operada por el propio dueño.
 - **Incidencia no significativa en el mercado:** El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
 - **Escasa especialización en el trabajo:** Tanto en el aspecto productivo como en el administrativo, en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
 - **Actividad no intensiva en capital:** Denominado también con predominio de mano de obra.
 - **Limitados recursos financieros:** El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño, y en algunos casos con apalancamiento financiero.
- **Tecnología:** Existen dos opiniones con relación a este punto: Aquellos que consideran que la micro y pequeña empresa utiliza tecnología en relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio. Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

La rentabilidad es la medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y, al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Es más, desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto. La rentabilidad es el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado (Angulo y Sarmiento, 2008),

En esa misma línea, el financiamiento es el conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante mencionar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo. Existen diferentes formas de financiamiento:

Línea de Crédito. - Cuando una empresa por primera vez va a solicitar crédito al Banco, debe solicitar una línea de crédito. Por ejemplo: Capital de trabajo, sobregiro, pagares, letras de descuento,

compra de maquinaria y equipo (leasing-arrendamiento financiero), carta fianza, warrant como garantía y carta de crédito para importación (Puente, 2009b).

2.3.2. Definiciones de la capacitación

La capacitación es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar o eliminar las brechas de conocimientos de los directivos en una primera instancia, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño en la gerencia de sus emprendimientos.

La capacitación se estructura a través de programas. Un programa de capacitación es un proceso a corto plazo aplicado de manera sistemática y organizada, mediante el cual las personas obtienen conocimientos, aptitudes, y habilidades en función de objetivos definidos. La importancia de la capacitación reside en el alcance de los objetivos de la organización, proporciona oportunidades a los empleados de todos los niveles para obtener el conocimiento, la práctica y la conducta requeridos por la organización. En este sentido, la capacitación no es un gasto, sino una inversión cuyo retorno es bastante compensatorio para la organización (Valencia, Isaac, y Brito, 2017b).

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable

cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Es más, la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales: $\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$ (Salazar, s.f.).

Del mismo modo, la rentabilidad como dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores). Básicamente existen dos tipos de rentabilidad:

- **La rentabilidad fija**, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad determinada, aunque no suele ser elevada.
- **La rentabilidad variable** es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas hagan los encargados de su administración. En el caso de las acciones, por ejemplo, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir (Gerencie, 2017).

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Bernilla (2018b), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad

de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen:

- **Por su dimensión:** Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc.
- **Por la tecnología:** Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria).
- **Por su organización:** Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

Continua Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta

nos dice:

Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

Según la Resolución N° 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: Libro caja y bancos, libro de inventarios y balances, libro diario, libro mayor, registro de compras, registro de ventas e ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta: Libro de retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta, registro de activos fijos, registro de costos, registro de inventario permanente en unidades físicas y registro de inventario permanente valorizado.

- **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas**

Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos

ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que 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 ese 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.

Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

- **Características de micro, pequeña y mediana empresa:**

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 monto 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), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

Agrega Perú Pymes, 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.

Concluye Perú Pyme, 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, 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.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Esta investigación tiene por diseño del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra compuesta por las Micro y pequeñas empresas Encuestadas.

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

3.1.1 Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

3.1.2 No experimental

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por

que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

3.1.3 Transversal

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

3.1.4 Retrospectivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

3.1.5 Descriptivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características,

atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios de sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

3.2.2 Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables indicadores.

4 Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria

	distrito de Callería, 2018.		Instituto Universidad
--	--------------------------------	--	--------------------------

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
--	--	--	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No

		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	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 servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	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
		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 servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		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: García (2018), cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para recopilar la información en esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

3.4.2 Instrumento

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que

“el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

3.5 Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6 Plan de análisis

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel Científico y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico versión 25 (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA				
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas 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 servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estuvo conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.		
		ESPECÍFICOS							Micro y pequeñas empresas	Características
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	DISEÑO					
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.			Financiamiento				Bancos	Forma de financiamiento
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Interés	Tasa de interés						
			Monto	Monto del crédito						
			Plazos	Plazo del crédito						
			Inversión	Inversión del crédito						
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	capacitación	Personal	Permanente Eventual					
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación					
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad					
				Capacitación	Mejora rentabilidad					
				Tipos	Económica Financiera					
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.						TÉCNICA	Encuesta	

3.8 Principios Éticos

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

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

3.8.2 El principio de la dignidad. Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser

advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

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

3.8.4 El principio de justicia. Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las

capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia exige transparencia y de una distribución justa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

Tabla 1

Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
18 a 30 años	1	3,3
31 a 45 años	10	33,33
46 a 60 años	11	36,67
61 a más años	8	26,7
Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

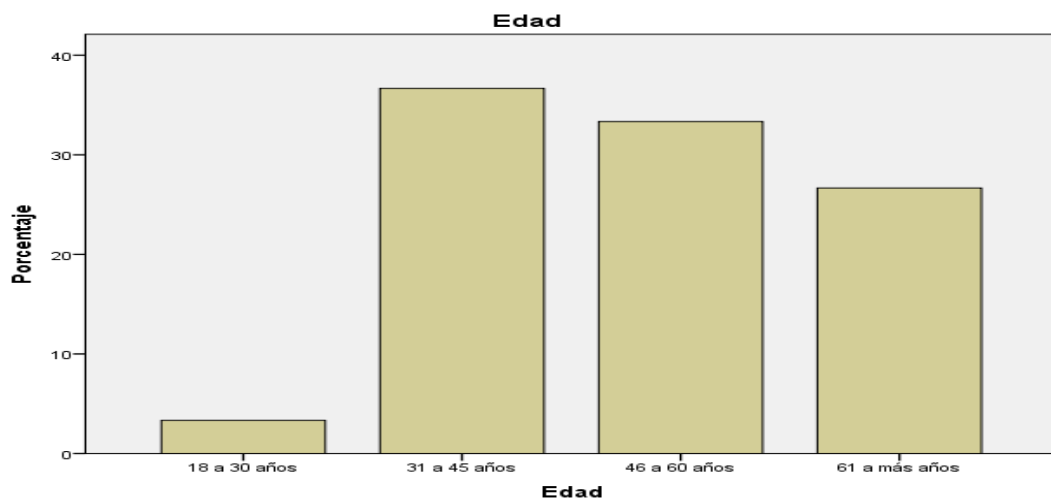


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 1.

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 36.7% tienen entre 46 a 60 años de edad, el 33.3% tienen de 31 a 45 años, el 26.7% tienen 61 a más edad, mientras que el 3.3% tienen entre 18 a 30 años de edad.

Tabla 2

Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	22	73,33
	Femenino	8	26,67
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

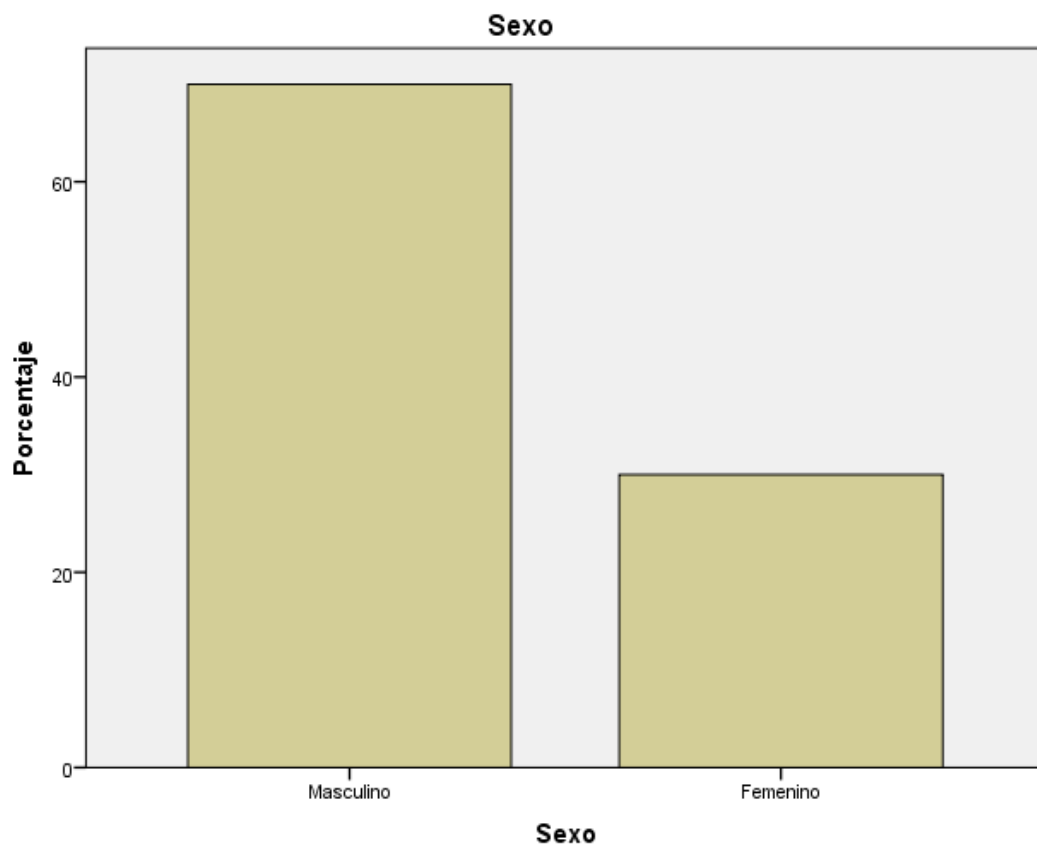


Figura 2. Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 2

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestados el 73.33% son del sexo masculino, mientras que el 26.67% son del sexo femenino.

Tabla 3

Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Secundaria completa	20	66,67
Secundaria incompleta	2	6,7
Superior universitaria completa	4	13,33
Superior no universitaria completa	2	6,7
Superior no universitaria incompleta	2	6,6
Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

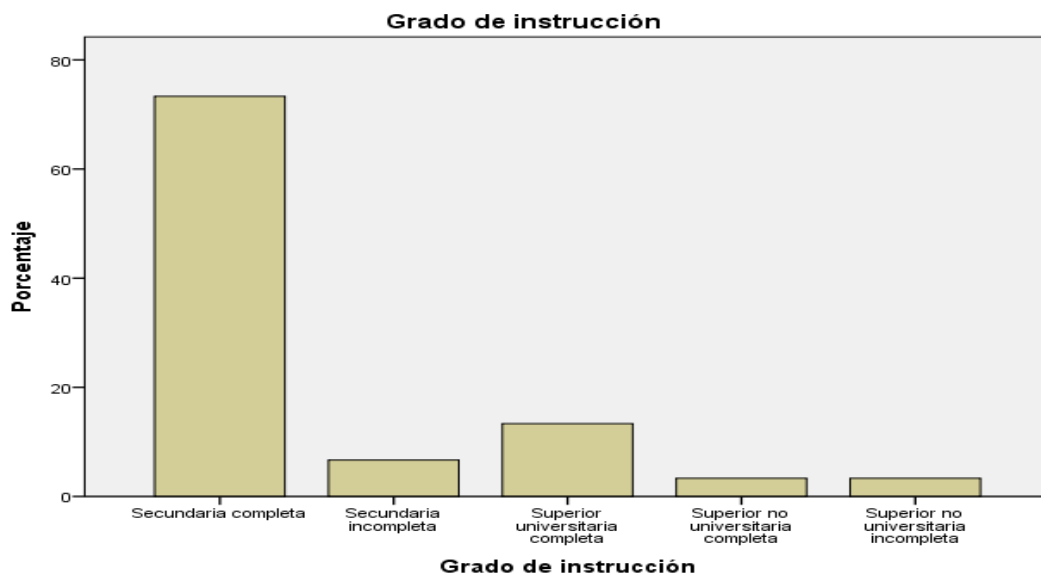


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 3

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 66.67% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 13.33% tienen universitaria completa, el 6.7% tienen secundaria incompleta, el 6.7% tienen superior no universitaria completa, mientras el 6.6% tienen superior no universitaria incompleta.

Tabla 4

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Casado	8	26,67
	Conviviente	20	66,67
	Otros	2	6,66
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

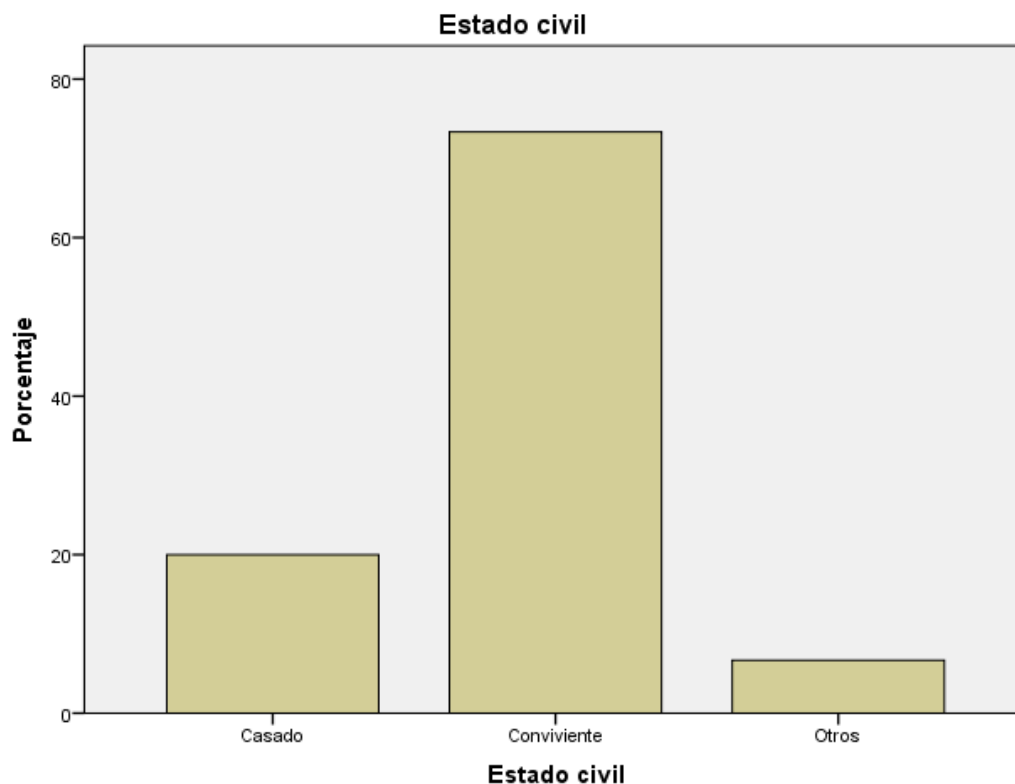


Figura 4. El estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 4

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 66.67% son convivientes, el 26.67% son casados, mientras que el 6.66% otra condición civil.

Tabla 5

Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	28	93,3
	Chef	2	6,7
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

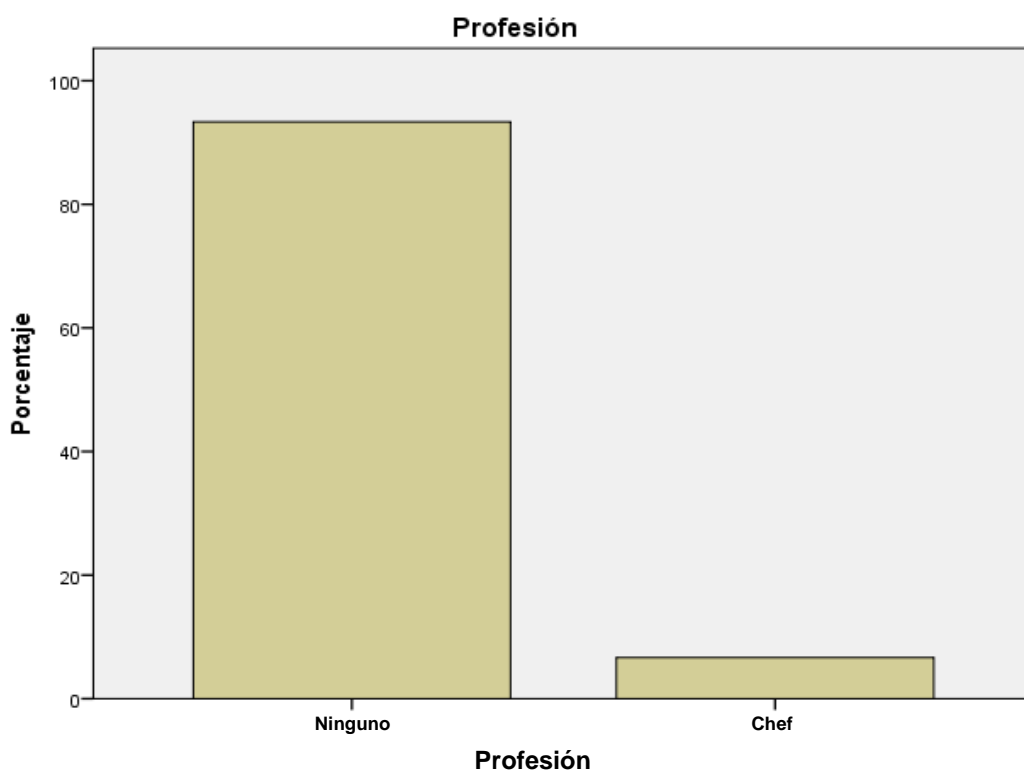


Figura 5. La profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 5

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 5 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 93.3% no tienen profesión, mientras que el 6.7% son de profesión chef.

