



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

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

**AUTOR:**

Bach. Atenas Pezo Ahuanari

**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 comercio, rubro compra y venta de gas 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. CPCC Arévalo Pérez Romel**  
**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

A nuestro Dios todopoderoso por ser mi líder y guía; por su infinita bendición que derrama, y que me permite crecer día a día en lo espiritual y en lo profesional.

A todos mis familiares que me alientan e hicieron posible la culminación de mi tesis, y a mis padres por el ánimo que me brindan, para seguir adelante y conseguir mis metas.

## **DEDICATORIA**

### **A Dios,**

Por encaminarme para conseguir mis metas y objetivos profesionales y a mi hija amada Haziél Inés que me cuida desde el cielo.

### **A mis padres**

Por su amor infinito y por su apoyo constante, permanente, gracias a ellos que me impulsaron a seguir adelante, para que se sientan orgullosos de mi persona.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas, del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 53.3% tienen entre 46 a 61 años de edad, el 63.3% son del sexo masculino, el 66.7% tienen estudios secundarios, el 66.7% son convivientes, no tiene profesión, y su ocupación es el comercio. El 83.3% tienen entre 1 a 15 años en el rubro, son formales, el 80% tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes y eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 86.7% de las microempresas se autofinancian, por lo tanto no accedieron a entidades bancarias, y no bancarias, prestamistas o usureros ni mucho menos a otras entidades, no pagan tasa de interés, no precisan que entidades bancarias les otorgaron beneficios, montos solicitados, montos promedios de créditos, a que tiempo son los créditos, no precisan en que se invierte un crédito, no recibieron capacitación previa al crédito financiero, no capacitan a su personal, no creen que la capacitación sea una inversión, ni relevante. El 86.7% creen que el financiamiento no mejora la rentabilidad, el 80% creen que la capacitación mejora la rentabilidad, del 80% su rentabilidad mejoro en los últimos años y del 73.3% su rentabilidad no a 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 businesses in the commerce sector, purchase and sale of gas, Callería district, 2018. The research was quantitative-descriptive , not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: 53.3% are between 46 to 61 years of age, 63.3% are male, 66.7% they have secondary studies, 66.7% are cohabitants, have no profession, and their occupation is commerce. 83.3% have between 1 and 15 years in the field, they are formal, 80% have 1 to 4 permanent and casual workers, they were trained to make a profit. 86.7% of micro-enterprises are self-financing, therefore they did not access banks, and non-banks, lenders or usurers, much less other entities, do not pay interest rates, do not specify which banks granted them benefits, amounts requested, average amounts of credits, at what time are the credits, they do not specify in which a credit is invested, they did not receive previous training to the financial credit, they do not train their personnel, they do not believe that the training is an investment, nor relevant. 86.7% believe that financing does not improve profitability, 80% believe that training improves profitability, 80% profitability improved in recent years and 73.3% profitability has not decreased in recent years.

**Keywords:** Finance, training, profitability, Mypes

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>Título de la tesis</b> .....	ii
<b>2. Hoja de firma del jurado y asesor</b> .....	iii
<b>3. Agradecimiento</b> .....	iv
<b>4. Dedicatoria</b> .....	v
<b>5. RESUMEN</b> .....	vi
<b>6. Abstrat</b> .....	vii
<b>5. Contenido</b> .....	viii
<b>6. Índice de Tablas</b> .....	x
<b>7. Índice de Figuras</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	14
1.1 Enunciado del problema .....	18
1.2 Objetivo General .....	18
1.3 Objetivos específicos .....	19
1.4 Justificación .....	19
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	20
2.1 Antecedentes .....	20
2.1.1 Internacional .....	20
2.1.2 Latinoamericano .....	22
2.1.3 Nacional .....	23
2.1.4 Regional .....	25
2.1.5 Local .....	26
2.2 Bases teóricas .....	29



2.2.1 Teorías del financiamiento.....	29
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	34
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	39
2.3 Marco conceptual.....	43
2.3.1 Definición del financiamiento.....	43
2.3.2 Definición de capacitación.....	43
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	44
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	44
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>49</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	49
3.2 Población y muestra.....	51
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	52
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	57
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	57
3.6 Plan de análisis.....	58
3.7 Matriz de consistencia.....	58
3.8 Principios Éticos.....	60
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>63</b>
4.1 Resultados.....	63
4.2 Análisis de los resultados.....	100
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>103</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>106</b>
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>109</b>

7.1 Referencias bibliográficas.....	109
7.2. Anexos.....	114
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	114
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	116
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	143
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	145
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	146

### **Índice de tablas**

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

Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	78
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	79
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	80
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	81
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	82
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	83
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	84
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	85
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	86
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	87
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	88
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	89
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	90
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	91
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	92
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	93
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	94
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	95
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	96
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	97
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	98

## Índice de figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	63
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	64
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	65
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	66
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	67
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	68
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	69
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	70
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	71
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	72
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	73
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	74
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	75
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	76
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	77
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	78
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	79
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	80
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	81
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	82
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	83
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	84

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	85
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	86
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	87
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	88
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	89
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	90
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	91
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	92
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	93
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	94
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	95
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	96
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	97
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	98

## **I. INTRODUCCIÓN**

Las microempresas son productoras de una buena parte de los bienes de consumo de muchos países, así mismo es productora de bienes intermedios para las industrias. Se considera que la microempresa es un gran generador de empleo ya que brindan oportunidad para que la mano de obra desplazada y los nuevos trabajadores que ingresan al mercado se empleen. La micro empresas son consumidoras de bienes de capital, son palancas de desarrollo en la creación de una industria nacional, de comercio y servicio; esto hace más cercano el desarrollo de nuevas tecnologías propias.

En esa misma línea, Drucaroff y Balestra (2013a), en “Desarrollo y competitividad de las Pymes industriales”, indican que Las pequeñas y medianas empresas son claves para este desarrollo. Para estar a la altura del desafío el desarrollo industrial, es indispensable la construcción de conocimiento sobre el desempeño y la problemática de las Pymes industriales de forma de tener un diagnóstico preciso de las acciones necesarias para fortalecerlas desde el ámbito público y privado. Se necesita información para la acción. Pero también es importante aprender de las experiencias de países industrializados. El caso de Japón, indudablemente, nos brinda valiosas lecciones a partir de su estrategia de industrialización. Además, las micros y pequeñas empresas japonesas, constituyen eslabones fundamentales como proveedores de grandes industrias tienen un grado de integración con las grandes empresas

Agrega, Drucaroff y Balestra (2013b), en “Desarrollo y competitividad de las Pymes industriales”, sostienen que la relevancia de las Pymes en Argentina, representan más del 97% del universo industrial argentino, cerca del 50% del empleo del sector y el 10% de las exportaciones manufactureras. En Japón,

constituyen el 99,7% de las industrias, aportan el 70% del empleo y generan más del 50% del valor agregado industrial. Resulta relevante destacar algunos de los principales hitos de la política industrial en la década con especial impacto en las Pymes. Se han desarrollado iniciativas de importancia para la mejora en el acceso al crédito, el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico y la provisión de infraestructura para la radicación de industrias, de reciente implementación.

Igualmente, Flores (2004), en “Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”, nos dice que, las micro y pequeñas empresas en Europa sobre todo en el caso de Inglaterra se observa la figura del empresario, que en forma personal o asociado con sus familiares impulsa un mundo de pequeñas empresas, conducidas por los propietarios, utilizando la reinversión como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables que tuvo Inglaterra con un modelo de libre competencia. En Europa las Pequeñas Empresas tienen un sistema de subcontratación importante, sobre todo en la fabricación y en la construcción. Los salarios en las Pymes son sensiblemente inferiores a los de las empresas grandes. España junto con Japón e Italia, son los países que tienen una mayor proporción de ocupación industrial en empresas de dimensión Pequeña y Mediana.

Agrega Flores, los factores que coadyuvan al éxito de las Pequeñas y Medianas Empresas los podemos clasificar como Factores Internos, propios de la empresa, y como Factores Externos, que son aquellos impuestos por el ambiente económico, social y político en que está inmersa la empresa y sobre las cuales, ésta no tiene mayores posibilidades de actuar.

Concluye Flores, aproximadamente el 70% del Producto Bruto Interno, ha sido realizado por la PYME. Se observa además que las empresas con menos de 100 personas, constituyen el 99% del total, allí trabajan aproximadamente el 70% de los trabajadores italianos. En Italia existe una vastísima difusión del empresariado, con una empresa cada dieciocho habitantes. En Italia el crecimiento de las PYMES ha estado basado en algunas condiciones, que se dieron en su momento, como: La ampliación del mercado interno italiano, a raíz del crecimiento de la gran industria, la existencia por un largo período de numerosos sistemas de protección de los mercados locales, apoyo con financiamiento, un nivel de cultura técnica y general, que hizo posible la entrada en la actividad manufacturera moderna y el predominio en las zonas rurales en algunas regiones, donde la familia campesina como una unidad independiente ya estaba acostumbrada a la autogestión con mano de obra de bajo costo.

También, Robredo (2015), en “¿Cómo están hoy las Pymes en Argentina?”, el 70% de estas firmas operó con rentabilidad negativa o nula. Y el restante 30% de las Pymes tuvo un leve nivel positivo en sus márgenes. La situación es delicada ya que las Pymes utilizan las Ganancias para la inversión y el crecimiento, por lo que de esta manera se encuentra en riesgo miles de empresas y empleos.

Concluye Robredo, las Pymes se financian con su tasa de ganancias que le permiten obtener créditos y hacer uso de diversas herramientas financieras. Entendiendo la importancia de las empresas que son motor de la economía argentina, sin inversión productiva, se resiente la productividad de la empresa y se incrementan las distorsiones de la economía real.



Además, Mares (s.f.a), en “Las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú” en el año 2005, las MYPEs representaban, en términos cuantitativos, el 98.35% del total de empresas en el Perú; mientras que tan sólo un 1.65% eran grandes y medianas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas y microempresas, de las cuales únicamente 648,147 Mypes eran formales.

Agrega Mares, lo expuesto nos plantea los retos que debe afrontar una Mype para salir adelante en el mercado. Quizá, un primer tema a resolver podría ser su acceso al crédito. Si la Mype pudiese contar con el capital financiero necesario su productividad podría incrementarse.

Concluye Mares, uno de los aspectos a tener en cuenta es que las Mypes tienen un alto nivel de mortandad o, si se quiere decir con otras palabras, una escasa probabilidad de vida en el mercado. De cada 10 Mypes, sólo 3 superan el primer año y, de éstas, sólo 1 supera los dos años. Esto muestra que el primer peldaño del sector privado es muy frágil.

Más aún, el diario La República (2017), en “Mypes tributarán de acuerdo a sus utilidades”, manifiestan que, el régimen Mype Tributario, otorga más facilidades a las micro y pequeñas empresas. La característica principal es que pagarán tributos de acuerdo a la utilidad y no un monto fijo, como otros regímenes. La ventaja del régimen Mype Tributario es que si no hay utilidad o hay pérdida, no hay impuesto .

Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y venta de gas, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes

se encuentran en el distrito de Callería, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas, del distrito de Callería, 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas, 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 comercio, rubro compra y venta de gas, del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de gas, del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de gas, del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de gas, del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de gas, del distrito de Callería, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a la que precisa, Marcelo y Vila (2015), en ¿Qué tan importante son las Mypes para la economía del país?, sostiene que en el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPES) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las MYPES generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las MYPES van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobreviven este ciclo se volverán cada vez

más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Según el Ministerio de Producción, al cierre del 2015, el número de MYPES en el Perú va a ascender a un total de 5.5 millones. La gran mayoría son informales (83%), ya que no están registradas en la SUNARP como personas jurídicas y a su vez, no cumplen con las formalidades. El otro 17% está conformado por MYPES formales. Se estima que para el cierre del 2015 habrá un total de 0.9 millones de MYPES formales

En consecuencia, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Campo Verde y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

## **II. REVISION DE LA LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones, al respecto citamos a Sanhueza (2011), en su tesis “Microempresa y microfinanzas como instrumento de desarrollo local”, da cuenta de la importancia que las unidades productivas locales de menor tamaño tienen dentro de la estrategia de desarrollo local, y de la relevancia de definir acciones de fomento de dichos actores, y de capacitación de los recursos humanos involucrados según los requerimientos de innovación del

sistema productivo local. De forma concreta, son las microempresas unidades productivas cruciales en todo proceso de desarrollo local. Pero ¿por qué?, ¿qué hace a la microempresa un actor trascendental en la estrategia de desarrollo local? La respuesta a dichas preguntas en la presente investigación, radica en la participación que dichas unidades productivas tienen dentro del enfoque de desarrollo local.

Tal como previamente se señaló, el proceso que lleva a la generación de desarrollo local se encuentra caracterizado por una serie de elementos, y es allí precisamente donde la microempresa se identifica, al constituirse en primer lugar como un recurso económico del territorio y, en segundo lugar, al involucrar directamente recursos humanos (microempresarios y trabajadores). El recurso económico implica su condición de actividad empresarial local, y el recurso humano abarca las capacidades y potencialidades de sus propietarios, es decir, la condición del recurso humano como empresario innovador. En efecto, la microempresa constituye un actor local fundamental y, al mismo tiempo, una fuerza potenciadora del territorio dentro de la dinámica de la organización de la producción, y por ello un punto focal de actuación de la estrategia de desarrollo local.

Por otro lado las microempresas son importantes: En primer lugar, si se considera que ellas realizan una contribución notable a la producción, al empleo y al ingreso nacional, crear, desarrollar y fortalecer unidades económicas innovadoras y eficientes generadoras de mayor empleo, ayudaría a alcanzar mayor competitividad y eficiencia

local, y con ello se podría alcanzar el objetivo de eficiencia. En segundo lugar, si se toma en cuenta que en muchos casos ellas son la alternativa para que familias de bajos recursos escapen de la pobreza a través de actividades productivas, promoviendo el talento, la fortaleza y la flexibilidad empresarial, y que adicionalmente existe una gran participación femenina en la actividad microempresarial, es posible que ellas se constituyan en vehículos que ayuden a la consecución del objetivo de equidad.

Finalmente, si las acciones encaminadas a su creación, desarrollo y fortalecimiento fomentan actividades eficientes, conscientes, responsables y respetuosas con el medioambiente, podría conseguirse el objetivo de sostenibilidad. Bajo esta perspectiva cualquier instrumento de apoyo para estas unidades económicas ya no constituye simplemente un instrumento social para individuos pobres o de escasos recursos, sino que además, forma parte de acciones de fomento productivo y generadoras de desarrollo local de un territorio

### **2.1.2 Latinoamericano**

Igualmente, Valverde (2010), en su investigación “Del emprendimiento a la micro empresa, minimizando las barreras entre el Mercado social y el Mercado capitalista”, cuyas conclusiones fueron: El análisis de la conversión de un emprendimiento a una microempresa se presentó como un reto desde el principio, la información y conceptualización de los términos emprendimiento y microempresa son cambiantes<sup>61</sup> de acuerdo a la jurisdicción o al país; esto dificulta la

catalogación por parte de los entes gubernamentales, se valen de cualidades como la facturación, el número de trabajadores (en el caso de la microempresa) o colaboradores (en el caso del emprendimiento) y la formalidad e informalidad<sup>62</sup> del negocio pero no mucho más que eso.

Concluye Valverde, tomando en cuenta la política tradicionalmente inestable<sup>63</sup> de un país como Ecuador no es difícil pensar que desde las grandes empresas (un poco más resguardadas), el grupo de las PYMES y los emprendimientos, sufren de una crisis constante que influye en la capacidad de proyectar a futuro, cuestión que también limitaría el trabajo del Diseño sobre las mismas. Es de este modo que, en primera instancia, se puede pensar que la razón de la contracción empresarial, micro empresarial en este caso y no en su totalidad, está ligada a la toma de decisiones de los emprendedores y que una parte del problema está provocada por los rezagos del pasado que han afectado directamente a en la forma de invertir el capital.

### **2.1.3 Nacional**

Asimismo, Amaya (2014), en su tesis “Caracterización de la formalización y la capacitación de las mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de gas doméstico en el distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012 – 2013”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características de la formalización y la capacitación de las Mypes del sector comercio-rubro distribuidoras de gas doméstico del distrito de Nuevo Chimbote. La descripción fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 10 Mypes de una población de 19 Mypes,

a quienes se les aplico un cuestionario de 16 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: el 70% de las Mypes encuestadas del rubro distribuidoras de gas doméstico del distrito de Nuevo Chimbote cuentan con local autorizado para la venta de gas doméstico, logrando ventajas como convenios con instituciones públicas y por consecuencia mayores ventas gracias a los programas sociales como el FISE. En cuanto a la capacitación solo el 30% de los empresarios se capacita, y el 20% de sus trabajadores también, mientras que los propietarios se capacitan en marketing y ventas, los trabajadores se capacitan en seguridad.

Igualmente, Ramos (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes del distrito de Tacna periodo 2012-2013”, cuyo objetivo general fue: determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector y ámbito en estudio, se desarrolló usando la metodología en el nivel descriptivo- no experimental obteniéndose como resultado la determinación que la facilidad para un financiamiento depende del ciclo de maduración de la empresa, así para las MYPEs con varios años de operación y que cuenten con registros contables anteriores, se les facilita acceder a un crédito bancario. En cuanto a la capacitación es de suma importancia el conocimiento, el grado de capacitación que tenga de tal manera que la evaluación constante y progresivo a este sector permitirá generar grandes



beneficios económicos concluyendo que tanto el financiamiento y la capacitación son dos puntos importantes que influyen directamente en la rentabilidad y los resultados de gestión de las MYPEs.

Además, Ortega (2014) en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes por mayor de la provincia de Pomabamba 2013”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes por mayor de la Provincia de Pomabamba 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 12 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta., así para las MYPEs con varios años de operación y que cuenten con registros contables anteriores, se les facilita acceder a un crédito bancario. En cuanto a la capacitación es de suma importancia el conocimiento, el grado de capacitación que tenga de tal manera que la evaluación constante y progresivo a este sector permitirá generar grandes beneficios económicos concluyendo que tanto el financiamiento y la capacitación son dos puntos importantes que influyen directamente en la rentabilidad y los resultados de gestión de las MYPEs.

#### **2.1.4 Regional**

Más aún, Tafur (2016), en su tesis “Incidencia del financiamiento,

y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro mecánica - tornero, del distrito de Callería, periodo 2014-2015”, cuyo objetivo general fue Describir la incidencia del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro mecánica-tornero, del distrito de Callería, período 2014-2015. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 70% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y el 50% del financiamiento recibido lo utilizaron en mejoramiento de la infraestructura. En cuanto a la capacitación, el 30% de las Mypes encuestadas no capacitan a su personal y el 70% si lo hacen. Se capacitaron en Servicio al cliente y Gestión empresarial. En cuanto a la rentabilidad el 70% de las Mypes encuestadas considera que su rentabilidad ha mejorado.

Finalmente, la mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y aproximadamente más de la mitad de las mismas, sí capacitan a su personal, tanto el financiamiento y la capacitación influyó para que obtengan rentabilidad.

### **2.1.5 Local**

Abundando en la opinión, Domínguez (2016), en su tesis “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las

micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Yarinacocha, 2015”, cuyo objetivo general fue: Determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Yarinacocha, 2015. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra representativa de 30 micro empresas del sector comercio, rubro compra y venta de bebidas gasificadas ubicadas en el distrito de Yarinacocha, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación, del cual se obtuvo como principales resultados los siguientes: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 60% son del sexo masculino, el 90% tienen entre cuatro a más de doce años en el rubro empresarial, el 77% posee trabajadores permanentes, el 63% posee trabajadores eventuales. En relación a la capacitación: El 92% no recibió capacitación al acceder al crédito; el 73% considera a la capacitación como inversión; el 93% considera a la capacitación relevante para sus empresas.

Concluye Domínguez, en relación al financiamiento: El 57% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 87% considera que la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial. El 57% autofinancia su actividad económica, y el 43% se financia con

terceros siendo estas de entidades no bancarias, el 100% no capacita a su personal y el 70% no son rentables.

Finalmente, Lachi (2016), en su tesis “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Manantay, 2015”, cuyo objetivo general fue: Determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Manantay, 2015. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra representativa de 30 micro empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada ubicadas en el distrito de Manantay, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación, del cual se obtuvo como principales resultados los siguientes: Del 73% de los representantes legales de las Mypes encuestadas su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 80% son del sexo femenino, el 67% tiene grado de instrucción secundaria completa. El 83% tienen de uno a cinco años en el rubro empresarial, el 63% posee trabajadores permanentes.

Concluye Lachi, el 100% de los créditos recibidos fue invertido en mercadería., el 80% precisa que la capacitación es una inversión. El 77% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, el

87% no precisa si la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial. El 77% autofinancia su empresa, y el 23% recibe financiamiento de terceros; siendo estas de entidades bancarias con 57%, El 100% no recibió capacitación al acceder al crédito y el 63% no precisa si su rentabilidad mejoró en los últimos años.

## **2.2. Bases Teóricas**

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

Respecto a la literatura del financiamiento citamos a Puente (2009), en “Finanzas 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.

Agrega Puente, 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 sí 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 proposición 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 proposición 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. 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.

Por otro lado, 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”.

- **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:** Continua Puente, 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.

- **Tipos de crédito según la Superintendencia Banco y Seguros**

Igualmente, Jaramillo y Valdivia (2005), en “Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú”, nos dice que existen diferentes tipos de crédito, y son:

- ✓ **Créditos comerciales:** son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y a la comercialización de bienes y/o servicios en sus diferentes fases, distintos a los destinados al sector micro empresarial.
- ✓ **Créditos a microempresas (también llamados MES):** son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de la producción, comercio o prestación de servicios, siempre que el deudor no posea activos por un valor mayor a US\$20 000 (sin considerar bienes inmuebles) o una deuda en el sistema financiero que exceda de US\$20 000 (o su equivalente en moneda nacional).
- ✓ **Créditos de consumo:** son aquéllos otorgados a personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios y/o gastos no relacionados con una actividad empresarial.
- ✓ **créditos hipotecarios para vivienda:** otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción,

remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

Es más, del MES, el crédito a la microempresa puede llegar a través de la modalidad de crédito e consumo, en la medida en que la enorme mayoría de microempresas son de carácter familiar y muchas no observan una clara diferenciación entre las finanzas del hogar y de la empresa.