Tabla 6

Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Cocinero	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

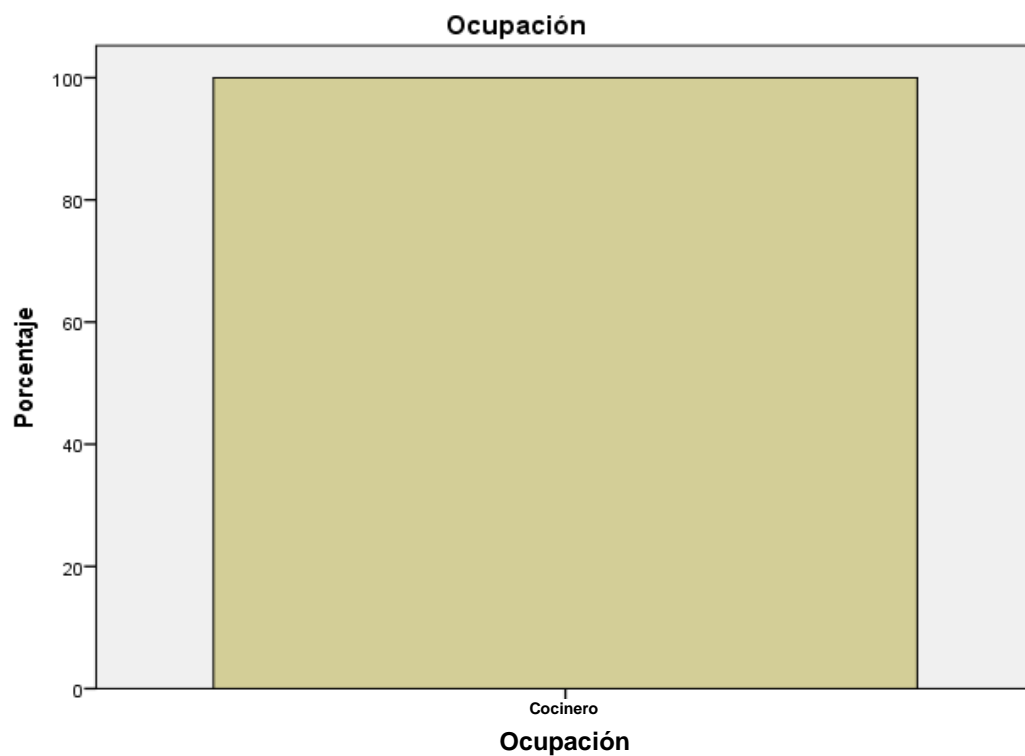


Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 6

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 6 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, son de ocupación cocinero.

2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

Tabla 7

Tiempo en el rubro de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2 años	10	33,3
	3 a 5 años	13	43,3
	6 a 8 años	3	10,0
	9 a más años	4	13,3
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 7

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 7 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 43.3% tienen de 16 a 30 años en el rubro de la palma aceitera, el 33.3% tienen de 1 a 15 años, el 13.3% de 46 a más años, mientras que el 10% tienen de 31 a 45 años.

Tabla 8

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal	29	96,7
	Informal	1	3,3
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

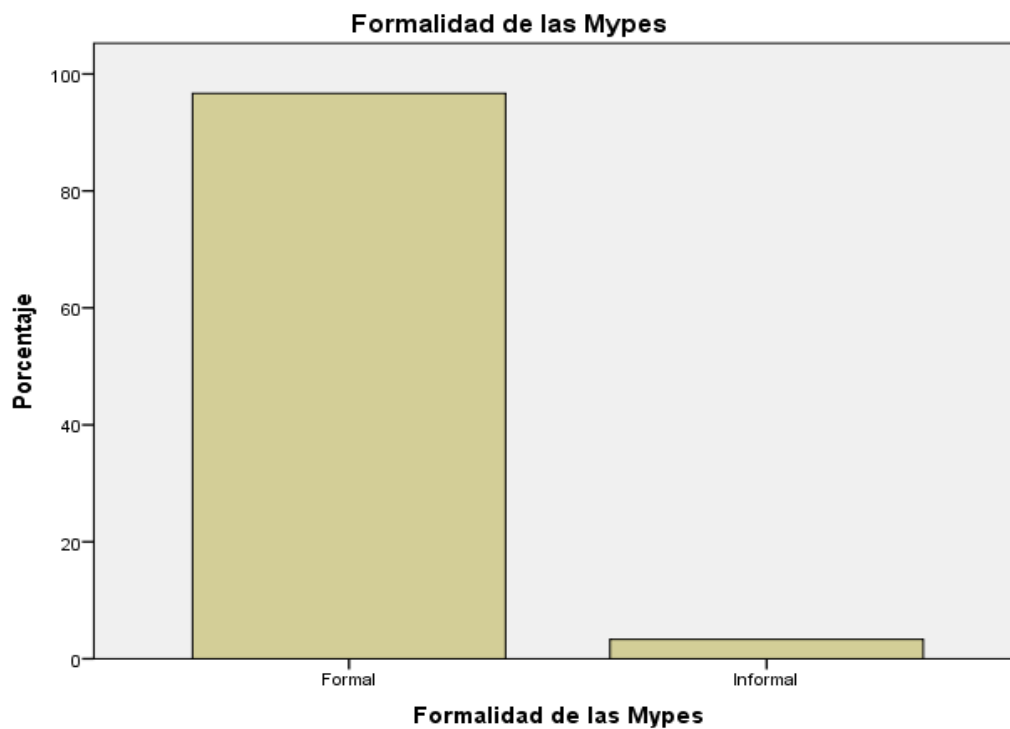


Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 8

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 8 se observa que, del 100% de los encuestados el 96.7% son micro y pequeñas empresas formales, mientras que el 3.3% son informales.

Tabla 9

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2	21	70,0
	3 a 4	8	26,7
	5 a 6	1	3,3
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

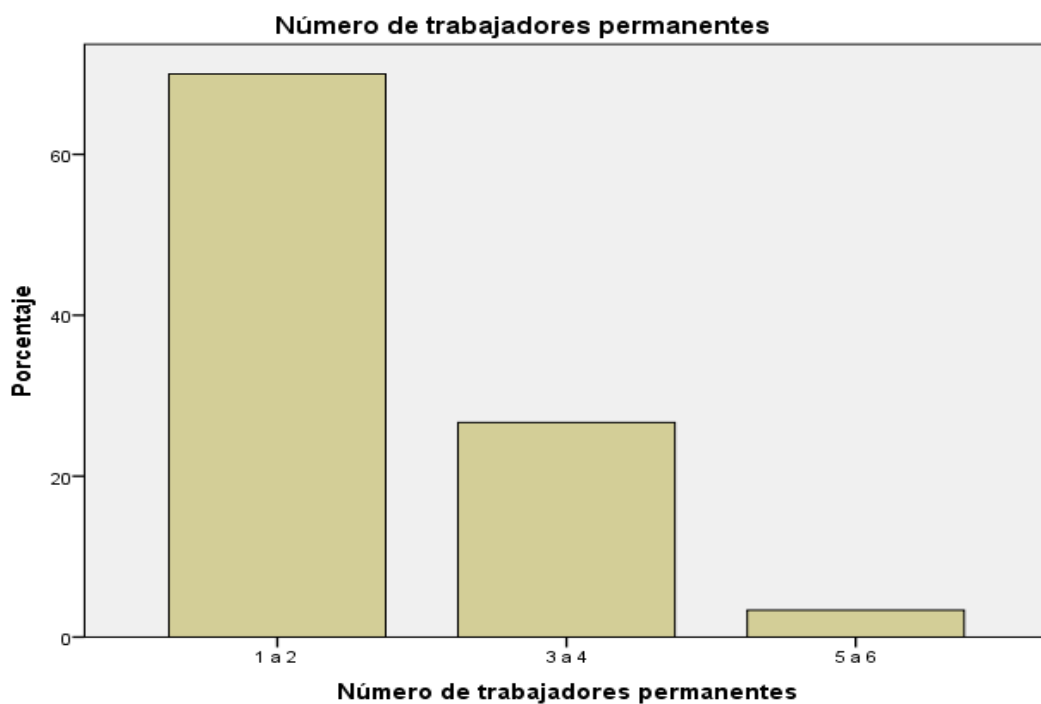


Figura 9. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestados, el 70% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 26.7% tienen de 3 a 4 trabajadores, mientras que el 3.3% tienen de 5 a 6 trabajadores permanentes.

Tabla 10

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2	26
	3 a 4	3
	5 a 6	1
	Total	30
		100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

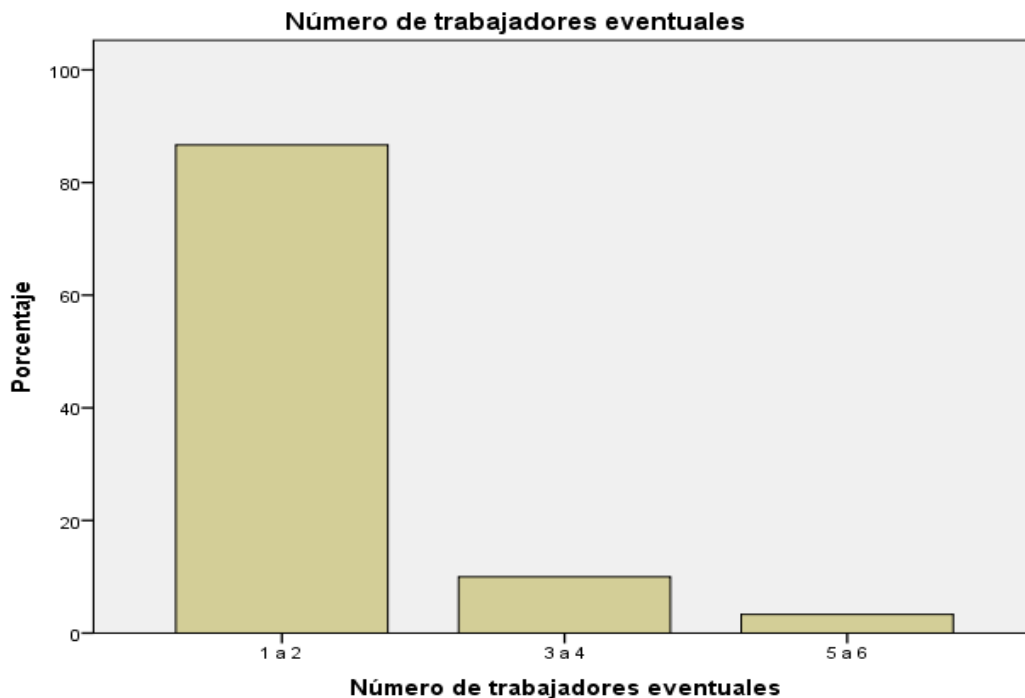


Figura 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 86.7% manifestaron que tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 10% tienen de 3 a 4 trabajadores, mientras que el 3.3% tienen de 5 a 6 trabajadores eventuales.

Tabla 11

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	29	96,7
	Subsistencia	1	3,3
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

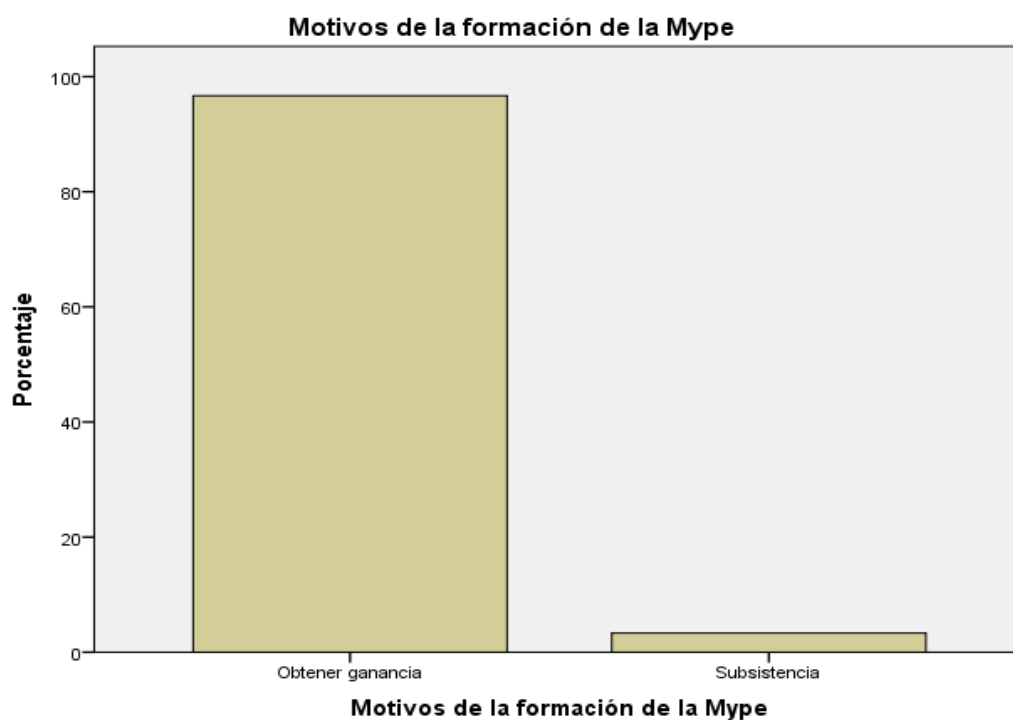


Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas el 96.7% su motivo de su formación fue para obtener ganancia, mientras que el 3.3% fue por subsistencia.

3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

Tabla 12

Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	26	86,67
Válidos Financiamiento de terceros	4	13,33
Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

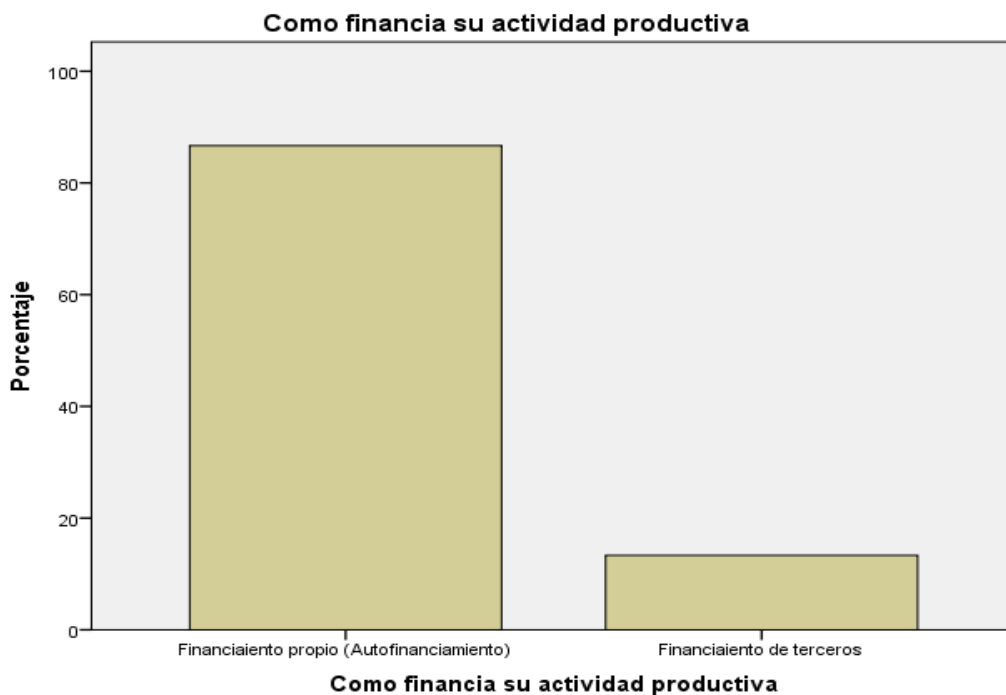


Figura 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 12 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 86.67% su financiamiento es propio, mientras que del 13.33% su financiamiento es por terceros.

Tabla 13

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
	Mi banco	1	3,33
Válidos	No realiza financiamiento	29	96,67
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

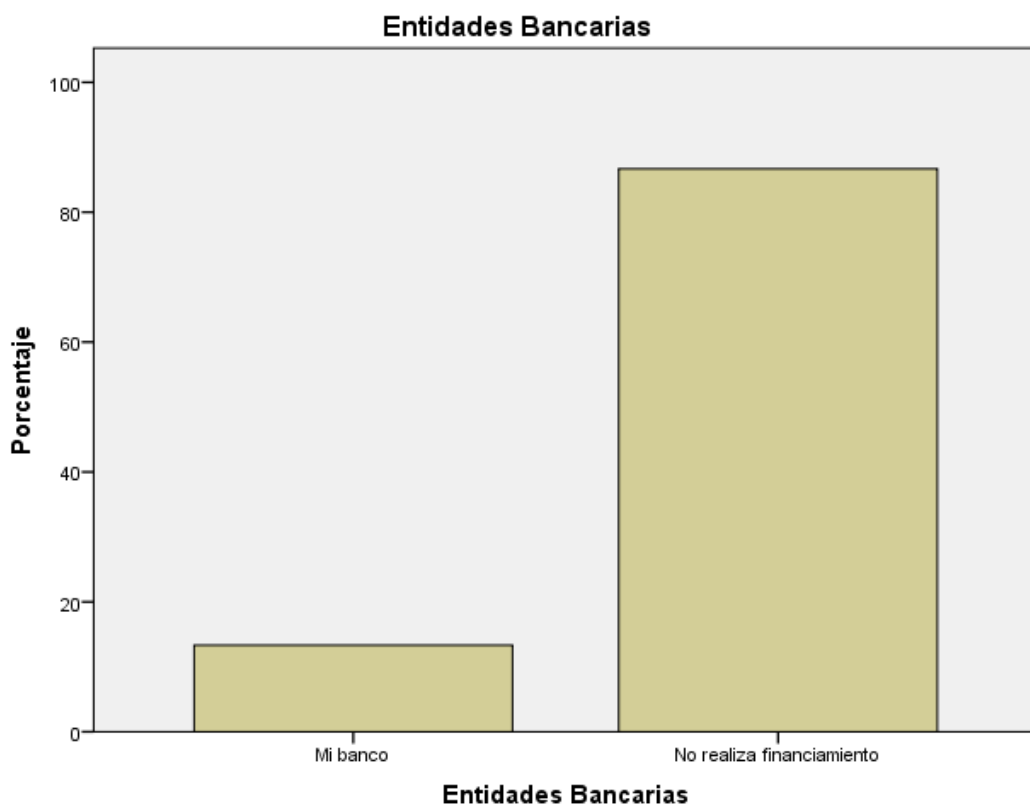


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas el 96.67% no realiza financiamiento, mientras que el 3.33% obtuvo financiamiento de Mi Banco.

Tabla 14

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	1	3,33
	No realiza financiamiento	29	96,67
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

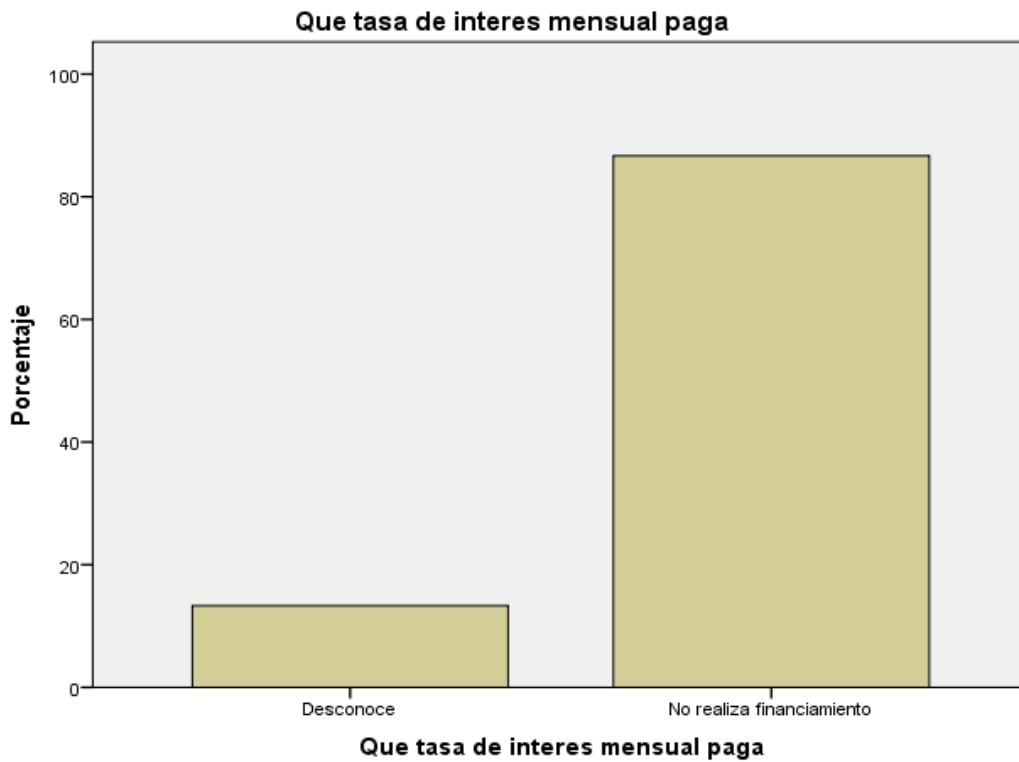


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 96.67% no realizó financiamiento, mientras que el 3.33% desconoce la tasa de interés que pagó por los créditos obtenidos.

Tabla 15

Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

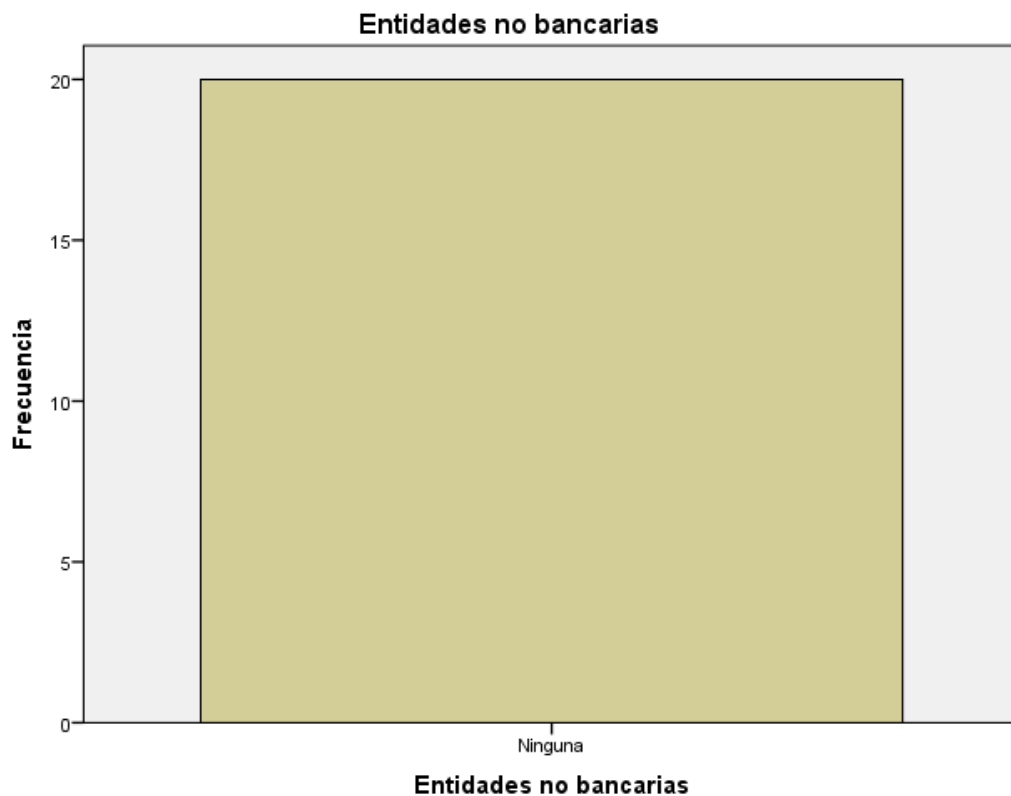


FIGURA N° 15. Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 15, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no realizaron crédito a entidades no bancarias.

Tabla 16

Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 16, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no pagaron tasa de interés a las entidades no bancarias.

Tabla 17

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Prestamistas o usureros	14	46,67
	Otros	16	53,33
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

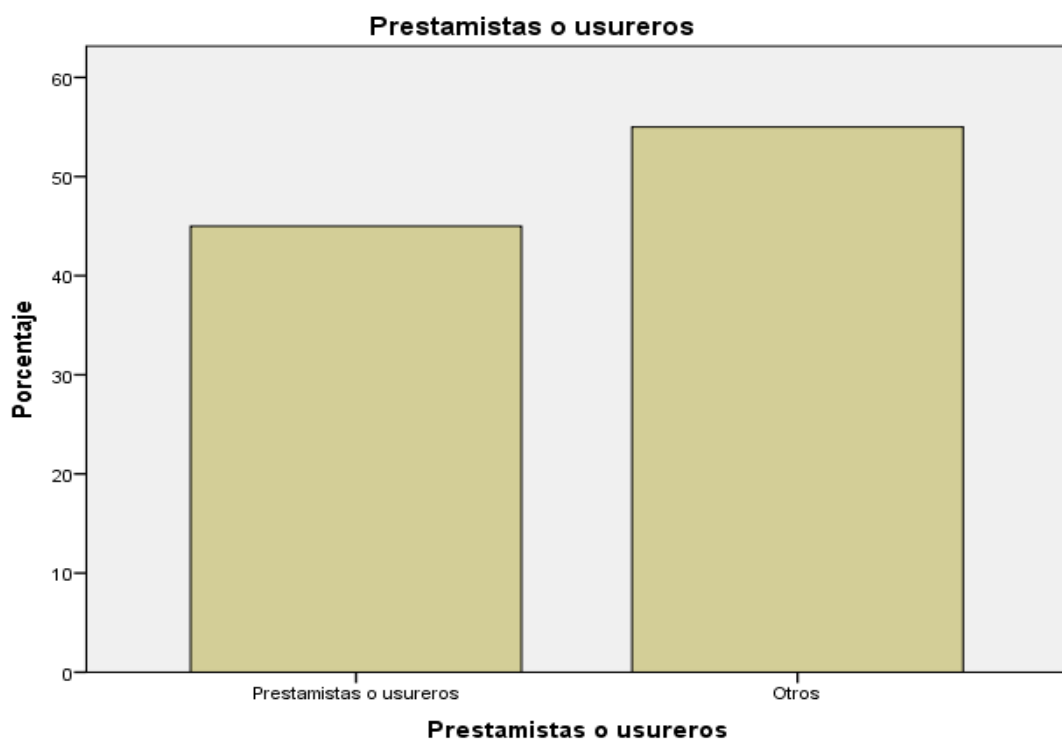


FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 53.33% obtuvieron crédito de otros prestamistas usureros, mientras que el 46.67% sí obtuvieron crédito.

Tabla 18

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	6	20,0
	Otros	20	65,0
	No realiza financiamiento	4	15,0
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

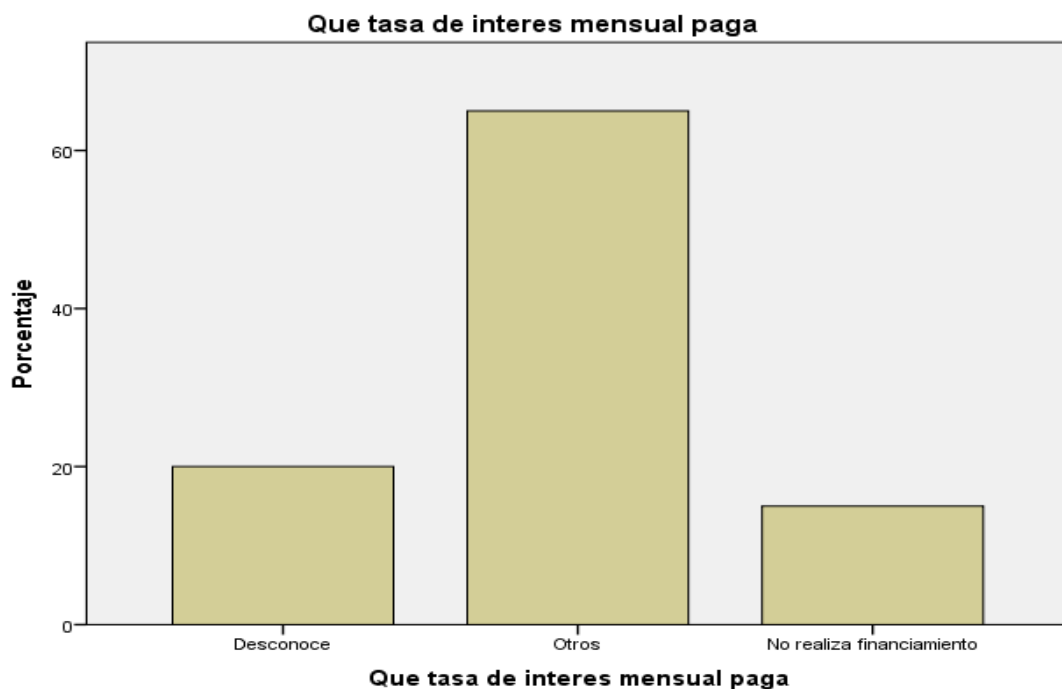


Figura 18. Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% paga otros intereses a los prestamistas o usureros, el 20% desconoce dichos intereses, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 19

Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

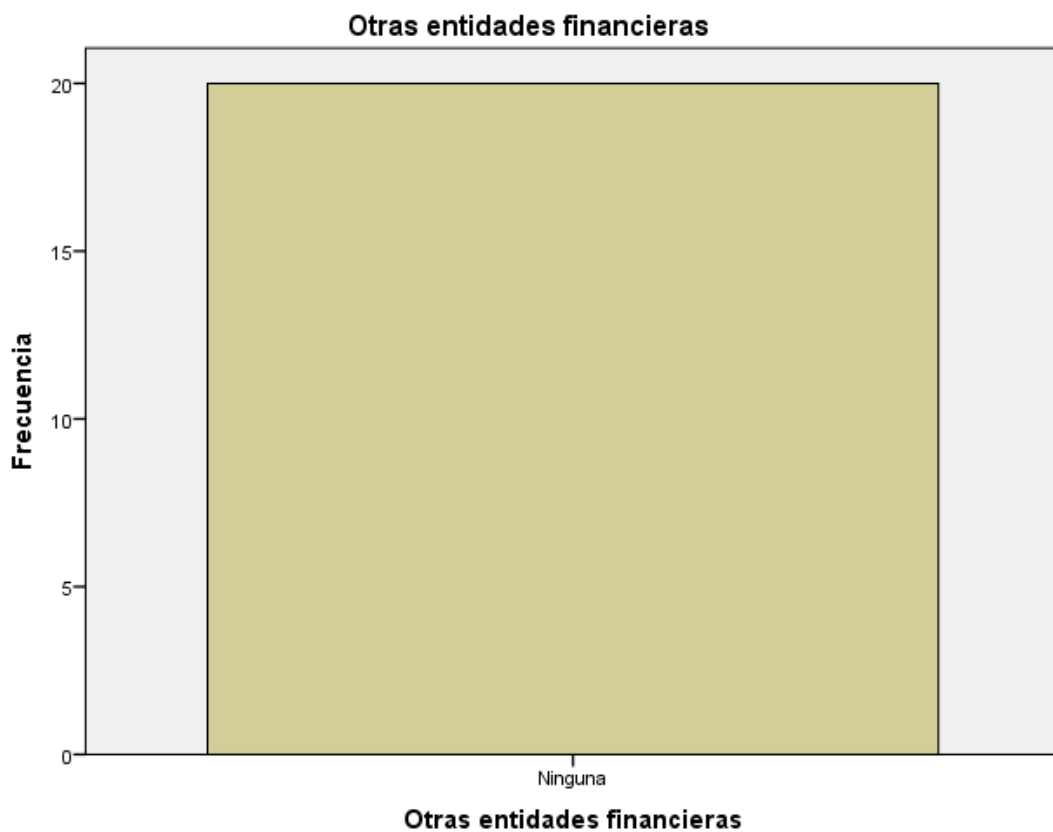


FIGURA N° 19. Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no recibe financiamiento de otras entidades.