### **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 termino 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).

Igualmente, Chester (2002), en su teoría “Comportamiento y desarrollo organizacional”, precise respecto a la capacitación lo siguiente: Según Barnard, 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 debe satisfacer también sus necesidades

individuales. A través de esta reflexión, Barnard alcanzó su tesis principal: una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Se caracteriza esta Escuela por la importancia que da al factor humano en la administración. Al contrario de Taylor y sus seguidores que se preocuparon inicialmente por la Organización racional del trabajo, los psicólogos realizaron 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 trabajador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

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 empresa. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa.

Esta escuela comienza con estudios e investigaciones realizadas por psicólogos, ciencia: La psicología del trabajo, llamada también psicología Industrial, la cual estudia el comportamiento del trabajador para este estudio partió del análisis del trabajo y descubrió los aspectos psicológicos que permiten al trabajador adaptarse a las condiciones y características que exige su labor.

La investigación en el campo de la psicología comenzó primero por averiguar, como podría seleccionar científicamente el trabajador y que métodos deberían emplearse para lograr de, el un trabajador

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 y estudio sobre la fatiga.

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

La rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa Rendimiento Sobre la Inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo. Las ganancias de una empresa están en función de la inversión, pero también están en función del propietario, o mejor dicho, de las cualidades del propietario.

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

Si no existieran socios que nos acompañen en el proyecto y somos nosotros mismos el único socio aventurero, habrá que analizar qué

cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia y actitud financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios más allá del promedio del sector (Yañez, 2013).

Igualmente Alberca (2012a), en “Incremento de rentabilidad en la empresa”, sostiene que el análisis de la rentabilidad permite relacionar lo que se gana a través de la cuenta de pérdidas y ganancias, con los que precisa para poder desarrollar la actividad empresarial. Es un concepto, éste de rentabilidad, que va totalmente unido al beneficio empresarial obtenido, ya que relaciona dicho beneficio con la magnitud que directamente lo ha provocado.

A fin de determinar la rentabilidad, se trabaja tanto con el beneficio después de impuestos como, en ocasiones, con el beneficio antes de impuestos, comparándose ese beneficio, ya sea antes o ya sea después de impuestos, con una serie de magnitudes a fin de comprobar cuál ha sido y a cuánto asciende la rentabilidad empresarial.

Precisa Alberca, que la, la rentabilidad considerada como beneficio no es un elemento de la determinación de la eficiencia de la empresa, ya que se ha demostrado insuficiente. Por otra parte, la eficacia implica elegir las metas acertadas. De hecho, se afirma que la eficacia es la clave del éxito de una organización. La eficacia es el grado en que una organización logra ó realiza sus objetivos. 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.



Concluye Alberca, la rentabilidad se caracteriza en la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. En Economía, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los 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).

Igualmente, 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.

• **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:

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

### **2.3. Marco conceptual:**

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

El financiamiento es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financiera suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas (Panningo, Pasquini y Streb, 2007).

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

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

La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos (Martínez, 2009).

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

Yañez (2013), en “Proyectos de inversión y la teoría de la rentabilidad”, define que la rentabilidad es el rendimiento sobre la inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo que se puede obtener.

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

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

Mares (s.f. b), en “Las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú”, define a las micros y pequeñas empresas como una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede

ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

En esa misma línea, Castillo (2016), en “Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa. Apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE”, precisa que la Ley N° 30056 (02-07-2013), Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, en su artículo 10°, modificó la denominación del “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado por Decreto Supremo N° 007-2008-TR, por la siguiente: “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”. Además, el artículo 11° de la citada Ley modificó los artículos 1°, 5°, 14° y 42° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, referidos al objeto de la Ley, las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, la promoción de la iniciativa privada y la naturaleza y permanencia en el RLE de la MYPE, respectivamente.

Ahora bien, el Régimen Laboral Especial de la MYPE, evidentemente, ha sido diseñado pensando en las características y la realidad de este sector económico y, por lo mismo, presenta ventajas sustanciales en comparación con el Régimen Laboral General o Común

(en adelante RLG o RLC), conforme veremos.

Confiamos en que este trabajo coadyuve a la difusión del Régimen Laboral Especial de la MYPE, aunque, debemos advertir que es sólo una primera aproximación al tema, pretendiendo ser más informativo que crítico. En este sentido, esperamos que la información aquí recogida resulte de utilidad para los empresarios, los trabajadores, los contadores, los abogados y todos los interesados en conocer un poco más al respecto.

- **Definición de la Micro y Pequeña Empresa:** El artículo 4º de la Ley MIPYME, que recoge el texto del artículo 4º de la Ley MYPE, establece el concepto de la Micro y Pequeña Empresa. A la letra dice:  
“Artículo 4.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (...)”. (El sombreado es nuestro).

Por empresa, según el Glosario del Reglamento de la Ley MYPE, se entiende: “Unidad económica generadora de rentas de tercera categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con una finalidad lucrativa” (El sombreado es nuestro). Entonces, una persona natural con negocio, también llamada empresa unipersonal, o una persona jurídica, como la EIRL, la sociedad civil, la sociedad colectiva, la sociedad de

responsabilidad limitada, la sociedad anónima, la sociedad anónima abierta y la sociedad anónima cerrada, entre otros, pueden calificar como una MYPE. Por el contrario, una persona natural sin negocio, una asociación, una fundación, una institución pública, una institución religiosa, el gobierno nacional, regional o local, una misión diplomática, un organismo internacional, un colegio profesional y un comité inscrito, entre otros, no podrían calificar como una MYPE.

- **Características de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.**

En este punto, debemos hacer notar que, conforme a lo dispuesto en la Tercera Disposición Complementaria Transitoria de la Ley N° 30056, recogida, a su vez, como la Segunda Disposición Complementaria Transitoria de la Ley MIPYME, las empresas constituidas antes de la entrada en vigencia de la Ley N° 30056 se rigen por los requisitos de acogimiento al régimen de las micro y pequeñas empresas regulados en el Decreto Legislativo N° 1086. De ahí que sea necesario referirnos a los requisitos de acogimiento al RLE de la MYPE regulados en la Ley MYPE y en la Ley MIPYME, respectivamente.

El artículo 11° de la Ley N° 30056 (02-07-2013) modifica el artículo 5° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, quedando el artículo 5° de la Ley MIPYME redactado en los términos siguientes:

“Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en

alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales: Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT [S/.592,500]. Pequeña Empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT [S/.592,500] y hasta el monto máximo de 1700 UIT [S/.6'715,000]. Mediana Empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT [S/.6'715,000] y hasta el monto máximo de 2300 UIT [S/.9'085,000]". Dónde: Valor de la UIT para el Ejercicio 2016 es de S/.3,950.

Como es fácil advertir, la Ley N° 30056 elimina el número máximo de trabajadores como parámetro para calificar como una MYPE. El incluir esta variable incidía negativamente en el mercado de trabajo. Por ello, su eliminación resulta acertada, pues fomentará el uso del factor trabajo frente al factor capital.

Así las cosas, con la modificación realizada por la Ley N° 30056, el nivel de ventas anuales queda como el único factor de categorización empresarial. Además, la citada Ley establece una nueva categoría empresarial, a saber: la mediana empresa. Pero, debemos acotar que el RLE resulta aplicable a la MYPE, mas no a la mediana empresa.

Finalmente, en virtud del artículo 16° de la Ley N° 30056 (02-07-2013), recogido por el artículo 48° de la Ley MIPYME, las empresas acogidas al régimen laboral de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086, gozan de un tratamiento especial en la inspección del trabajo, en materia de sanciones y de la fiscalización laboral, por el que ante la verificación de infracciones laborales leves



detectadas deben contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo y una actividad asesora que promueva la formalidad laboral. Este tratamiento especial rige por tres (3) años, desde el acogimiento al régimen especial. No resulta aplicable en caso de reiterancia ni a las obligaciones laborales sustantivas ni a aquellas relativas a la protección de derechos fundamentales laborales.

Así pues, este acompañamiento laboral a la microempresa durante tres años desde su inscripción en el REMYPE es una suerte de periodo de gracia en los difíciles primeros años, que sirve para la adaptación de la microempresa. Hasta aquí podemos concluir que el Estado reconociendo el rol de la MYPE ha dictado normas para promover su creación, formalización y crecimiento sostenido. Sin embargo, corresponde ver si tales normas son idóneas para atraer a la MYPE. A tal efecto, revisaremos la legislación laboral para la MYPE y dos temas vinculados a este régimen laboral especial, a saber: el REMYPE y el T-REGISTRO y la Planilla Electrónica – PLAME de la MYPE.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 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.

### **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 comercio, rubro compra y venta de gas 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 comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas 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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas 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		

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas 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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas 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:** Pezo (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 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).

#### **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 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).

### **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 comercio, rubro compra y venta de gas 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 comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.	<b>FORMULACIÓN</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018?	<b>GENERAL</b>	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 10 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.				
		<b>ESPECÍFICOS</b>							Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro  Formalidad Motivo de formación	
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.										
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.	Financiamiento	Bancos	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	Forma de financiamiento Entidades financieras	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 10 micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel Científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 25 (Programa de estadística para ciencias sociales).		
											Interés	Tasa de interés
											Monto	Monto del crédito
											Plazos	Plazo del crédito
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.	capacitación	Personal	Inversión del crédito	Personal	Permanente Eventual					
				Cursos			Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación					
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad	Mejora rentabilidad	Económica Financiera					
				Capacitación								
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.							<b>TÉCNICA</b> 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 requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

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

## 4. RESULTADOS

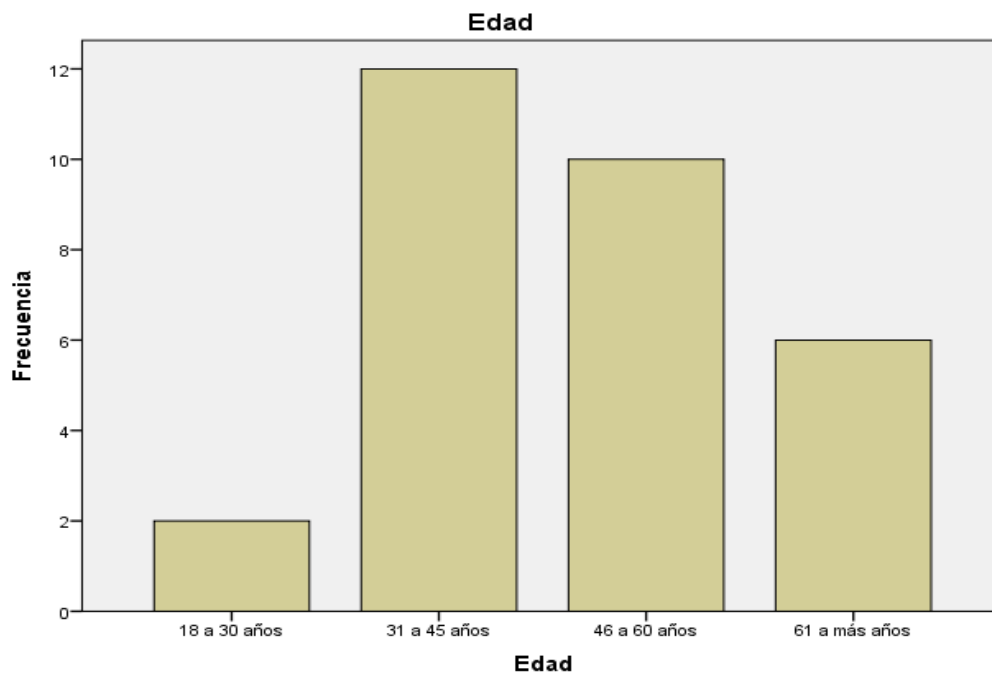
### 4.1 Resultados

**TABLA N° 01**

**LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	18 a 30 años	2	6,7
	31 a 45 años	12	40,0
	46 a 60 años	10	33,3
	61 a más años	6	20,0
	Total	30	100,0

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



**FIGURA N° 01.** Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 01.

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

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Masculino	19	63,3
Femenino	11	36,7
Total	30	100,0

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

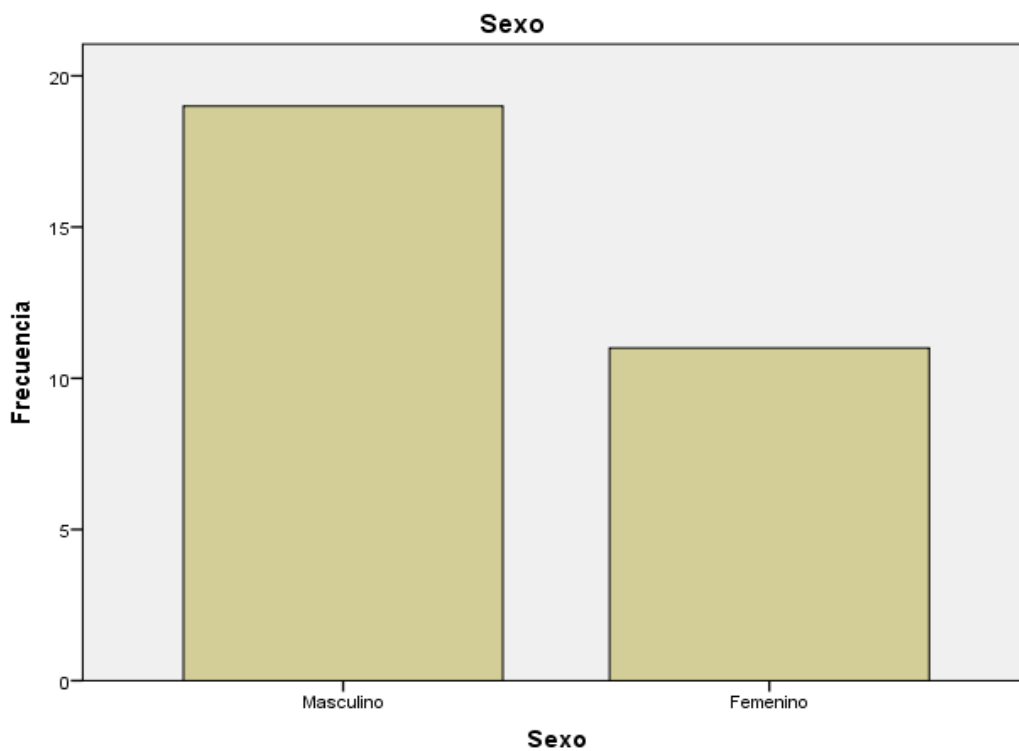


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 02



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

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Secundaria completa	20	66,7
	Secundaria incompleta	2	6,7
	Superior universitaria completa	4	13,3
	Superior no universitaria completa	3	10,0
	Superior no universitaria incompleta	1	3,3
	Total	30	100,0

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

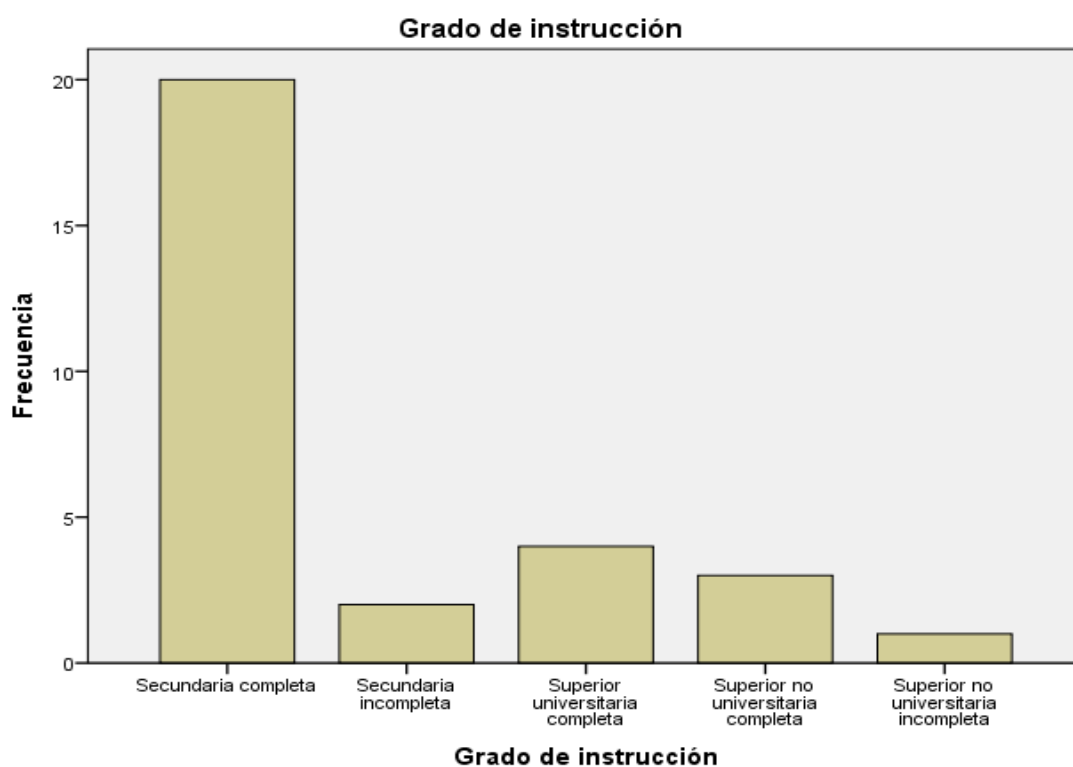


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 03

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

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Casado	7	23,3
Conviviente	20	66,7
Divorciado	1	3,3
Otros	2	6,7
Total	30	100,0

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

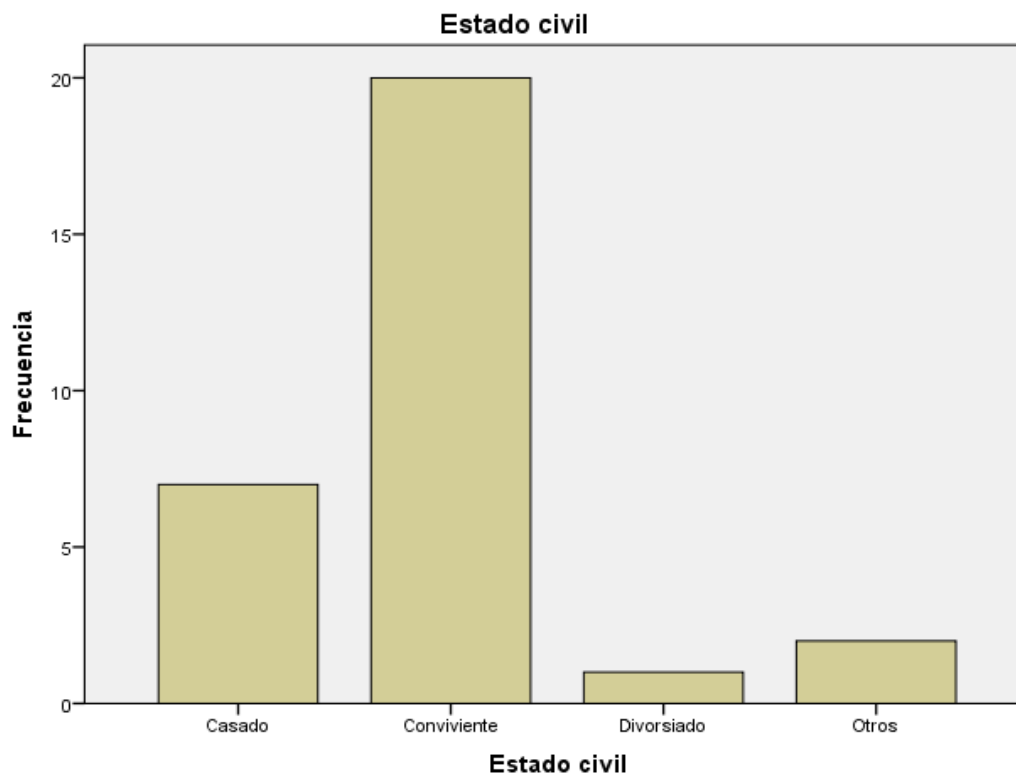


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 04

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

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Ninguno	25	83,3
Administrador	1	3,3
Contador	2	6,7
Profesor	2	6,7
Total	30	100,0