Tabla 20

Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Entidades Bancarias	3	10,0
Entidades no bancarias	1	3,3
No realizan financiamiento	26	86,7
Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

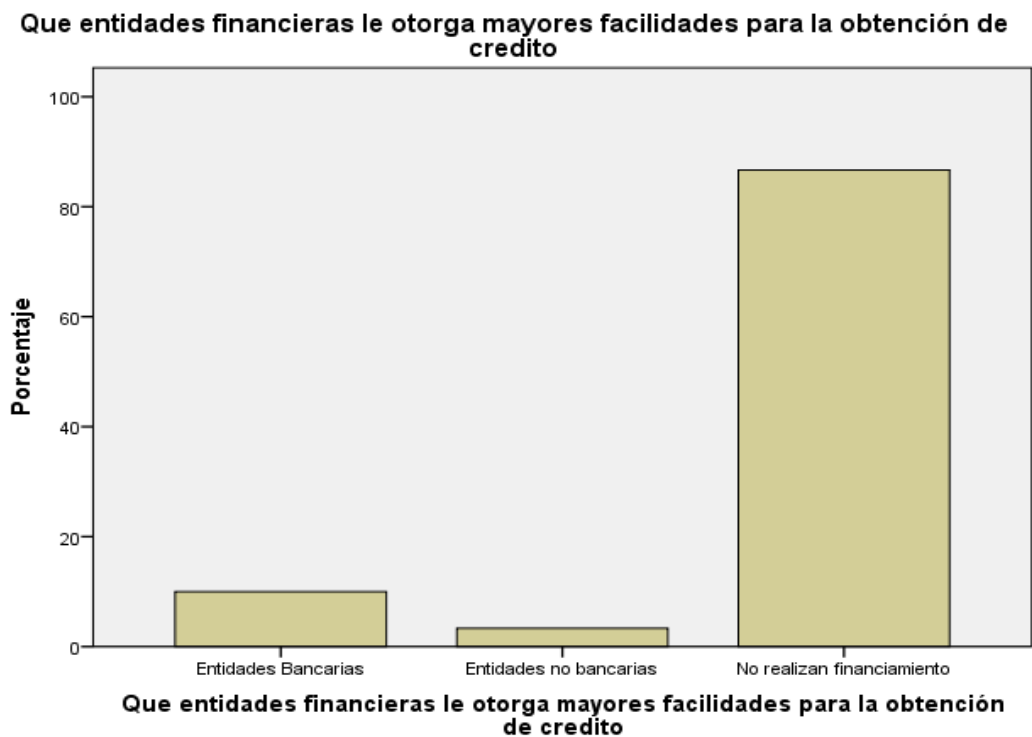


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 20, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 86.7% no realizan financiamiento, el 10% las entidades bancarias les otorgaron beneficios, mientras que el 3.3% preciso que las entidades no bancarias les otorgan beneficios.

Tabla 21

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Si	3	10,0
	No	1	3,3
	No realizaron financiamiento	26	86,7
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

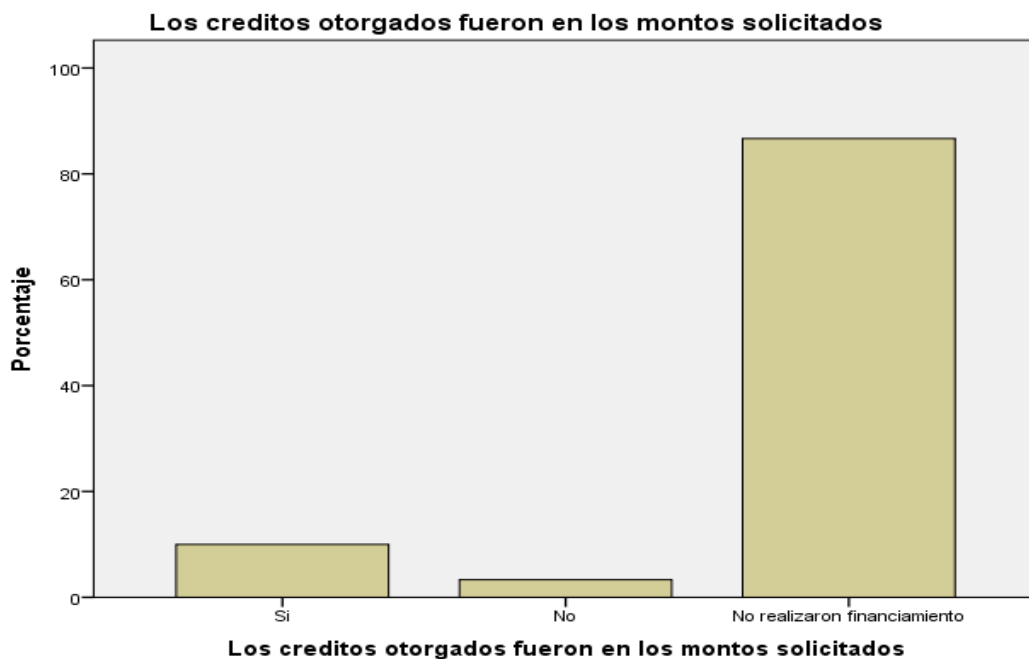


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 21 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 86.7% no realizaron financiamiento, el 10% precisó que los créditos fueron en los montos solicitados, mientras que el 3.3% precisó que no fueron en los montos solicitados respectivamente.

Tabla 22

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1000 a 20 000 nuevos soles	4	13,3
	No realizaron financiamiento	26	86,7
Total		30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 86.7% no realizaron financiamiento, mientras que el 13.3% obtuvo en promedio de S/1,000 a S/20,000.

Tabla 23

Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Corto Plazo	3	10,0
	Largo Pazo	1	3,3
	No realizaron financiamiento	26	86,7
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

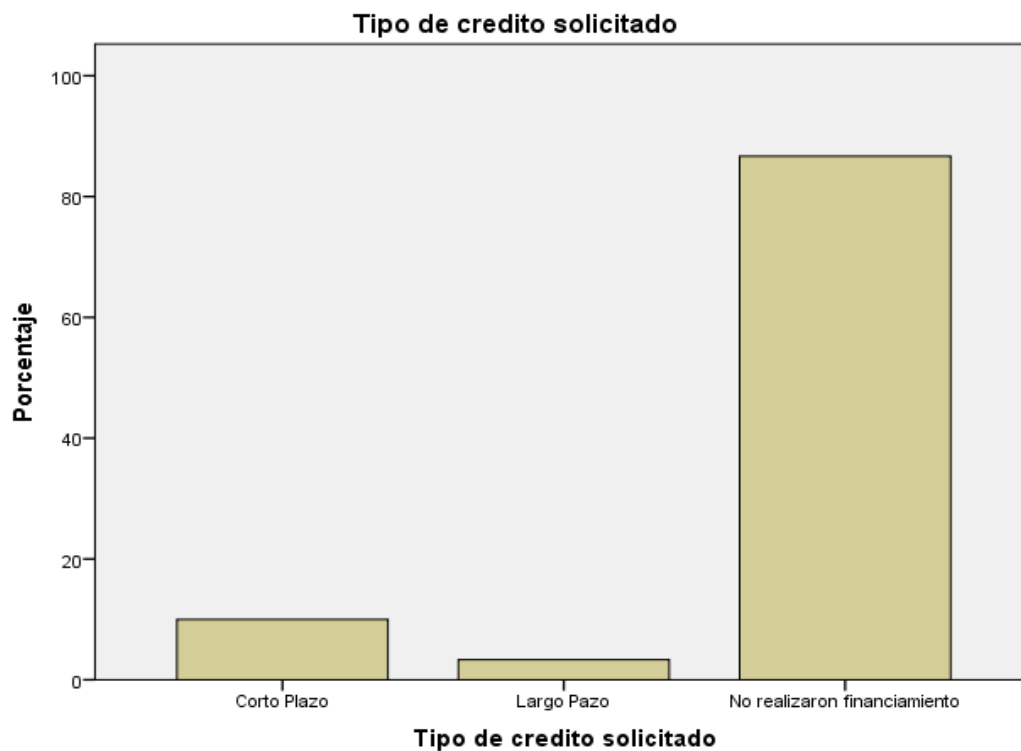


Figura 23. Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 86.7% no realizaron financiamiento, el 10% su crédito solicitado fue a corto plazo, mientras que el 3.3% precisó que fue a largo plazo.

Tabla 24

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Activos fijos	4	13,3
Válidos No realizaron financiamiento	26	86,7
Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

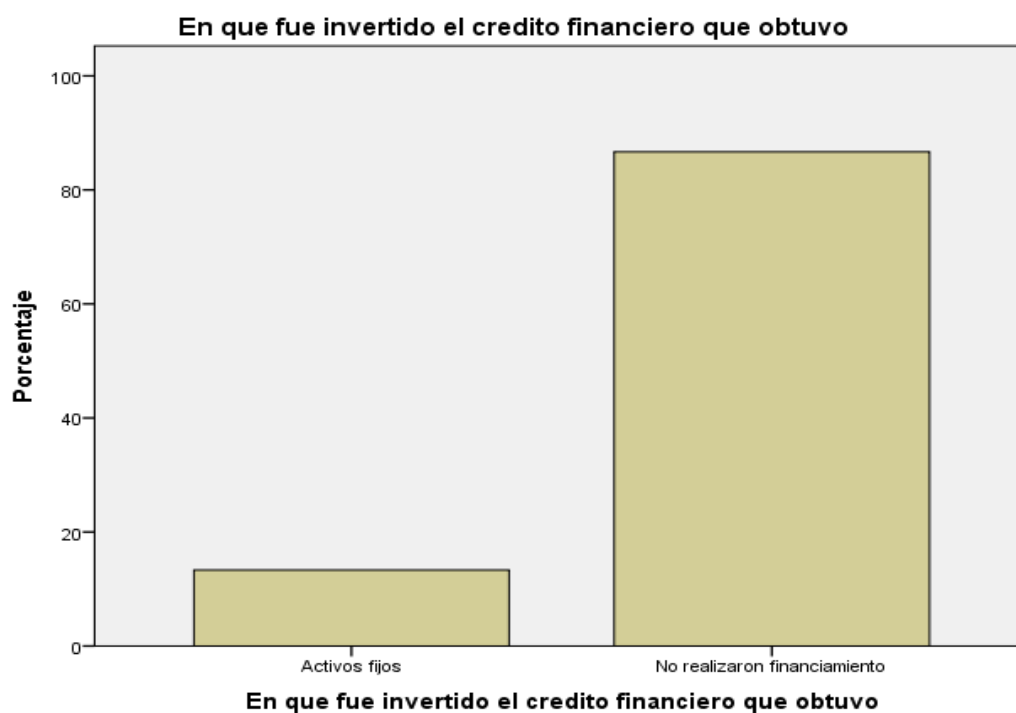


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 86.7% no realizaron financiamiento, mientras que el 13.3% invirtió su crédito financiero en adquisición de activos fijos.

4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

Tabla 25

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	1	3,3
No	3	10,0
No realizaron financiamiento	26	86,7
Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

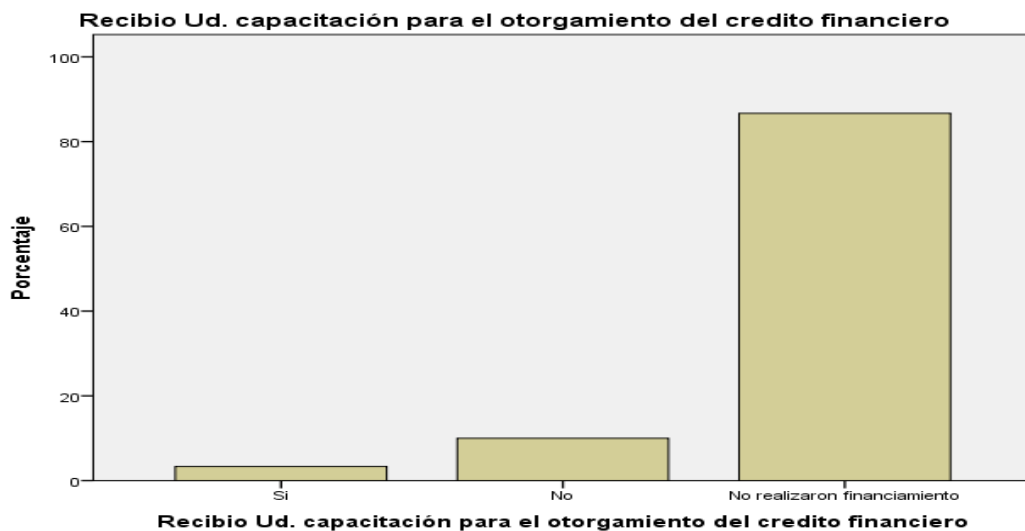


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 25, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 86.7% no realizaron financiamiento, el 10% no recibió capacitación por el otorgamiento de crédito, mientras que el 3.3% precisó que sí.

Tabla 26

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
	0	28	93,33
Válidos	2	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

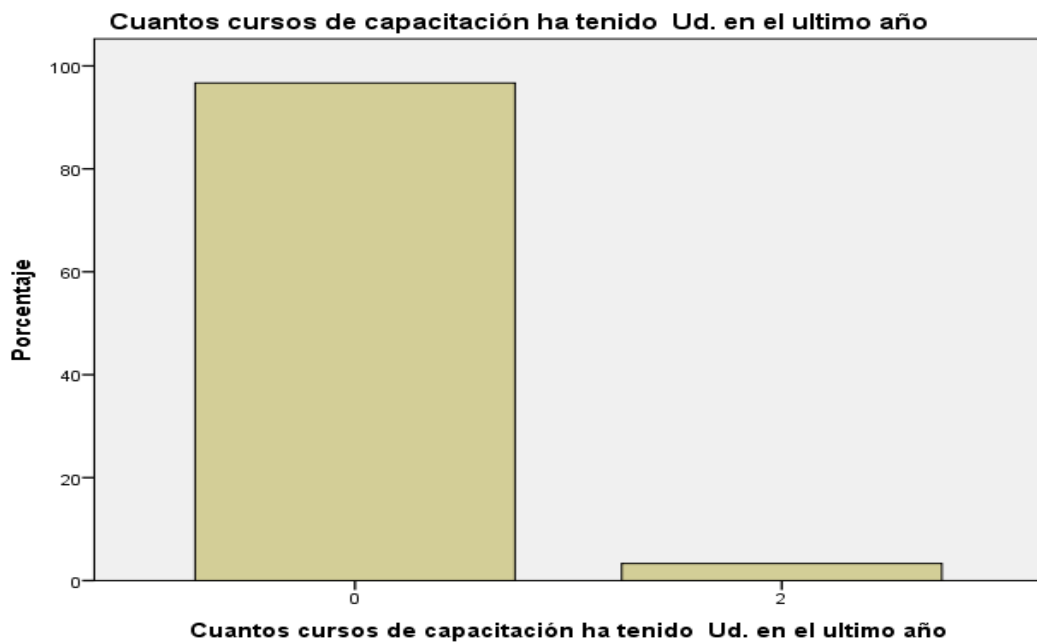


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 93.33% no recibió capacitación en el último año, mientras que el 6.67% recibió 2 capacitaciones respectivamente.

Tabla 27

Tipo de curso que participo el representantes legal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Inversión de crédito financiero	1	3,3
	No tuvo capacitación	29	96,7
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

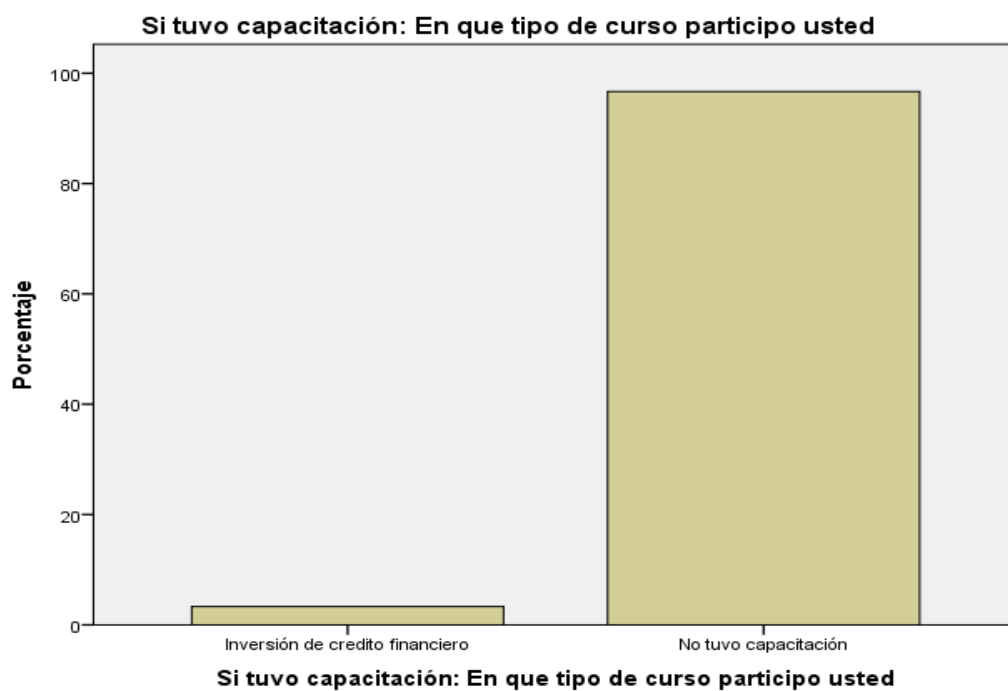


Figura 27. Tipo de curso que participo el representantes legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 96.7% no tuvo cursos de capacitación, mientras que el 3.3% participó el curso de inversión de crédito financiero.

Tabla 28

Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

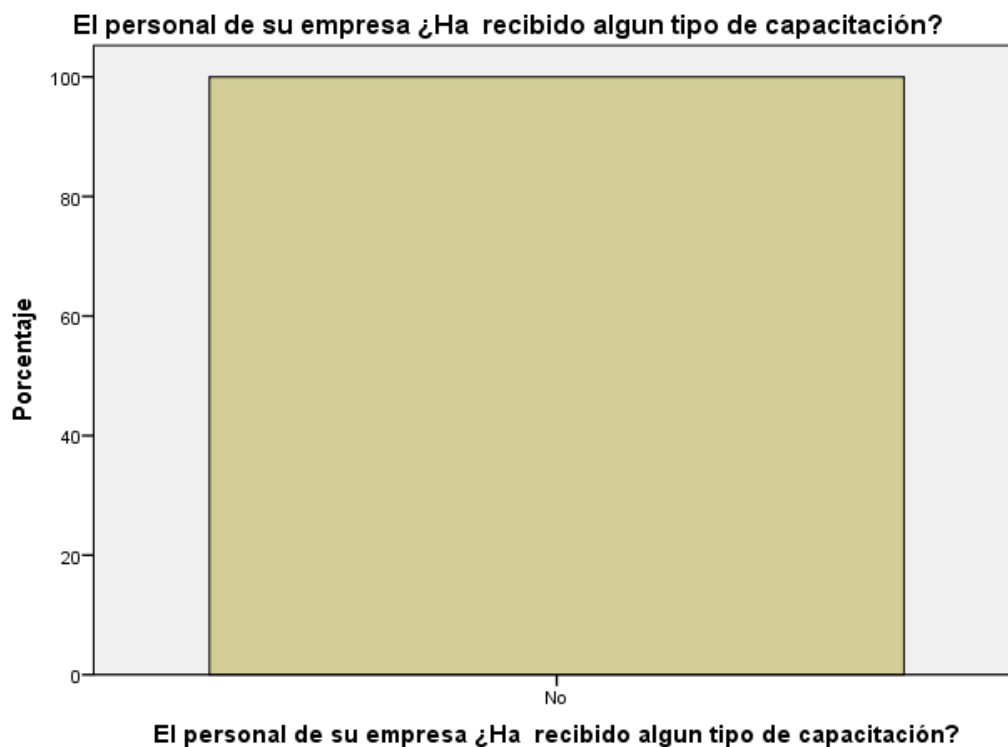


Figura 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, el 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, manifestaron que su personal no recibió capacitación.

Tabla 29

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No tuvieron capacitación	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas su personal no tuvieron cursos de capacitación.

Tabla 30

Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	1	3,3
	No	29	96,7
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

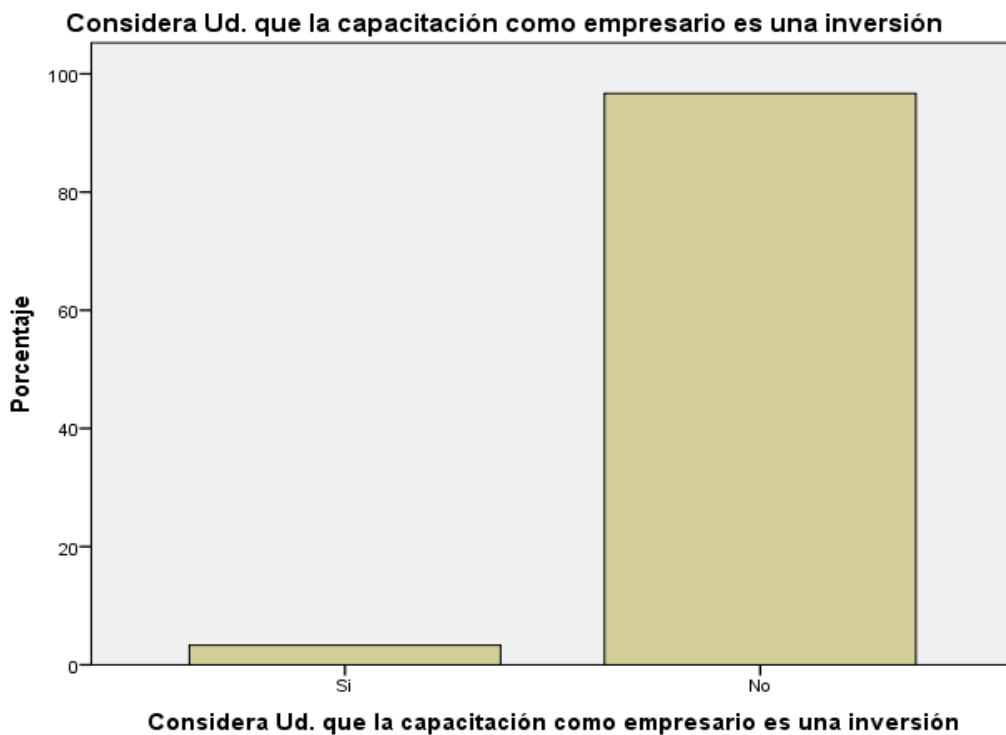


Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 30

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 30 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 96.7% no considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 3.3% sí considera a la capacitación como una inversión.

Tabla 31

Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	2	6,7
	No	28	93,3
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

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

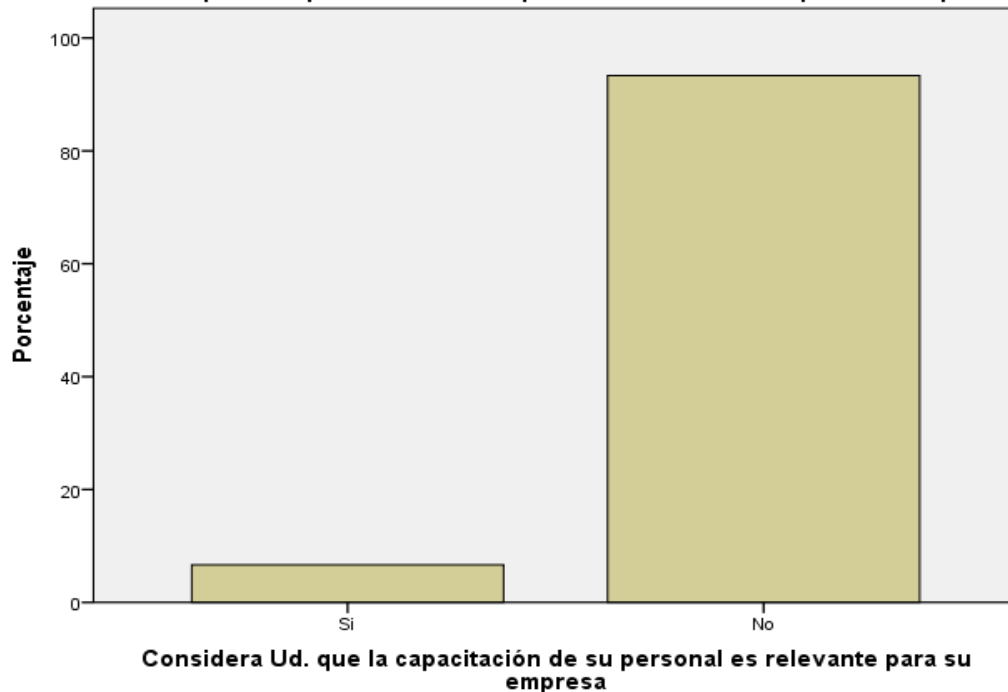


Figura 31. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 31

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 31 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 93.3% considera que la capacitación del personal no es relevante, mientras que el 6.7% considera que la capacitación del personal si es relevante.

Tabla 32

Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No tuvieron capacitación	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Figura 32. Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 32

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 32 se observa que, el 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, sus trabajadores no tuvieron ningún tipo de capacitación en los últimos años.

5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

Tabla 33

Financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
	Si	4	13,3
Válidos	No realizaron financiamiento	26	86,7
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

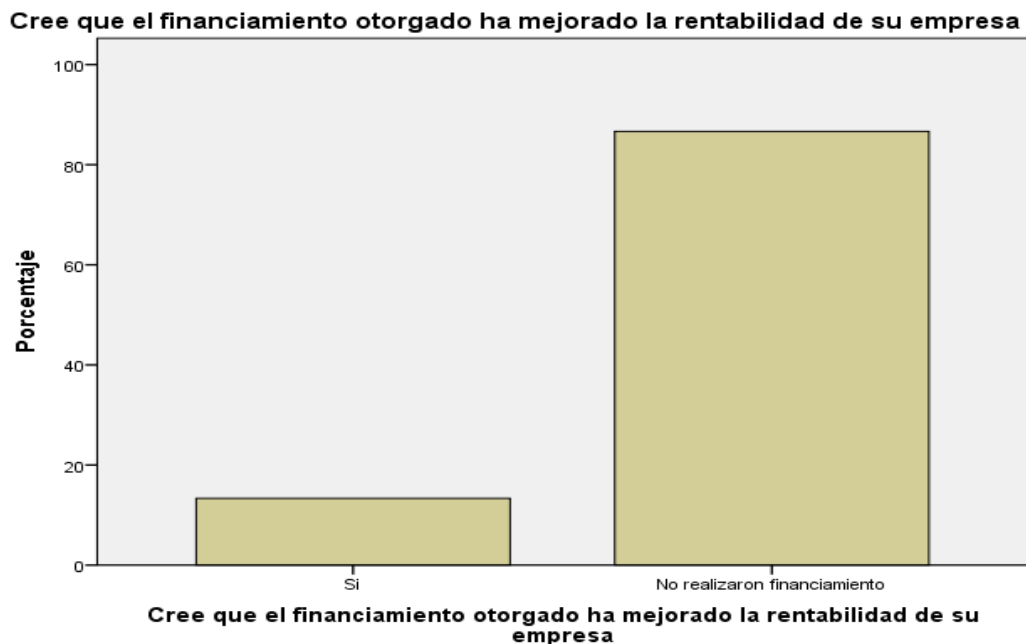


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 33

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 33 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 86.7% precisa que no realizaron financiamiento, mientras que el 13.3% indicó que el financiamiento sí mejora su rentabilidad.

Tabla 34

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	23	76,67
	No	7	23,33
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 34

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 34 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 76.67% sí considera que la capacitación mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 23.33% precisa que no.

Tabla 35

La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	22	73,3
	No	8	26,7
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 35

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 35 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 73.3% considera que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años, mientras que el 26.7% precisa que no.

Tabla 36

La rentabilidad disminuyo en los últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	8	26,7
	No	22	73,3
	Total	30	100,0

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los ultimos años

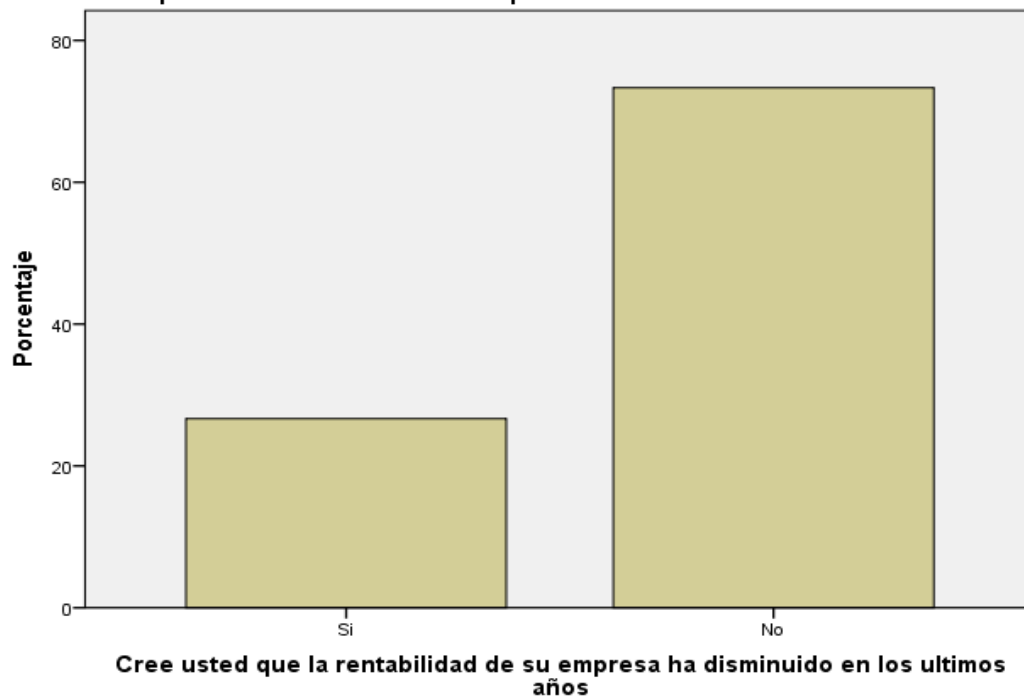


Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 36

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 36 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 73.3% considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años, mientras que el 26.7% precisó que sí disminuyo su rentabilidad en los últimos años.

4.2 Análisis de los resultados

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 36.67% (11) tienen de 46 a 60 años, el 33.33% (10) tienen de 31 a 45 años de edad, el 26.7% más de 61 años y el 3.3% (1) tienen entre 18 a 30 años (Ver tabla 1).
- El 73.33% (22) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 26.67% (8) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- El 66.67% (20) de los microempresarios encuestados tienen secundaria completa, el 13.33% (4) tienen superior universitaria completa; el 6.7% (2) tienen secundaria incompleta, el 6.7% (2) tienen superior no universitaria completa y el 6.6% (2) con estudios superior no universitaria incompleta. (Ver tabla 03).
- El 66.67% (20) de los representantes legales, tienen la condición de conviviente, el 26.67% (3) son casados, y el 6.66% (2) otra condición no precisada. (Ver tabla 04).
- El 93.3% (28) de los representantes legales no precisa su profesión; y el 6.7% (2) son de profesión chef. (Ver tabla 05).
- El 100% (30) de los representantes legales su ocupación es ser cocinero (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 43.3% (13) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 2 años en el rubro, el 33.3% (10) tienen entre 1 a 2 años, el 10% entre 6 a 8

años, mientras que el 13.3% (4) tienen 9 a más años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).

- El 96.7% (29) de las empresas son formales, mientras que el 3.3% (1) es informal. (Ver tabla 08).
- El 70% (21) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 26.7% (8) tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes y el 3.3% (1) tienen de 5 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 86.7% (26) de las microempresas tienen de a 2 trabajadores eventuales, el 10% (3) tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales, mientras que el 3.3% (1) tiene de 5 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 96.7% (29) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 3.3% (1) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 86.67% (26) de las microempresas su financiamiento es propio, mientras que el 13.33% (4) es por terceros. (Ver tabla 12).
- El 96.67% (29) de las microempresas no realiza su financiamiento en entidades bancarias, mientras que el 3.33% (1) acudió a Mi Banco. (Ver tabla 13).
- El 96.67% (29) de las microempresas no pagó tipo de intereses mensual por que no realizó financiamiento, mientras que el 3.33% (1) desconoce el tipo de interés mensual que pagó. (Ver tabla 14).
- El 100% (30) no obtuvo crédito de entidades bancarias. (Ver tabla 15).
- El 100% (30) desconoce la tasa de interés mensual que pagó, no realizó financiamiento (Ver tabla 16).

- El 53.33% (16) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, mientras que el 46.67% (14) realizó financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 65% (20) de las microempresas pagó otro tipo de intereses a los prestamistas o usureros, el 20% (6) desconoce la tasa de interés pagada a prestamistas o usureros, mientras que el 15% (4) no realizó financiamiento (Ver tabla 18).
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 86.7% (26) de las microempresas no indicó que entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 10% (3) les otorga facilidades las entidades bancarias, mientras que el 3.3% (1) precisó que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 86.7% (26) de las microempresas no les otorgaron el préstamo solicitado no realizó financiamiento, el 10% (3) si les otorgaron el crédito solicitado, mientras que al 3.3% (1) precisó que no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 86.7% (26) de las microempresas no se les otorgo monto de crédito, no realizó financiamiento, mientras que al 13.3% (4) se les otorgo los montos de S/1,000 a S/20,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 86.7% (26) de las microempresas no se les otorgo no realizaron financiamiento, al 10% (3) se les otorgó a corto plazo, mientras que el 3.3% (1) el crédito fue a largo plazo (Ver tabla N° 23).