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

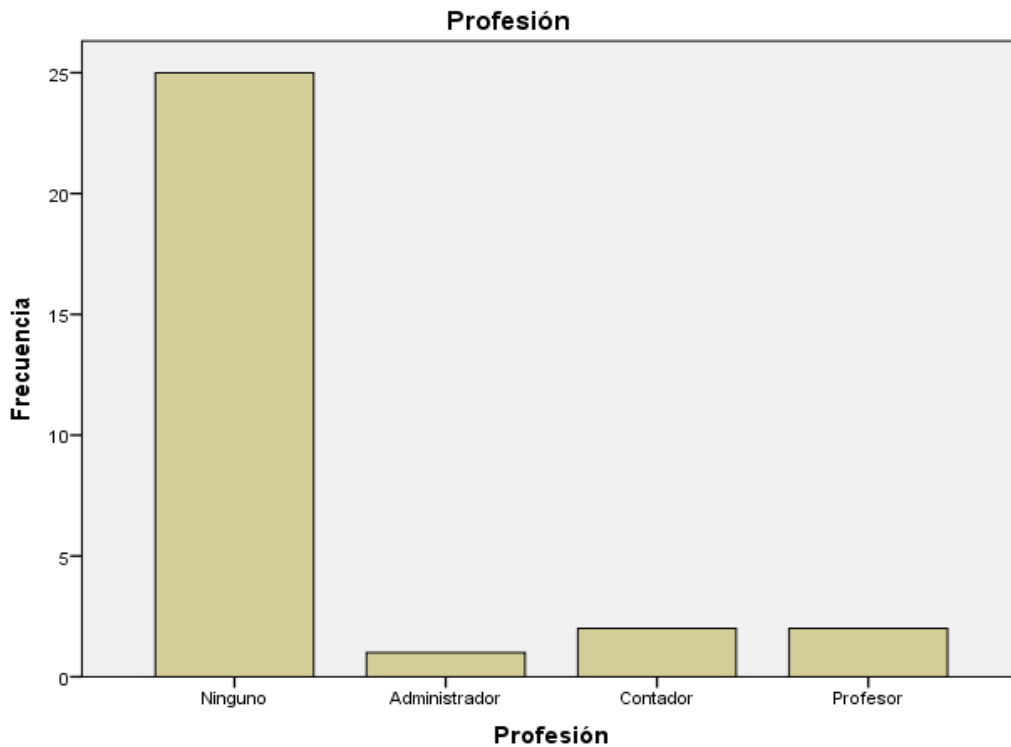


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 05

**TABLA N° 06**  
**OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Comercio	30	100,0

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

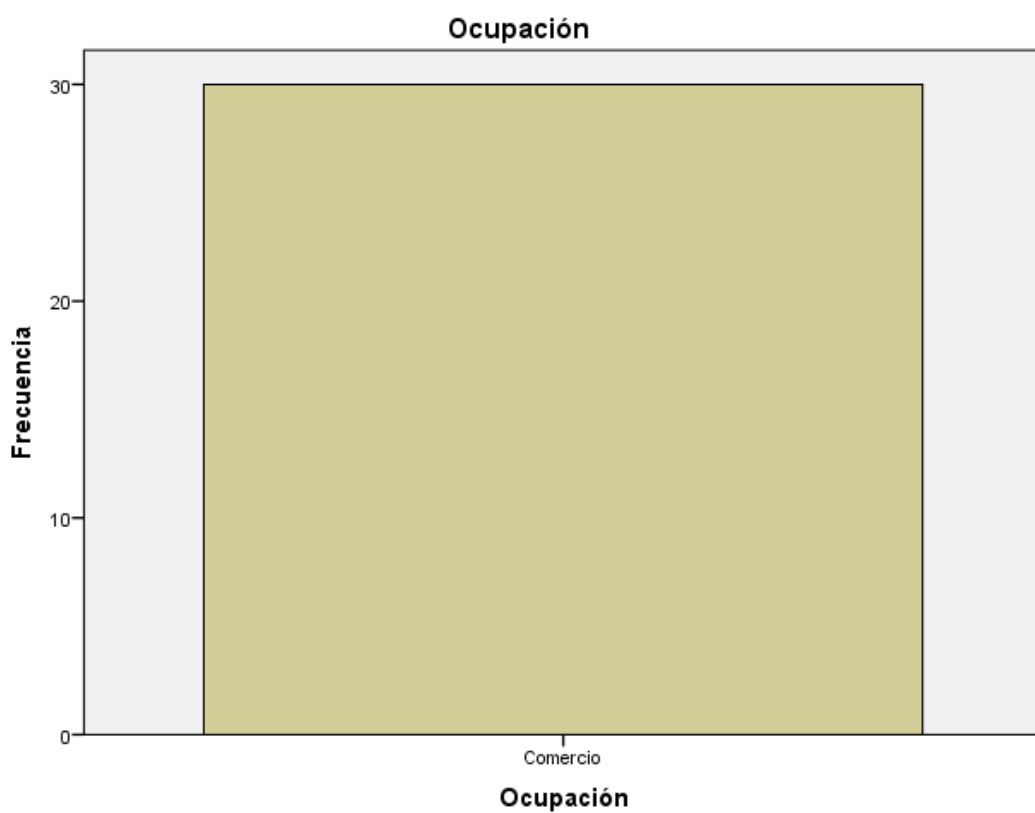


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

**TABLA N° 07**  
**TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido 1 a 15 años	25	83,3
6 a 10 años	5	16,7
Total	30	100,0

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



FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

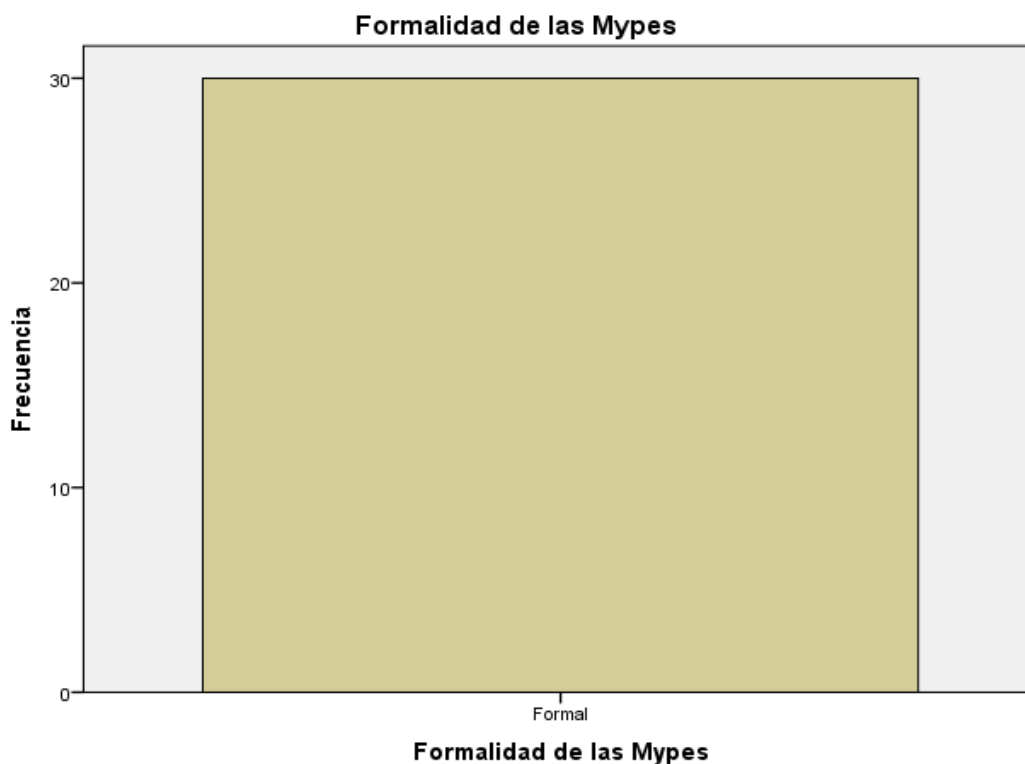
Fuente: Tabla N° 07

**TABLA N° 08**

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

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Formal	30	100,0

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



**FIGURA N° 08.** Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 08.

**TABLA N° 09**  
**NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido 1 a 2	15	50,0
3 a 4	9	30,0
5 a 6	6	20,0
Total	30	100,0

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

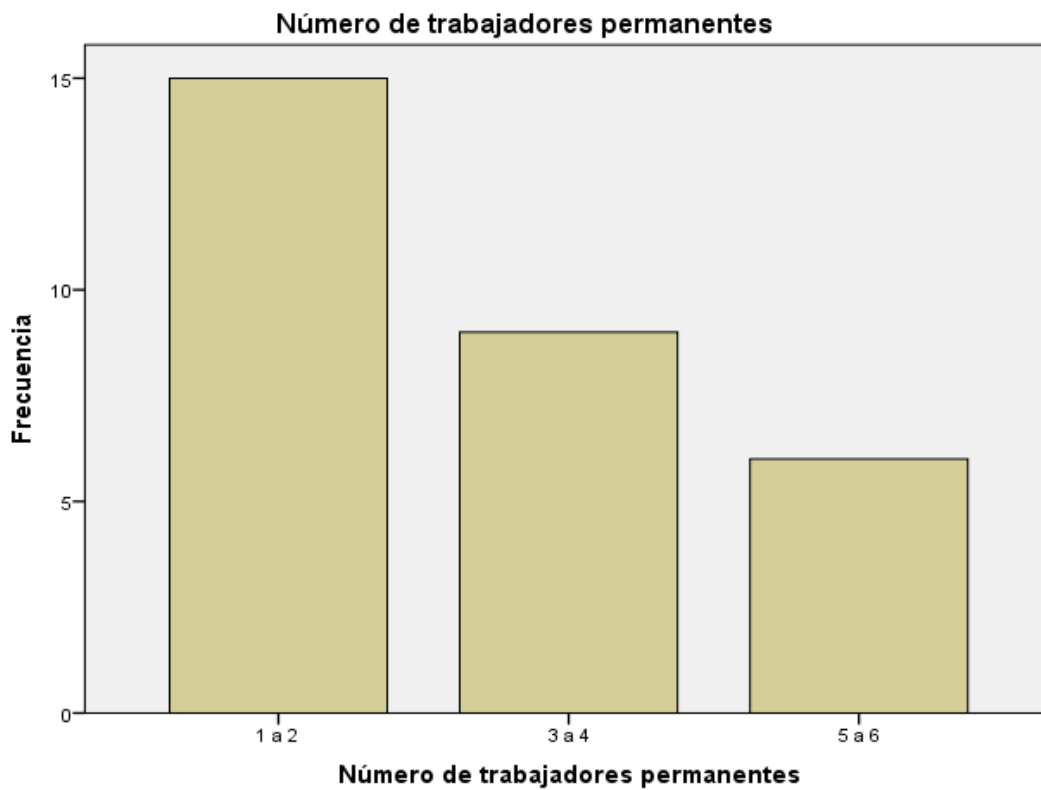


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 09

**TABLA N° 10**  
**NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido 1 a 2	23	76,7
3 a 4	6	20,0
5 a 6	1	3,3
Total	30	100,0

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

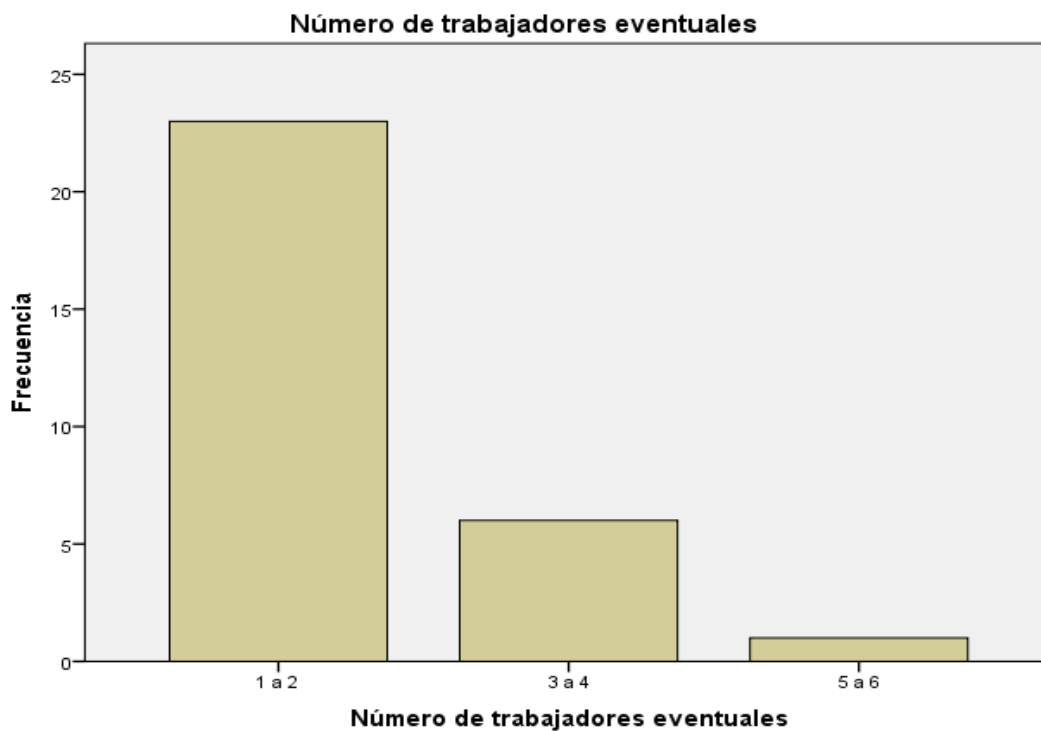


FIGURA N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 10



**TABLA N° 11**  
**MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Obtener ganancia	25	83,3
Subsistencia	5	16,7
Total	30	100,0

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

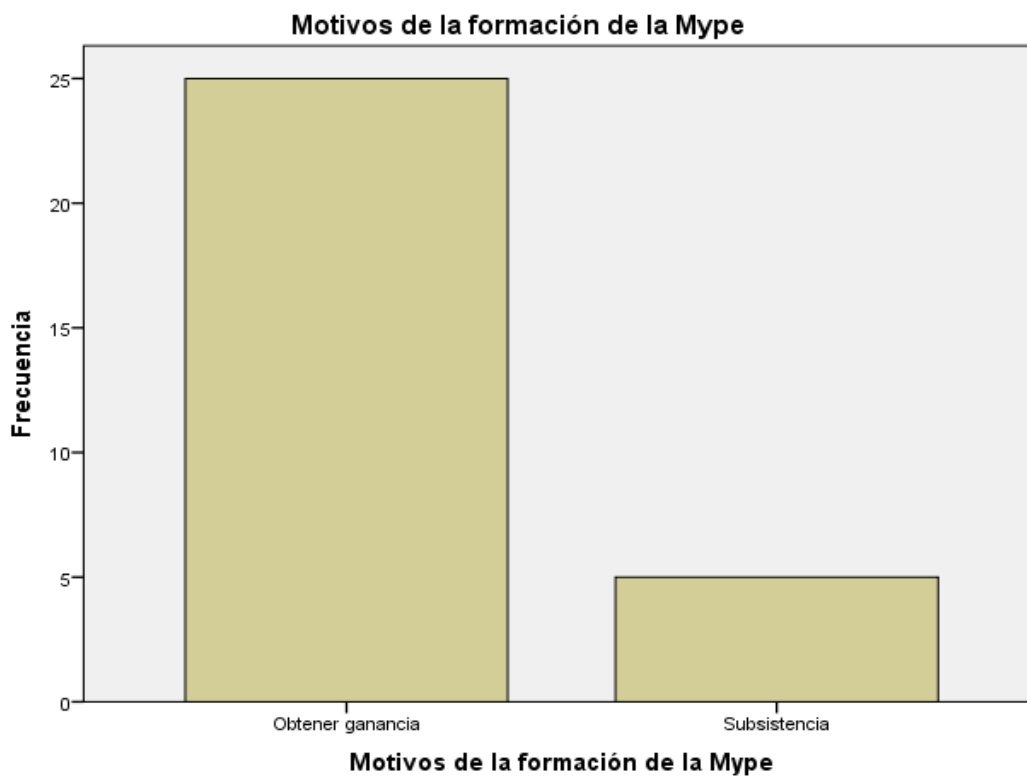


FIGURA N° 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 11

**TABLA N° 12**  
**REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	26	86,7
Financiamiento de terceros	4	13,3
Total	30	100,0

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

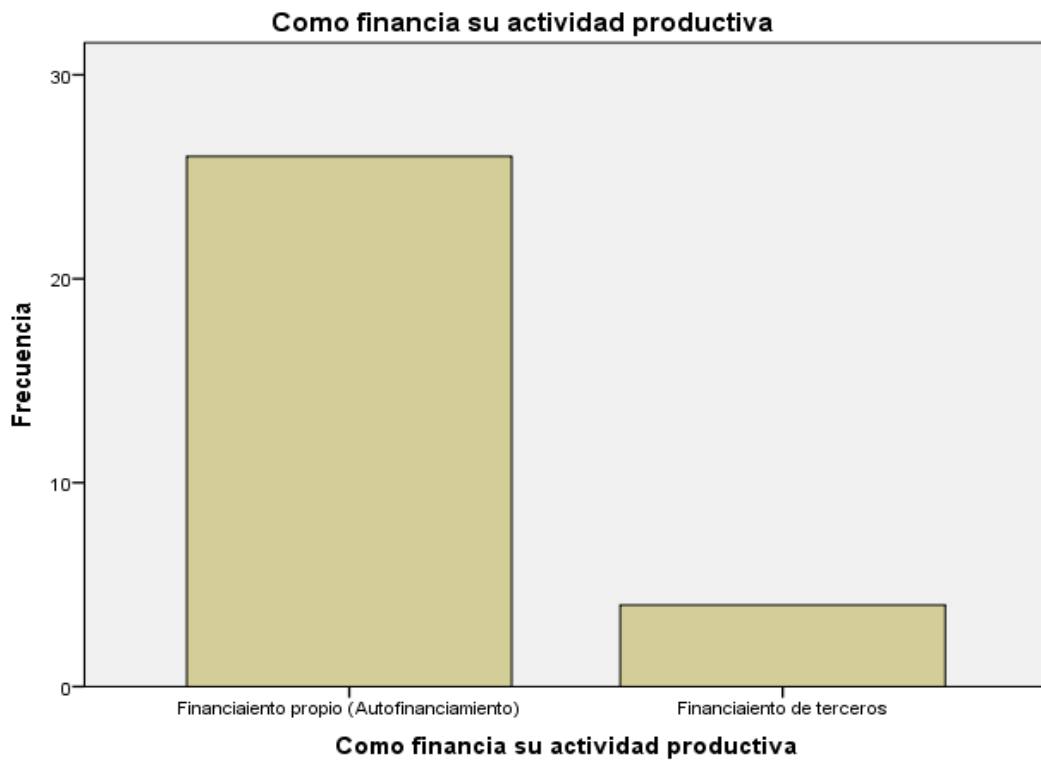


FIGURA N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 12

**TABLA N° 13**  
**ENTIDADES BANCARIAS QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Financieras o Cajas	2	6,7
Banco de crédito (BCP)	2	6,7
No realiza financiamiento	26	86,7
Total	30	100,0

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

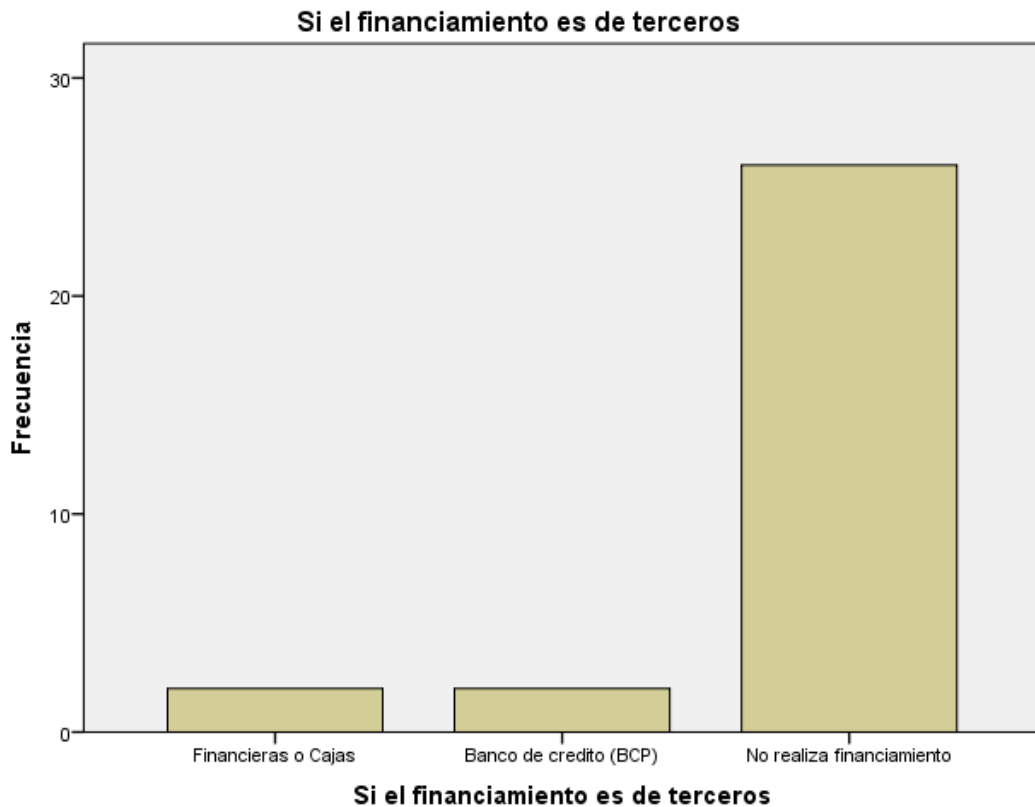


FIGURA N° 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 13

**TABLA N° 14**  
**TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE**  
**PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Desconoce	4	13,3
No realiza financiamiento	26	86,7
Total	30	100,0

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

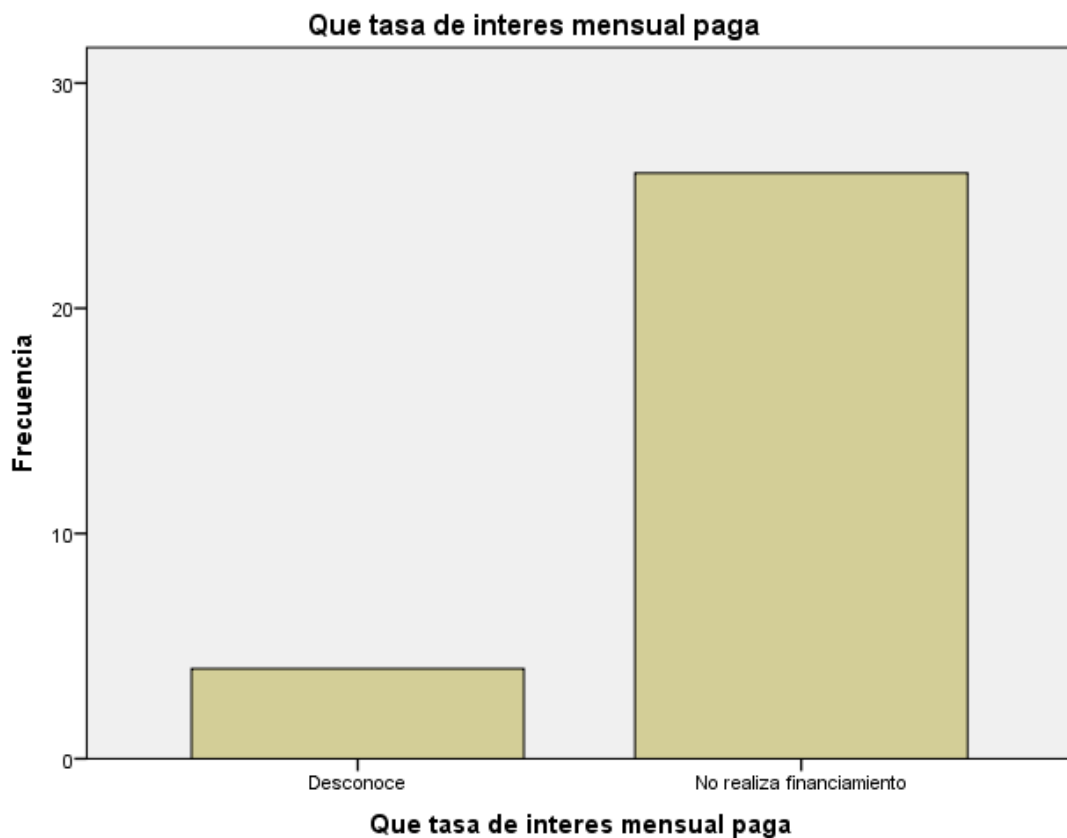


FIGURA N° 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 14

**TABLA N° 15**

**ENTIDADES NO FINANCIERAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO  
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,  
RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,  
2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido No realiza financiamiento	26	86,7
Ninguna	2	6,7
Mi Banco	2	6,7
Total	30	100,0