- El 86.7% (26) de las microempresas no invirtió el crédito no solicitó crédito, el 13.3% (4) lo invirtió en activos fijos (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 86.7% (26) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación no recibió financiamiento, el 10% (3) tuvo financiamiento y no fue capacitado, mientras que el 3.3% (1) si tuvo capacitación previo al financiamiento (ver tabla 25).
- El 93.33% (28) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibió cantidades de capacitación, mientras que el 6.67% (2) tuvo 2 capacitaciones (Ver tabla 26).
- El 96.7% (29) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de capacitación, mientras que el 3.3 (1) se capacitó en inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas no recibieron cantidades de capacitaciones. (ver tabla 29).
- El 96.7% (29) de la micro y pequeña empresa no cree que la capacitación es una inversión, mientras que el 3.3% (1) precisa que si es inversión (ver tabla 30).
- El 93.3% (28) de las micro y pequeñas empresas no cree que la capacitación sea relevante, mientras que el 6.7% (2) indica que si (ver tabla 312).

- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no participaron en ningún tipo de cursos de capacitación en los últimos años (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 86.7% (26) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento no mejora la rentabilidad, mientras que el 13% (4) indica que si (ver tabla 33).
- El 76.67% (23) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación si mejora la rentabilidad, mientras que el 23.33% (7) indicó que no (ver tabla 34).
- El 73.3% (22) de las micro y pequeñas empresas si mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 26.7% (8) indicó que no (ver tabla 35).
- El 73.3% (22) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 26.7% (8) indicó que sí (Ver tabla 36)

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 70% (21) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a más de 60 años de edad.
- El 73.33% (22) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 73.37% (22) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria.
- El 66.67% (20) de los representantes de las empresas son convivientes.
- El 93.3% (28) de los representantes legales no tiene profesión.
- El 100% (30) de los de los representantes su ocupación es cocinero.

Respecto a las características de las microempresas

- El 76.6% (23) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro.
- El 96.7% (29) de las micro y pequeñas empresas son formales.
- El 96.7% (29) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 96.7% (29) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores eventuales.
- El 96.7% (29) de las empresas el motivo de la formación fue para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 86.7% (26) de las microempresas su financiamiento es propio es decir se autofinancian.
- El 96.67% (29) de las microempresas no accedieron a crédito de entidades bancarias.
- El 96.67% (29) de las microempresas no pagó tasa de interés mensual a las entidades bancarias.
- El 100% (30) de las microempresas no obtuvieron financiamiento de entidades no bancarias.
- El 100% (30) de las microempresas no pagó tasa de interés mensual a las entidades no bancarias.
- El 53.33% (16) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 65% (20) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- El 86.7% (26) desconoce de las entidades que les otorgan beneficios, porque no realizaron financiamiento.

- El 86.7% (26) de las microempresas no se les otorgo los montos solicitados, porque no realizaron financiamiento.
- El 86.7% (26) de las microempresas no se les otorgo montos promedios, porque no realizaron financiamiento.
- El 86.7% (26) de las microempresas no se les otorgo los créditos a plazos, porque no realizaron financiamiento.
- El 86.7% (26) de las microempresas no invirtió el crédito solicitado porque no realizaron financiamiento.

Respecto a la capacitación

- El 86.7% (26) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación por el crédito, porque no realizaron financiamiento.
- El 93.33% (28) de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitaciones en los últimos años.
- El 96.7% (29) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron ningún tipo de capacitación.
- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ninguna cantidad de cursos de capacitación.
- El 96.7% (29) no creen que la capacitación es una inversión.
- El 93.3% (28) no creen que la capacitación sea relevante.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas su personal no recibió ningún tipo de cursos de capacitación.

Respecto a la rentabilidad

- El 86.7% (26) de las micros y pequeñas empresas no realizaron financiamiento.
- El 76.67% (23) de las micros y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 73.3% (22) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 73.3% (22) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de chifas ya que existe oportunidades laborales para todos.
- Que las mujeres se atrevan a participar en este rubro de chifas.
- Que los microempresarios estudien con la finalidad de mejorar su situación académico-profesional.
- Que el trabajo en el rubro de palmicultores sirva para tener más familias casadas.
- Que traten en lo posible de estudiar para chef y así mejorar su atención al usuario.

Respecto a las características de las microempresas

- Que diversifiquen su giro del negocio, para seguir teniendo más años en el mercado empresarial.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los usuarios.

- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas de turismo).
- Que continúen en el rubro, con la finalidad de seguir generando utilidad y puedan cubrir sus necesidades.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de terceros a necesidad.
- Qué realicen un análisis que entidades financieras otorgan crédito.
- Que busquen una tasa de interés bajo por parte de las entidades financieras.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- Que eviten solicitar créditos a las entidades no bancarias con intereses altos.
- Qué analicen el costo-beneficio de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros, ya que sus intereses y cuotas son elevadas.
- Que eviten pagar intereses altos a prestamistas o usureros.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades financieras les conviene.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos acordados.
- Que los montos promedios gestionados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para apalancarse financieramente.

- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo para inversiones a largo plazo.
- Los créditos solicitados deben ser a necesidad e invertidos en lo que le conviene a la empresa para el inmediato retorno del mismo y su pronto pago.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras que capaciten al micro empresarios antes de los desembolsos crediticios.
- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que participen en cursos necesarios para la buena gestión de sus empresas.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al giro del negocio.
- Que capaciten por lo menos 2 veces a su personal, sobre todo en temas de atención al público.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar la rentabilidad y su eficiencia empresarial.
- El micro empresario debe considerar importante y relevante a los cursos de capacitación inherentes a su giro del negocio.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente la capacitación mejora su rentabilidad.

- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de los ratios de rentabilidad.
- De acuerdo a este análisis de ratios financieros, tomar decisiones acertadas para que su rentabilidad se mantenga en el tiempo y pueda conseguir competitividad.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1. Referencias Bibliográficas

Angulo M. y Sarmiento J. A, (2008), *el concepto de rentabilidad*. (pp. 5-6).

Recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/decisiones/Julio/documentos/marketing.pdf>

Bernilla M. (2018), *micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp.

13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla

Bertein L. A. (2016). *Rentabilidad*. Recuperado de

<https://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Bouns A. (2015), *las pymes impulsan la economía inglesa*. Recuperado de

<http://www.expansion.com/pymes/2015/11/20/564f7786e2704ee5238b45f5.html>

Cabrera F. (2016), *las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo*

de la Argentina. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1918969-las-pequenas-y-medias-empresas-son-el-corazon-productivo-de-la-argentina>

Chester B. (2002), *comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de

<http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>

- De la Cruz J. (2002), *programa de formación empresarial para empresarios a nivel de micro y pequeña empresa*. (Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora-Venezuela). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos75/formacion-empresarial-micro-pequena-empresa/formacion-empresarial-micro-pequena-empresa2.shtml>
- Economía y Empresa (2018), *capacitación laboral en la gestión administrativa de las medianas empresas del municipio de Jutiapa*. Recuperado de <http://html.rincondelvago.com/capacitacion-laboral-en-la-gestion-administrativa-de-las-medianas-empresas-del-municipio-de-jutiapa.html>
- Ferreyros S. V. (2011), *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro útiles de oficina, del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010*. (p. 6). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- García B. H. (2016), *caracterización del financiamiento y la capacitación de las mypes del sector servicio-rubro restaurantes de la Av. Gran Chimú (cuadra 1-10) de la Urbanización Zárate del distrito de San Juan de Lurigancho – provincia y departamento Lima, periodo 2014-2015*. (p. 5) (Tesis de pregrado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041818>
- Gerencie (2017). *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>

- Gutiérrez V., Medina J. F., Viesca F. C. y Favila H. (2014), *la competitividad de la micro y pequeña empresa de alimentos y bebidas*. Recuperado de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-17322014000300009
- Henríquez (2009), *políticas para las Mipymes frente a la crisis*. (p. 65). Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf
- Hernández *et al.* (2014), *metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Illanes L. F. (2017), *caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile*. (pp. 1, 39). (Tesis de maestría en finanzas. Universidad de Chile). Recuperado de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/145690/Illanes%20Za%E2%94%9C%E2%96%92artu%20Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016). *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país*. Recuperado de http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

- Kong J. A. y Moreno J. M. (2014), *influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012*. (Tesis de pre grado en administración de empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo). Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Lastra E. (2016), *las microempresas en el Perú*. Recuperado de <http://www.iglesiaemmanuel.pe/portal/component/content/article/68-microempresas-con-una-mision/416-las-microempresas-en-el-peru>
- León J. A. (2017), *caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044836>
- Matías A. C. (2018), *112 micro y pequeñas empresas de la Región Junín exportan productos*. Recuperado de <https://diariocorreo.pe/edicion/huancayo/112-micro-y-pequenas-empresas-de-la-region-junin-exportan-productos-807638/>
- Ortiz M., Valdés P. M., y Castillo E. (2013), *Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos*. (p. 183). Recuperado de <file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Desempe%C3%B1o%20log%C3%ADstico%20y%20rentabilidad%20econ%C3%B3mica.%20Fundamentos%20te%C3%B3ricos%20y%20resultados%20pr%C3%A1cticos.pdf>

- 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>
- Puente A. (2009), *fianzas corporativas*. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
- Ramírez (2011), *asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas Pymes en La Plata y localidades vecinas*. (pp. 19-21). (Tesis de magíster. Universidad Nacional de la Plata. Argentina). Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/3425/Documento_completo.pdf?sequence=1
- Reese K. T. (2013), *determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile*. (15-16). (tesis de pregrado de ingeniería industrial. Universidad de Chile). Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Robles M., Saavedra J., Torero M., Valdivia N. y Chacaltana J. (2001), *estrategias y racionalidad de la pequeña empresa*. (pp. 14-15, 367). Lima-Perú. Talleres Gráficos de Art. Lautrec SRL.
- Romero F. S. (2015), *caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro chifas, de las ciudades de Santa y Coishco, 2013*. (p, 5). (Tesis de pregrado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037838>

- Salazar J. (s.f.), *¿Qué es la rentabilidad y utilidad de un negocio?* Recuperado de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8GOzNXcLl_sJ:www.recursoynegocios.com/que-es-la-rentabilidad-y-utilidad-de-un-negocio/+&cd=9&hl=es&ct=clnk&gl=pe
- Silipú B. L. (2013), *estructura de financiamiento en las Mypes*. Recuperado de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Tresierra A. E. (2010), *metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Valencia C. H., Isaac C. C. y Brito M. L. (2017a), *programa de capacitación a microempresarios del centro histórico de Quito*. Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202017000400009
- Vega I. A. (2014), *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicio, rubro Hoteles y Restaurantes en el Departamento de Huancavelica Provincia de Huancavelica en el periodo 2012-2013*. (pp. 5-6). (Tesis de pre grado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034237>

7.2. Anexo

7.2.1 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 servicio rubro chifas 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..... Secundaria Incompleta..... Superior universitaria completa..... Superior universitaria incompleta..... Superior no universitaria Completa..... Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**..... **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 Mype: 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.....

4.5 Si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

Un Curso..... Dos Cursos..... Tres Cursos.....
Más de 3 cursos.....

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

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

4.7 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....

4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....
Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio a los clientes.....
Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

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

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad 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.....

Callería, julio del 2018

7.2.2 Anexo 02: Artículo Científico



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

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

AUTOR:

Br. García Pinedo de Chuon Chadri

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TÍTULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018”

AUTOR (A): Bach. Chandri García de Chuon

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

I. 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 servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018. La Metodología fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para recopilar los datos se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: Del 70% de los micro empresarios tienen de 31 a más de 60 años de edad, el 73.33% son del sexo masculino, el 73.37% tienen secundaria, el 66.67% son convivientes, y no tiene profesión, son de ocupación cocinero. El 76.6% tienen de 1 a 5 años en el rubro y son formales, el 96.7% tienen entre trabajadores permanentes y eventuales, su formación fue para obtener ganancias. El 86.7% de las microempresas se autofinancian, por lo tanto desconocen las tasas de interés mensual de las entidades bancarias, sin embargo obtienen financiamiento de otros prestamistas o usureros, el 86.7% desconoce de las entidades que otorgan beneficios para el crédito financiero. El 93.33% no recibieron capacitaciones ni mucho menos capacitan a sus trabajadores, es más no creen que la capacitación es una inversión y relevante para su empresa.

Finalmente, el 76.67% de las micros y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad, el 73.3% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años y el 73.3% indica que su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRCT

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the Chifas sector service

sector of the Callería district, 2018. The methodology was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, to collect the data was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: Of the 70% of the micro entrepreneurs have from 31 to more than 60 years of age, 73.33% are male, 73.37% have secondary, 66.67% are cohabitants, and have no profession, are chef occupation. 76.6% have 1 to 5 years in the field and are formal, 96.7% have permanent and casual workers, their training was to make a profit. 86.7% of the micro-enterprises are self-financing, therefore they do not know the monthly interest rates of the banking entities, however they obtain financing from other lenders or usurers, 86.7% do not know about the entities that grant benefits for the financial credit 93.33% did not receive training, much less train their workers, moreover they do not believe that training is an investment and relevant to their company.

Finally, 76.67% of micro and small companies believe that training improves profitability, 73.3% said that their profitability improved in recent years and 73.3% indicate that their profitability has not decreased in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

II. INTRODUCCIÓN

El predominio de las micro y pequeñas empresas en la estructura productiva de todos los países del mundo, genera grandes brechas de trabajo decente y condiciones laborales, y al mismo tiempo es un factor primordial para el crecimiento de la productividad y de las economías en general.

En esa misma línea, Bouns (2015), en “Las pymes impulsan la economía inglesa”, indica que, las pequeñas y medianas empresas fomentan la productividad y la generación de empleo y salarios en las ciudades de Reino Unido. Las pequeñas y medianas empresas de los sectores creativos, profesionales y digitales conducen a las ciudades inglesas al éxito económico. Las pymes impulsan la productividad, el aumento de puestos de trabajo y el incremento del salario, apoyados en muchas oportunidades por el gobierno con ciertas políticas acertadas.

Además, Henríquez (2009), en “Políticas para las Mipymes frente a la crisis”, precisa que, una de las formas de operación de las micro y pequeñas empresas en América Latina es la informalidad, la tasa de desocupados que crean sus micro

empresas, ocasionado por la carencia de ingresos, falta de capacitación, y todo esto se explica porque el innovador, subsidia el inicio de su negocio y auto empleándose.

También, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), en “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país”, expresan que, en México el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más de 11% de los ocupados. El personal con que cuentan las micro y pequeñas empresas tienen solo educación básica (preescolar, primaria y secundaria), alcanzando el 51.8% en las microempresas, seguidas de las empresas medianas con el 51.4% y las empresas pequeñas con el 46.5 por ciento.

Concluye ENEGI, las micro y pequeñas empresas no acceden a fuentes de financiamiento, estos señalan que la inexistencia colateral de garantía o aval impide que reciban financiamiento, tanto es así, que el 23.6% de micro empresas con rechazo de crédito, señalan que tenían muchas deudas como la razón principal. Por su parte, el 20.7% de las microempresas que tuvieron rechazo de crédito externan que no pudieron comprobar ingresos como segunda razón más relevante por la cual no les fue otorgado el financiamiento.

Más aún, Valencia, Isaac y Brito (2017a), en “Programa de capacitación a microempresarios del centro histórico de Quito”, manifiestan que, el 89,6% de los negocios ecuatorianos son microempresas, en su mayoría los negocios están concentrados en Quito y Guayaquil. En el 2017 esta cifra creció a un 95%, según Christian Cisneros, Director Ejecutivo de la Cámara Nacional de la Pequeña Empresa (CANAPE).

Concluye, Valencia et al, la importancia del sector micro empresarial, lo fundamenta su contribución a la redistribución del ingreso y generación de empleo, permite la democratización del mercado de bienes y servicios. Entre las desventajas se presenta, que sus integrantes tienen falta de conocimientos en conceptos, herramientas y procedimientos sobre las disciplinas que conforman la administración, lo que limita los niveles de productividad, eficiencia y eficacia de estas, de ahí que la capacitación juega un papel importante.