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

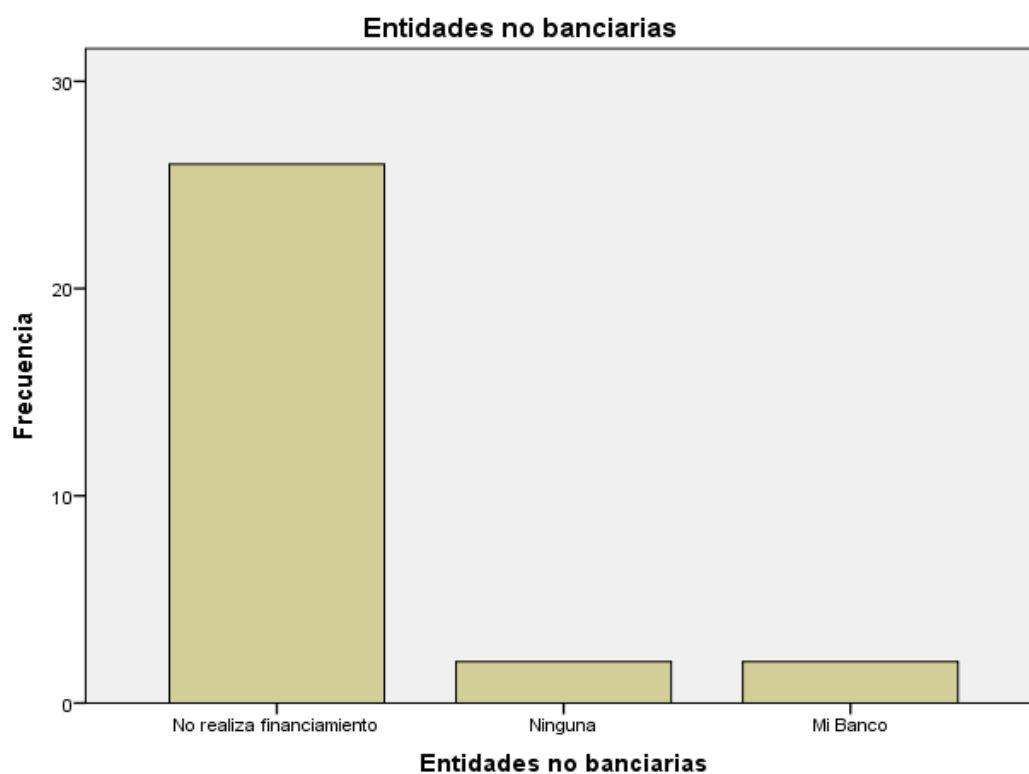


FIGURA N° 15. Entidades no financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 15

**TABLA N° 16**  
**TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS ENTIDADES NO FINANCIERAS**  
**QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Ninguna	26	86,7
Desconoce	4	13,3
Total	30	100,0

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

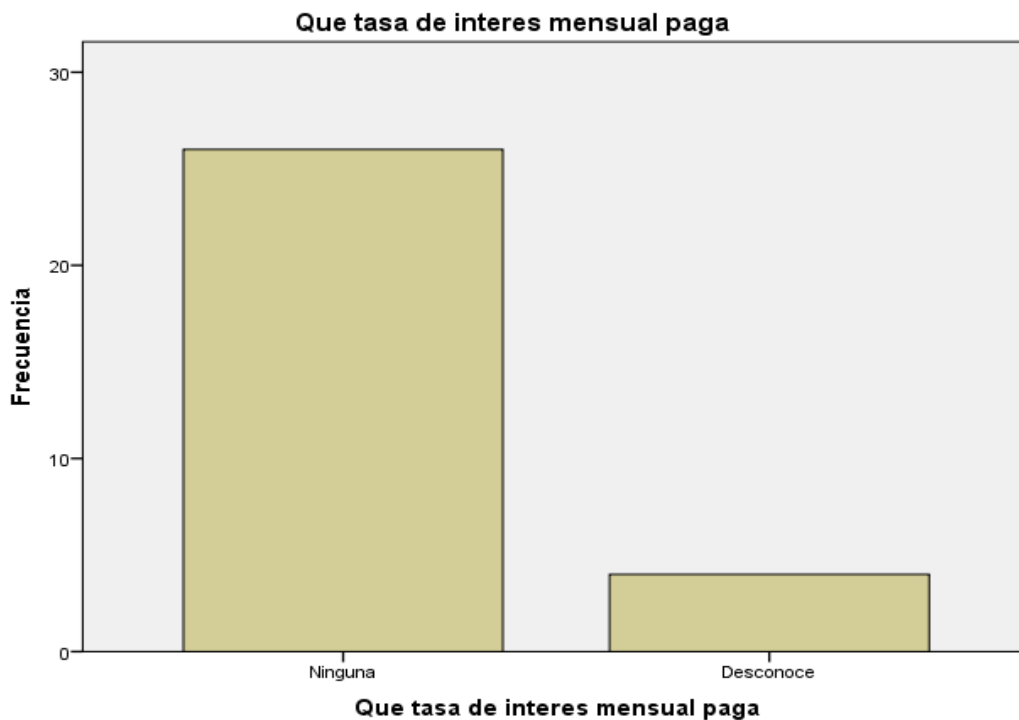


FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades no financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 16

**TABLA N° 17**

**PRESTAMISTAS O USUREROS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido No realiza financiamiento	30	100,0

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

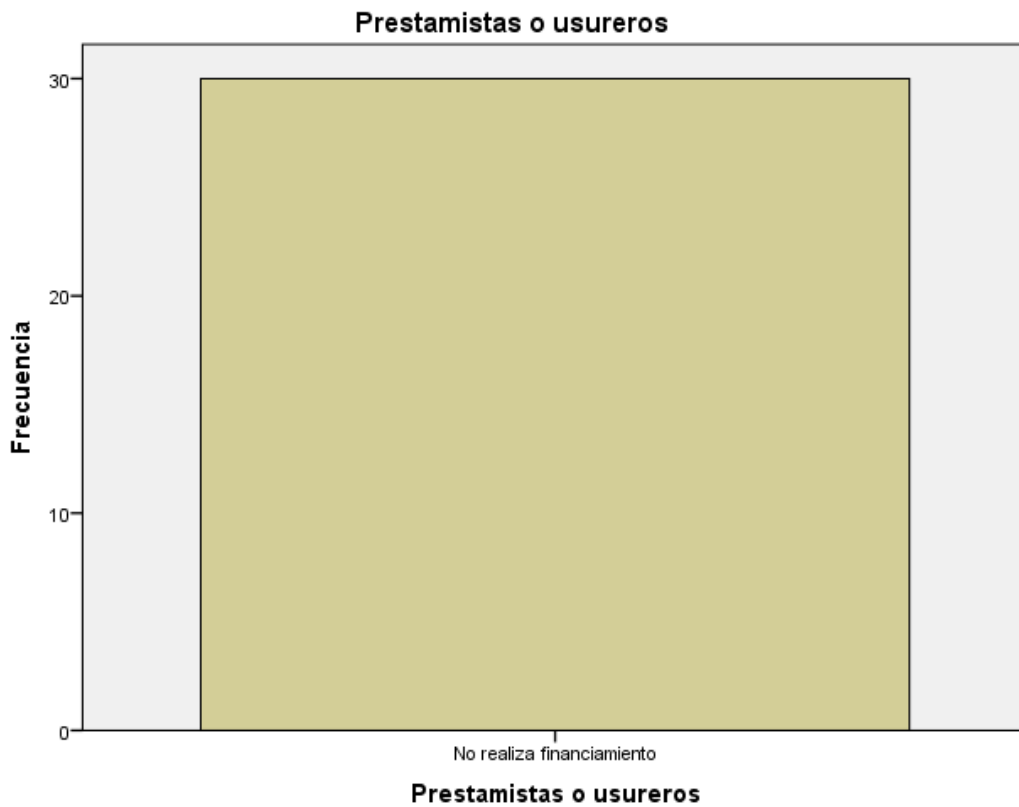


FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 17

**TABLA N° 18**  
**TASA DE INTERES MENSUAL DE LOS PRESTAMISTAS O USUREROS**  
**QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido No realiza financiamiento	30	100,0

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

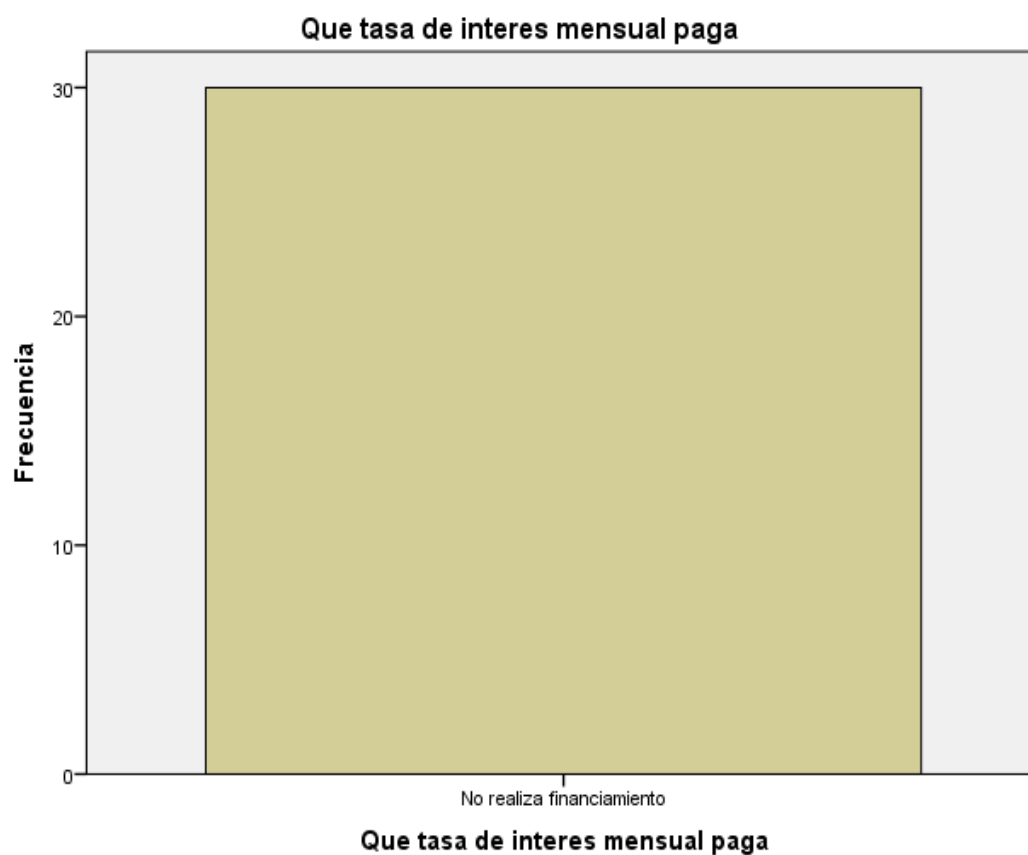


FIGURA N° 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 18



**TABLA N° 19**  
**OTRAS ENTIDADES QUE RECIBE FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y**  
**VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Ninguna	30	100,0