De modo semejante, Matías (2018), en “112 micro y pequeñas empresas de la Región Junín exportan productos”, sostiene que, en la actualidad, en el Perú el 46% de las micro y pequeñas empresas se dedica al rubro de servicios de consumo (restaurantes, marisquerías, cevicherías, pizzerías, chicharronerías, pastelería, chifas, juguerías, etc.), el 22% al rubro de servicios profesionales, (consultorías y estudios), el 32% al comercio de prendas de vestir (bazares, boutique, calzados, etc.). El 5 % de mypes desaparece anualmente por factores como la falta de capital y bajas ganancias

Líneas arriba se demostró la importancia de las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Callería, donde se desarrolló la investigación y se enfocó en las Mypes dedicadas al sector servicio rubro chifas, las cuales se observa que tienen un auge y crecimiento positivo sobre todo de empresarios incursionando en este tipo de negocios donde se encuentran en constante competitividad por captar la mayor demanda de clientes. Esto ha conllevado que los empresarios planten diversas mejoras que con el transcurrir del tiempo se puede apreciar que las medidas correctivas que adoptaron los empresarios carecen de toda una gestión administrativa y operativa sobre todo en materia de financiamiento, capacitación y obtención de rentabilidad; que en algunos casos los han llevado al fracaso de sus empresas o el cierre, por todas estas consideraciones nos planteamos la siguiente pregunta de investigación: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018?**

Para responder al problema enunciado, nos formulamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a lo que precisa, Lastra (2016), en “Las microempresas en el Perú”, sostiene que, la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo y de la no presencia de las diferentes instancias del Gobierno. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas.

Agrega Lastra, estos empresarios emergentes ubicado dentro de las micro y pequeñas empresas, suelen pertenecer a estratos socioeconómico bajos, lo cual no ha impedido que una parte de ellos haya experimentado un proceso de movilidad social hacia su desarrollo y posicionamiento en el mercado y sobre todo subsistir en el mundo empresarial, a eso agregar que aún en nuestro país no se cuenta con políticas claras de apoyo y desarrollo para este grueso del aparato empresarial. Estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos. Por otro lado mediante el desarrollo y defensa de la tesis, obtendré mi título profesional de Contador Público, es más permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, siga desarrollando y mejorando los estándares de calidad, al exigir que sus estudiantes y egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de tesis, conforme al marco normativo de la Ley Universitaria.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Micro y pequeñas empresas Encuestadas.

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

Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

No experimental

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

Transversal

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

Retrospectivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya

ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

Descriptivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

Población y Muestra

Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios de sector servicio, rubro chifas del distrito de CAallería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro chifas del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		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 servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	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
		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 servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro chifas del distrito de Callería, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		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: García (2018).

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

Instrumento

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 36.67% (11) tienen de 46 a 60 años, el 33.33% (10) tienen de 31 a 45 años de edad, el 26.7% más de 61 años y el 3.3% (1) tienen entre 18 a 30 años.
- El 73.33% (22) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 26.67% (8) son del sexo femenino.
- El 66.67% (20) de los microempresarios encuestados tienen secundaria completa, el 13.33% (4) tienen superior universitaria completa; el 6.7% (2) tienen secundaria incompleta, el 6.7% (2) tienen superior no universitaria completa y el 6.6% (2) con estudios superior no universitaria incompleta.
- El 66.67% (20) de los representantes legales, tienen la condición de conviviente, el 26.67% (3) son casados, y el 6.66% (2) otra condición no precisada.
- El 93.3% (28) de los representantes legales no precisa su profesión; y el 6.7% (2) son de profesión chef.
- El 100% (30) de los representantes legales su ocupación es ser cocinero.

Respecto a las características de las microempresas

- El 43.3% (13) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 2 años en el rubro, el 33.3% (10) tienen entre 1 a 2 años, el 10% entre 6 a 8 años, mientras que el 13.3% (4) tienen 9 a más años en el sector y rubro.
- El 96.7% (29) de las empresas son formales, mientras que el 3.3% (1) es informal. .
- El 70% (21) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 26.7% (8) tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes y el 3.3% (1) tienen de 5 a 6 trabajadores permanentes.
- El 86.7% (26) de las microempresas tienen de a 2 trabajadores eventuales, el 10% (3) tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales, mientras que el 3.3% (1) tiene de 5 a 6 trabajadores eventuales.
- El 96.7% (29) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 3.3% (1) fue por subsistencia.

Respecto al financiamiento

- El 86.67% (26) de las microempresas su financiamiento es propio, mientras que el 13.33% (4) es por terceros.
- El 96.67% (29) de las microempresas no realiza su financiamiento en entidades bancarias, mientras que el 3.33% (1) acudió a Mi Banco.
- El 96.67% (29) de las microempresas no pagó tipo de intereses mensual por que no realizó financiamiento, mientras que el 3.33% (1) desconoce el tipo de interés mensual que pagó.
- El 100% (30) no obtuvo crédito de entidades bancarias.
- El 100% (30) desconoce la tasa de interés mensual que pagó, no realizó financiamiento.
- El 53.33% (16) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, mientras que el 46.67% (14) realizó financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 65% (20) de las microempresas pagó otro tipo de intereses a los prestamistas o usureros, el 20% (6) desconoce la tasa de interés pagada a prestamistas o usureros, mientras que el 15% (4) no realizó financiamiento.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias.
- El 86.7% (26) de las microempresas no indicó que entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 10% (3) les otorga facilidades las entidades bancarias, mientras que el 3.3% (1) precisó que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios.
- El 86.7% (26) de las microempresas no les otorgaron el préstamo solicitado no realizó financiamiento, el 10% (3) si les otorgaron el crédito solicitado, mientras que al 3.3% (1) precisó que no se les otorgo el préstamo solicitado.
- El 86.7% (26) de las microempresas no se les otorgo monto de crédito, no realizó financiamiento, mientras que al 13.3% (4) se les otorgo los montos de S/1,000 a S/20,000 soles.
- El 86.7% (26) de las microempresas no se les otorgo no realizaron financiamiento, al 10% (3) se les otorgó a corto plazo, mientras que el 3.3% (1) el crédito fue a largo plazo.

- El 86.7% (26) de las microempresas no invirtió el crédito no solicitó crédito, el 13.3% (4) lo invirtió en activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 86.7% (26) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación no recibió financiamiento, el 10% (3) tuvo financiamiento y no fue capacitado, mientras que el 3.3% (1) si tuvo capacitación previo al financiamiento.
- El 93.33% (28) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibió cantidades de capacitación, mientras que el 6.67% (2) tuvo 2 capacitaciones.
- El 96.7% (29) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de capacitación, mientras que el 3.3 (1) se capacitó en inversión del crédito financiero.
- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no fueron capacitados.
- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas no recibieron cantidades de capacitaciones.
- El 96.7% (29) de la micro y pequeña empresa no cree que la capacitación es una inversión, mientras que el 3.3% (1) precisa que si es inversión.
- El 93.3% (28) de las micro y pequeñas empresas no cree que la capacitación sea relevante, mientras que el 6.7% (2) indica que sí.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no participaron en ningún tipo de cursos de capacitación en los últimos años.

Respecto a la rentabilidad

- El 86.7% (26) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento no mejora la rentabilidad, mientras que el 13% (4) indica que sí.
- El 76.67% (23) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación si mejora la rentabilidad, mientras que el 23.33% (7) indicó que no.
- El 73.3% (22) de las micro y pequeñas empresas si mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 26.7% (8) indicó que no.
- El 73.3% (22) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 26.7% (8) indicó que sí.

V. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 70% (21) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a más de 60 años de edad.
- El 73.33% (22) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 73.37% (22) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria.
- El 66.67% (20) de los representantes de las empresas son convivientes.
- El 93.3% (28) de los representantes legales no tiene profesión.
- El 100% (30) de los de los representantes su ocupación es cocinero.

Respecto a las características de las microempresas

- El 76.6% (23) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro.
- El 96.7% (29) de las micro y pequeñas empresas son formales.
- El 96.7% (29) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 96.7% (29) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores eventuales.
- El 96.7% (29) de las empresas el motivo de la formación fue para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 86.7% (26) de las microempresas su financiamiento es propio es decir se autofinancian.
- El 96.67% (29) de las microempresas no accedieron a crédito de entidades bancarias.
- El 96.67% (29) de las microempresas no pagó tasa de interés mensual a las entidades bancarias.
- El 100% (30) de las microempresas no obtuvieron financiamiento de entidades no bancarias.
- El 100% (30) de las microempresas no pagó tasa de interés mensual a las entidades no bancarias.
- El 53.33% (16) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 65% (20) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.

- El 100% (30) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- El 86.7% (26) desconoce de las entidades que les otorgan beneficios, porque no realizaron financiamiento.
- El 86.7% (26) de las microempresas no se les otorgo los montos solicitados, porque no realizaron financiamiento.
- El 86.7% (26) de las microempresas no se les otorgo montos promedios, porque no realizaron financiamiento.
- El 86.7% (26) de las microempresas no se les otorgo los créditos a plazos, porque no realizaron financiamiento.
- El 86.7% (26) de las microempresas no invirtió el crédito solicitado porque no realizaron financiamiento.

Respecto a la capacitación

- El 86.7% (26) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación por el crédito, porque no realizaron financiamiento.
- El 93.33% (28) de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitaciones en los últimos años.
- El 96.7% (29) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron ningún tipo de capacitación.
- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 100% (30) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ninguna cantidad de cursos de capacitación.
- El 96.7% (29) no creen que la capacitación es una inversión.
- El 93.3% (28) no creen que la capacitación sea relevante.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas su personal no recibió ningún tipo de cursos de capacitación.

Respecto a la rentabilidad

- El 86.7% (26) de las micros y pequeñas empresas no realizaron financiamiento.
- El 76.67% (23) de las micros y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad.

- El 73.3% (22) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 73.3% (22) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de chifas ya que existe oportunidades laborales para todos.
- Que las mujeres se atrevan a participar en este rubro de chifas.
- Que los microempresarios estudien con la finalidad de mejorar su situación académico-profesional.
- Que el trabajo en el rubro de palmicultores sirva para tener más familias casadas.
- Que traten en lo posible de estudiar para chef y así mejorar su atención al usuario.

Respecto a las características de las microempresas

- Que diversifiquen su giro del negocio, para seguir teniendo más años en el mercado empresarial.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los usuarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas de turismo).
- Que continúen en el rubro, con la finalidad de seguir generando utilidad y puedan cubrir sus necesidades.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de terceros a necesidad.
- Qué realicen un análisis que entidades financieras otorgan crédito.
- Que busquen una tasa de interés bajo por parte de las entidades financieras.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- Que eviten solicitar créditos a las entidades no bancarias con intereses altos.

- Qué analicen el costo-beneficio de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros, ya que sus intereses y cuotas son elevadas.
- Que eviten pagar intereses altos a prestamistas o usureros.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades financieras les conviene.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos acordados.
- Que los montos promedios gestionados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para apalancarse financieramente.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo para inversiones a largo plazo.
- Los créditos solicitados deben ser a necesidad e invertidos en lo que le conviene a la empresa para el inmediato retorno del mismo y su pronto pago.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras que capaciten al micro empresarios antes de los desembolsos crediticios.
- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que participen en cursos necesarios para la buena gestión de sus empresas.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al giro del negocio.
- Que capaciten por lo menos 2 veces a su personal, sobre todo en temas de atención al público.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar la rentabilidad y su eficiencia empresarial.
- El micro empresario debe considerar importante y relevante a los cursos de capacitación inherentes a su giro del negocio.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente la capacitación mejora su rentabilidad.
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de los ratios de rentabilidad.
- De acuerdo a este análisis de ratios financieros, tomar decisiones acertadas para que su rentabilidad se mantenga en el tiempo y pueda conseguir competitividad.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Angulo M. y Sarmiento J. A, (2008), *el concepto de rentabilidad*. (pp. 5-6). Recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/decisiones/Julio/documentos/marketing.pdf>
- Bernilla M. (2018), *micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016). *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Bouns A. (2015), *las pymes impulsan la economía inglesa*. Recuperado de <http://www.expansion.com/pymes/2015/11/20/564f7786e2704ee5238b45f5.html>
- Cabrera F. (2016), *las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina*. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1918969-las-pequenas-y-medianas-empresas-son-el-corazon-productivo-de-la-argentina>
- Chester B. (2002), *comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- De la Cruz J. (2002), *programa de formación empresarial para empresarios a nivel de micro y pequeña empresa*. (Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora-Venezuela). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos75/formacion-empresarial-micro-pequena-empresa/formacion-empresarial-micro-pequena-empresa2.shtml>
- Economía y Empresa (2018), *capacitación laboral en la gestión administrativa de las medianas empresas del municipio de Jutiapa*. Recuperado de

<http://html.rincondelvago.com/capacitacion-laboral-en-la-gestion-administrativa-de-las-medianas-empresas-del-municipio-de-jutiapa.html>

Ferreiros S. V. (2011), *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro útiles de oficina, del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010*. (p. 6). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

García B. H. (2016), *caracterización del financiamiento y la capacitación de las mypes del sector servicio-rubro restaurantes de la Av. Gran Chimú (cuadra 1-10) de la Urbanización Zárate del distrito de San Juan de Lurigancho – provincia y departamento Lima, periodo 2014-2015*. (p. 5) (Tesis de pregrado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041818>

Gerencie (2017). *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>

Gutiérrez V., Medina J. F., Viesca F. C. y Favila H. (2014), *la competitividad de la micro y pequeña empresa de alimentos y bebidas*. Recuperado de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-17322014000300009

Henríquez (2009), *políticas para las Mipymes frente a la crisis*. (p. 65). Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf

Hernández *et al.* (2014), *metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Illanes L. F. (2017), *caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile*. (pp. 1, 39). (Tesis de maestría en finanzas. Universidad de Chile). Recuperado de

- <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/145690/Illanes%20Za%20%20E2%94%9C%20E2%96%92artu%20Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), *se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país*. Recuperado de http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV
- Kong J. A. y Moreno J. M. (2014), *influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012*. (Tesis de pre grado en administración de empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo). Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Lastra E. (2016), *las microempresas en el Perú*. Recuperado de <http://www.iglesiaemmanuel.pe/portal/component/content/article/68-microempresas-con-una-mision/416-las-microempresas-en-el-peru>
- León J. A. (2017), *caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044836>
- Matías A. C. (2018), *112 micro y pequeñas empresas de la Región Junín exportan productos*. Recuperado de <https://diariocorreio.pe/edicion/huancayo/112-micro-y-pequenas-empresas-de-la-region-junin-exportan-productos-807638/>
- Ortiz M., Valdés P. M., y Castillo E. (2013), *desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos*. (p. 183). Recuperado de <file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Desempe%C3%B1o%20log%C3%ADstico%20y%20rentabilidad%20econ%C3%B3mica%20Fundamentos%20te%C3%B3ricos%20y%20resultados%20pr%C3%A1cticos.pdf>

- 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>
- Puente A. (2009), *fianzas corporativas*. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
- Ramírez (2011), *asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas Pymes en La Plata y localidades vecinas*. (pp. 19-21). (Tesis de magíster. Universidad Nacional de la Plata. Argentina). Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/3425/Documento_completo.pdf?sequence=1
- Reese K. T. (2013), *determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile*. (15-16). (tesis de pregrado de ingeniería industrial. Universidad de Chile). Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Robles M., Saavedra J., Torero M., Valdivia N. y Chacaltana J. (2001), *estrategias y racionalidad de la pequeña empresa*. (pp. 14-15, 367). Lima-Perú. Talleres Gráficos de Art. Lautrec SRL.
- Romero F. S. (2015), *caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro chifas, de las ciudades de Santa y Coishco, 2013*. (p, 5). (Tesis de pregrado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037838>
- Salazar J. (s.f.), *¿Qué es la rentabilidad y utilidad de un negocio?* Recuperado de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8GOzNXcLl_sJ:www.recursosynegocios.com/que-es-la-rentabilidad-y-utilidad-de-un-negocio/+&cd=9&hl=es&ct=clnk&gl=pe
- Silipú B. L. (2013), *estructura de financiamiento en las Mypes*. Recuperado de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Tresierra A. E. (2010), *metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

- Valencia C. H., Isaac C. C. y Brito M. L. (2017a), *programa de capacitación a microempresarios del centro histórico de Quito*. Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202017000400009
- Vega I. A. (2014), *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicio, rubro Hoteles y Restaurantes en el Departamento de Huancavelica Provincia de Huancavelica en el periodo 2012-2013*. (pp. 5-6). (Tesis de pre grado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034237>

7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, García Pinedo de Chuon Chandri, identificado con DNI N°44845399, 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 servicio rubro chifas 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 autoplagiada: 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, 15 de julio de 2018

.....
García Pinedo de Chuon Chandri
DNI N°44845399

7.2.4 Tabla de fiabilidad

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,83	,874	30
Sexo	1,30	,466	30
Grado de instrucción	4,63	1,273	30
Estado civil	2,93	,691	30
Profesión	1,33	1,269	30
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	2,03	,999	30
Formalidad de las Mypes	1,03	,183	30
Número de trabajadores permanentes	1,33	,547	30
Número de trabajadores eventuales	1,17	,461	30
Motivos de la formación de la Mype	1,03	,183	30
Como financia su actividad productiva	1,13	,346	30
Entidades Bancarias	6,73	,691	30
Que tasa de interés mensual paga	6,20	2,074	30
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	6,23	1,995	30
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	6,23	1,995	30
Monto promedio del crédito otorgado	6,20	2,074	30
Tipo de crédito solicitado	6,23	1,995	30
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	6,33	1,729	30
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	6,30	1,822	30
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	,07	,365	30
Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo usted	6,80	1,095	30
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	1,97	,183	30
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	1,93	,254	30
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	6,20	2,074	30
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,27	,450	30
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	1,27	,450	30
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	1,73	,450	30

7.2.5 Base de Datos

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
	Válidos	30	100,0
Casos	Excluidos ^a	0	0,0
	Total	30	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,910	0,939	35

Matriz de correlaciones inter elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Formalidad de las Mypes	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mype	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación En que tipo de curso participo usted	Considera Ud. que la capacitación es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejoró la rentabilidad	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años
Edad	1,000	-.127	.067	-.190	-.259	.125	-.180	.120	.071	.036	-.190	-.190	-.190	-.194	-.194	-.190	-.194	-.190	-.206	.036	-.036	-.036	-.104	-.190	.029	.029	-.029
Sexo	-.127	1,000	.192	-.150	.117	.052	-.122	.135	.241	-.122	-.043	.043	.043	.070	.033	.043	.033	.043	.053	.284	-.284	.122	.175	.043	.099	.099	-.099
Grado de instrucción	.067	.192	1,000	.089	.078	.064	-.094	-.066	-.127	-.094	-.042	.042	.042	.035	.062	.042	.035	.042	.049	.094	.094	.094	.135	.042	-.185	-.185	.185
Estado civil	-.190	-.150	.089	1,000	.026	.153	.018	-.122	-.180	.018	-.038	-.038	-.038	-.038	.012	-.038	-.063	-.038	-.011	.018	.018	.255	.170	-.038	.059	.059	-.059
Profesión	-.259	.117	.078	.026	1,000	-.145	-.050	-.166	-.098	-.050	-.105	.105	.105	.104	.104	.105	.104	.105	.104	-.050	.050	.050	.071	.105	-.161	-.161	.161
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.125	.052	.064	.153	-.145	1,000	.372	.610	.062	-.195	-.213	.213	.213	.221	.221	.213	.204	.213	.222	-.006	.006	.195	.281	.213	.056	.056	-.056
Formalidad de las Mypes	-.180	-.122	-.094	.018	-.050	.372	1,000	-.115	.341	-.034	-.073	.073	.073	.073	.073	.073	.073	.073	.073	-.034	.034	.034	.050	.073	-.112	-.112	.112
Número de trabajadores permanentes	.120	.135	-.066	-.122	-.166	.610	-.115	1,000	.182	-.115	-.243	.243	.243	.242	.242	.243	.242	.243	.242	-.115	.115	.115	.166	.243	.187	.187	-.187
Número de trabajadores eventuales	.071	.241	-.127	-.180	-.098	.062	.341	.182	1,000	-.088	-.144	.144	.144	.144	.144	.144	.144	.144	.144	-.068	.068	.068	.098	.144	.111	.111	-.111
Motivos de la formación de la Mype	.036	-.122	-.094	.018	-.050	-.195	-.034	-.115	-.068	1,000	-.073	.073	.073	.073	.073	.073	.073	.073	.073	-.034	.034	.034	.050	.073	-.112	-.112	.112
Como financia su actividad productiva	-.190	-.043	-.042	-.038	-.105	-.213	-.073	-.243	-.144	-.073	1,000	-1,000	-1,000	-997	-997	-1,000	-997	-1,000	-996	.473	-.473	-.473	-.288	-1,000	.207	.207	-.207
Entidades Bancarias	-.190	.043	.042	-.038	.105	.213	.073	.243	.144	.073	-1,000	1,000	1,000	.997	.997	1,000	.997	1,000	.996	-.473	.473	.473	.288	1,000	-.207	-.207	.207
Que tasa de interés mensual paga	-.190	.043	.042	-.038	.105	.213	.073	.243	.144	.073	-1,000	1,000	1,000	.997	.997	1,000	.997	1,000	.996	-.473	.473	.473	.288	1,000	-.207	-.207	.207
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	-.194	.070	.035	-.038	.104	.221	.073	.242	.144	.073	-.997	.997	.997	1,000	.997	.997	.991	.997	.995	-.401	.401	.496	.304	.997	-.187	-.187	.187
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.194	.033	.062	.012	.104	.221	.073	.242	.144	.073	-.997	.997	.997	.991	1,000	.997	.991	.997	.995	-.496	.496	.496	.304	.997	-.187	-.187	.187
Monto promedio del crédito otorgado	-.190	.043	.042	-.038	.105	.213	.073	.243	.144	.073	-1,000	1,000	1,000	.997	.997	1,000	.997	1,000	.996	-.473	.473	.473	.288	1,000	-.207	-.207	.207
Tipo de crédito solicitado	-.194	.033	.035	-.063	.104	.204	.073	.242	.144	.073	-.997	.997	.997	.991	.991	.997	.997	1,000	.995	-.496	.496	.496	.401	-.226	-.226	.226	
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-.190	.043	.042	-.038	.105	.213	.073	.243	.144	.073	-1,000	1,000	1,000	.997	.997	1,000	.997	1,000	.996	-.473	.473	.473	.288	1,000	-.207	-.207	.207
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.206	.053	.049	-.011	.104	.222	.073	.242	.144	.073	-.996	.996	.996	.995	.995	.996	.995	.996	1,000	-.446	.446	.446	.269	.996	-.185	-.185	.185
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	.036	-.284	-.094	.018	-.050	-.006	-.034	-.115	-.068	-.034	-.473	-.473	-.473	-.401	-.496	-.473	-.496	-.473	-.446	1,000	-1,000	.034	.050	-.473	.308	.308	-.308
Si tuvo capacitación En que tipo de curso participo usted	-.036	-.284	.094	-.018	.050	.006	.034	.115	.068	.034	-.473	.473	.473	.401	.496	.473	.496	.473	.446	-1,000	1,000	-.034	-.050	.473	-.308	-.308	.308
Considera Ud. que la capacitación como inversión	-.036	.122	.094	.255	.050	.196	.034	.115	.068	.034	-.473	.473	.473	.496	.496	.473	.401	.473	.446	.034	-.034	1,000	.695	.473	.112	.112	-.112
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.104	.175	.135	.170	.071	.281	.050	.166	.098	.050	-.288	.288	.288	.304	.304	.288	.236	.288	.289	.050	-.050	.695	1,000	.288	.161	.161	-.161
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	-.190	.043	.042	-.038	.105	.213	.073	.243	.144	.073	-1,000	1,000	1,000	.997	.997	1,000	.997	1,000	.996	-.473	.473	.473	.288	1,000	-.207	-.207	.207
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	.029	.099	-.185	.059	-.161	.056	-.112	.187	.111	-.112	.207	-.207	-.207	-.187	-.187	-.207	-.226	-.207	-.185	.308	-.308	.112	.161	-.207	1,000	1,000	-1,000
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	.029	.099	-.185	.059	-.161	.056	-.112	.187	.111	-.112	.207	-.207	-.207	-.187	-.187	-.207	-.226	-.207	-.185	.308	-.308	.112	.161	-.207	1,000	1,000	-1,000
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	-.029	-.099	.185	-.059	.161	-.056	.112	-.187	-.111	.112	-.207	.207	.207	.187	.187	.207	.226	.207	.185	-.308	.308	-.112	-.161	.207	-1,000	-1,000	1,000

Matriz de covarianzas inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Formalidad de las Mypes	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mype	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	
Edad	.764	-.052	.075	-.115	-.287	.109	-.029	.057	.029	.006	.057	-.115	-.345	-.339	-.339	-.345	-.339	-.287	-.328	.011	-.034	-.006	.023	-.345	.011	.011	-.011	
Sexo	-.052	.217	.114	-.048	.089	.024	-.010	.034	.052	-.010	-.007	.014	.041	.066	.031	.041	.031	.034	.045	.048	-.145	.010	.021	.041	.021	.021	-.021	
Grado de instrucción	.075	.114	1.620	.078	.126	.082	-.022	-.046	-.075	-.022	-.018	.037	.110	.089	.157	.110	.089	.092	.114	-.044	.131	.022	.044	.110	-.106	-.106	.106	
Estado civil	-.115	-.048	.078	.478	.023	.106	.002	-.046	-.057	.002	.009	-.018	-.055	-.053	.018	-.055	-.087	-.046	-.014	.005	-.014	.032	.030	-.055	.018	.018	-.018	
Profesión	-.287	.089	.126	.023	1.809	-.184	-.011	-.115	-.057	-.011	-.046	.092	.276	.264	.264	.276	.264	.230	.241	-.023	.069	.011	.023	.276	-.092	-.092	.092	
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.109	.024	.082	.106	-.184	.999	.068	.333	.029	-.036	-.074	.147	.441	.440	.440	.441	.406	.368	.403	-.002	.007	.036	.071	.441	.025	.025	-.025	
Formalidad de las Mypes	-.029	-.010	-.022	.002	-.011	.068	.033	-.011	.029	-.001	-.005	.009	.028	.028	.028	.028	.028	.028	.023	.024	-.002	.007	.001	.002	.028	-.009	-.009	.009
Número de trabajadores permanentes	.057	.034	-.046	-.046	-.115	.333	-.011	.299	.046	-.011	-.046	.092	.276	.264	.264	.276	.264	.230	.241	-.023	.069	.011	.023	.276	.046	.046	-.046	
Número de trabajadores eventuales	.029	.052	-.075	-.057	-.057	.029	.029	.046	.213	-.006	-.023	.046	.138	.132	.132	.138	.132	.115	.121	-.011	.034	.006	.011	.138	.023	.023	-.023	
Motivos de la formación de la Mype	.006	-.010	-.022	.002	-.011	-.036	-.001	-.011	-.006	.033	-.005	.009	.028	.028	.028	.028	.028	.028	.023	.024	-.002	.007	.001	.002	.028	-.009	-.009	.009
Como financia su actividad productiva	.057	-.007	-.018	.009	-.046	-.074	-.005	-.046	-.023	-.005	.120	-.239	-.717	-.687	-.687	-.717	-.687	-.598	-.628	.060	-.179	-.030	-.025	-.717	.032	.032	-.032	
Entidades Bancarias	-.115	.014	.037	-.018	.092	.147	.009	.092	.046	.009	-.239	.478	1.434	1.375	1.375	1.434	1.375	1.195	1.255	-.120	.359	.060	1.434	-.064	-.064	.064		
Que tasa de interés mensual paga	-.345	.041	.110	-.055	.276	.441	.028	.276	.138	.028	-.717	1.434	4.303	4.124	4.124	4.303	4.124	3.586	3.766	-.359	1.076	.152	4.303	-.193	-.193	.193		
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	-.339	.066	.089	-.053	.284	.440	.026	.284	.132	.026	-.687	1.375	4.124	3.978	3.944	4.124	3.944	3.437	3.617	-.292	.876	.180	4.124	-.168	-.168	.168		
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.339	.031	.157	.016	.284	.440	.026	.284	.132	.026	-.687	1.375	4.124	3.944	3.978	4.124	3.944	3.437	3.617	-.361	1.083	.180	4.124	-.168	-.168	.168		
Monto promedio del crédito otorgado	-.345	.041	.110	-.055	.276	.441	.028	.276	.138	.028	-.717	1.434	4.303	4.124	4.124	4.303	4.124	3.586	3.766	-.359	1.076	.179	4.303	-.193	-.193	.193		
Tipo de crédito solicitado	-.339	.031	.089	-.087	.284	.406	.026	.284	.132	.026	-.687	1.375	4.124	3.944	3.944	4.124	3.978	3.437	3.617	-.361	1.083	.146	4.124	-.202	-.202	.202		
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-.287	.034	.092	-.046	.230	.398	.023	.230	.115	.023	-.598	1.195	3.586	3.437	3.437	3.586	3.437	2.989	3.138	-.299	.897	.149	3.586	-.161	-.161	.161		
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.328	.045	.114	-.014	.241	.403	.024	.241	.121	.024	-.628	1.255	3.766	3.617	3.617	3.766	3.617	3.138	3.321	-.297	.890	.148	3.766	-.152	-.152	.152		
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	.011	.048	-.044	.005	-.023	-.002	-.002	-.023	-.011	-.002	.060	-.120	-.359	-.292	-.361	-.359	-.361	-.299	-.297	.133	-.400	.002	.005	-.359	.051	-.051	.051	
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	-.034	-.145	.131	-.014	.089	.007	.007	.089	.034	.007	-.179	.359	1.076	.876	1.083	1.076	1.083	.897	.890	-.400	1.200	-.007	-.014	1.076	-.152	-.152	.152	
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	-.006	.010	.022	.032	.011	.036	.001	.011	.006	.001	-.030	.060	.179	.180	.180	.179	.146	.149	.148	.002	-.007	.033	.032	.179	.009	.009	-.009	
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.023	.021	.044	.030	.023	.071	.002	.023	.011	.002	-.025	.051	.152	.154	.154	.152	.120	.126	.124	.005	-.014	.032	.064	.152	.018	.018	-.018	
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	-.345	.041	.110	-.055	.276	.441	.028	.276	.138	.028	-.717	1.434	4.303	4.124	4.124	4.303	4.124	3.586	3.766	-.359	1.076	.179	4.303	-.193	-.193	.193		
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	.011	.021	-.106	.018	-.092	.025	-.009	.046	.023	-.009	.032	-.064	-.193	-.168	-.168	-.193	-.202	-.161	-.152	.051	-.152	.009	.018	-.193	.202	.202	-.202	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	.011	.021	-.106	.018	-.092	.025	-.009	.046	.023	-.009	.032	-.064	-.193	-.168	-.168	-.193	-.202	-.161	-.152	.051	-.152	.009	.018	-.193	.202	.202	-.202	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	-.011	-.021	.106	-.018	.092	-.025	.009	-.046	-.023	.009	-.032	.064	.193	.168	.168	.193	.202	.161	.152	-.051	.152	-.009	-.018	.193	-.202	-.202	.202	

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruc...	Estado_civil	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad	Trabaja_per...	Trabaja_eve...	Motivos_for...	Como_financ...	Entidad_ba...	Tasa_interes	Entidad...	Tasa_intere...	Presta_m...	Tasa_in...	Mayores_fa...	Montos_sc...	Montos_pro...	Tipo_credit...	Inversio...	Recibio_ca...	Cuanto_cu...	Tipo_c...	Capacitaci...	Cantidad_c...	Capacitaci...	Capacitaci...	Temas_cac...	Financiam...	Capacitaci...	Rentabilida...	Rentabilida...
1	3	2	4	3	1	2	4	1	2	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
2	4	1	4	3	1	2	3	1	2	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
3	4	1	4	3	1	2	4	1	3	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
4	2	2	4	3	1	2	3	1	2	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
5	3	1	4	3	1	2	4	1	2	2	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
6	2	1	4	3	1	2	4	2	1	2	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
7	4	2	4	2	1	2	1	1	2	3	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
8	2	1	4	3	1	2	1	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
9	4	1	9	3	1	2	2	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
10	4	1	4	3	1	2	2	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
11	2	2	5	3	1	2	1	1	1	2	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
12	2	1	5	2	1	2	2	1	2	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
13	2	1	4	3	6	2	1	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
14	3	2	4	3	1	2	1	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
15	3	1	4	3	1	2	2	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
16	4	1	6	3	1	2	2	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
17	2	1	4	3	1	2	2	1	2	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
18	2	2	6	3	6	2	2	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
19	2	2	8	3	1	2	3	1	2	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
20	2	1	4	5	1	2	2	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
21	3	1	4	2	1	2	2	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
22	1	1	4	3	1	2	1	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
23	3	2	6	2	1	2	2	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
24	3	1	4	3	1	2	1	1	1	1	2	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
25	2	1	4	3	1	2	1	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	1	7	7	1	1	2
26	4	1	4	3	1	2	2	1	1	1	1	1	7	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
27	4	1	4	2	1	2	1	1	1	1	1	2	5	1	0	0	0	0	1	1	1	1	2	1	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
28	3	1	6	5	1	2	2	1	1	1	1	2	5	1	0	0	0	0	1	2	1	1	2	2	0	7	2	7	2	2	7	1	2	2	1
29	3	2	4	3	1	2	2	1	1	1	1	2	5	1	0	0	0	0	2	1	1	1	2	2	2	1	2	7	2	2	7	1	2	2	1
30	3	1	4	2	1	2	1	1	1	1	1	2	5	1	0	0	0	0	1	1	1	2	2	2	0	7	2	7	1	1	7	1	1	1	2