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

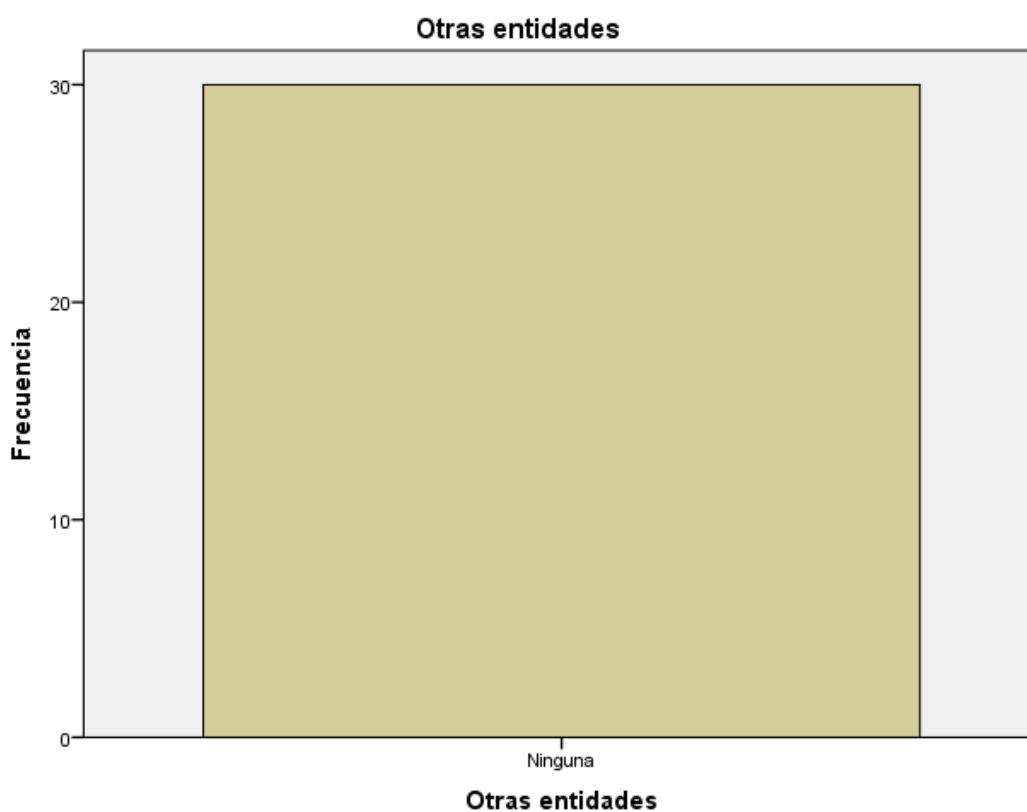


FIGURA N° 19. Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 19

**TABLA N° 20**  
**ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidades Bancarias	2	6,7
	Entidades no bancarias	2	6,7
	No realizan financiamiento	26	86,7
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100,0</b>

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

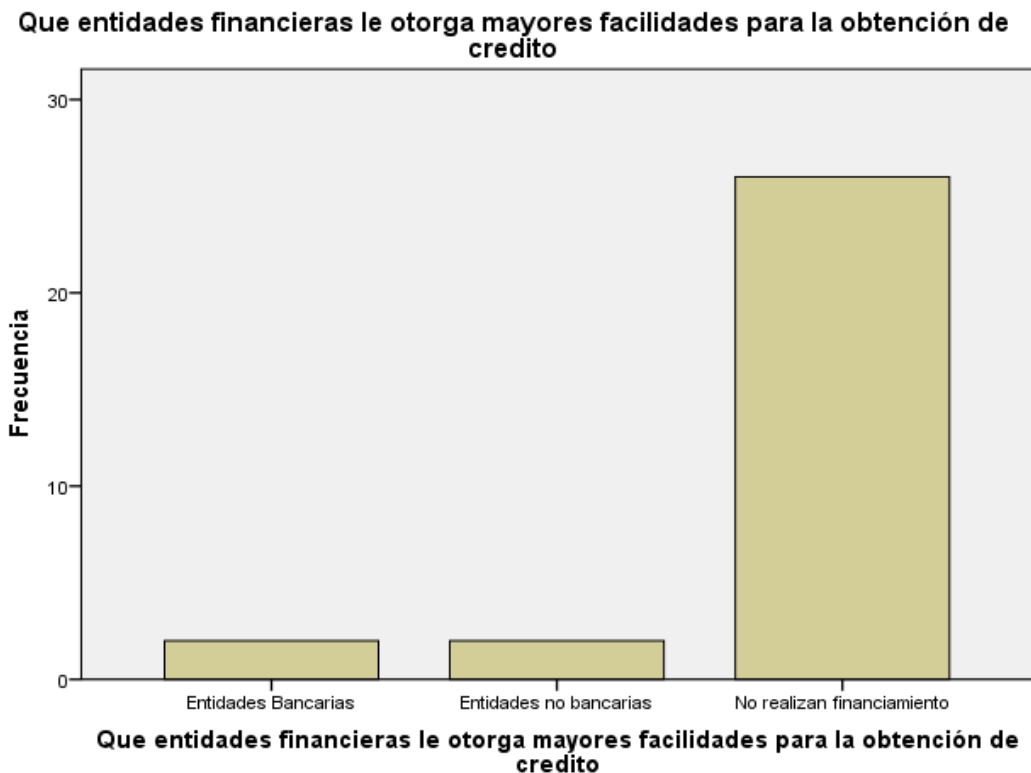


FIGURA N° 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 20

**TABLA N° 21**  
**LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS**  
**SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

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

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



FIGURA N° 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 21

**TABLA N° 22**  
**MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido 1000 a 20 000 nuevos soles	2	6,7
21 000 a 50 000 nuevos soles	2	6,7
No realizaron financiamiento	26	86,7
Total	30	100,0

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

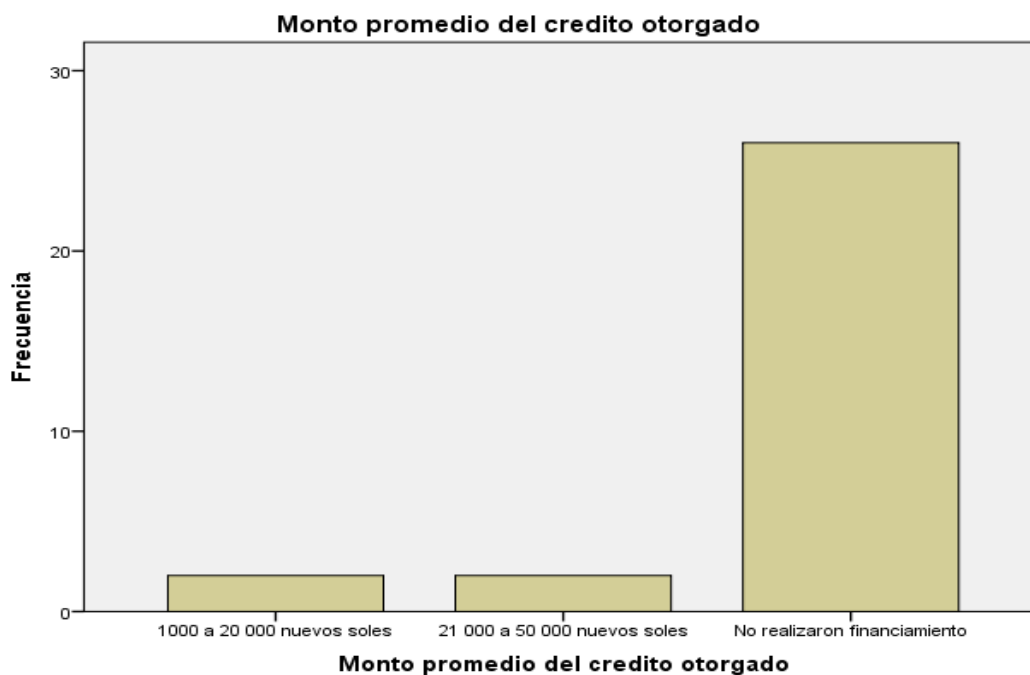


FIGURA N° 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 22

**TABLA N° 23**  
**TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Corto Plazo	2	6,7
Largo Pazo	2	6,7
No realizaron financiamiento	26	86,7
Total	30	100,0

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

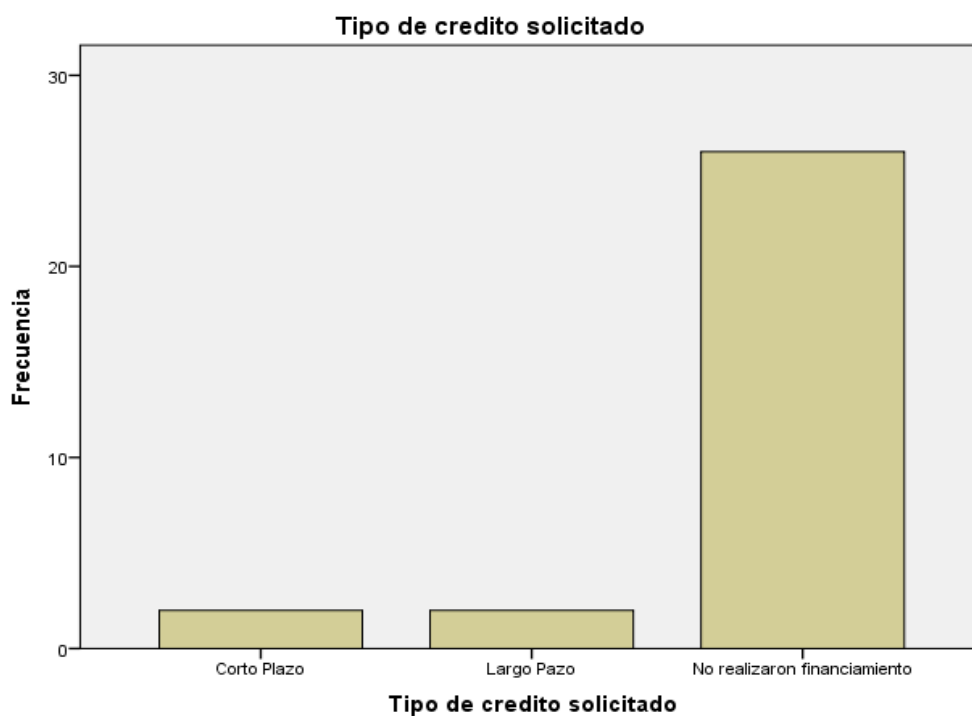


FIGURA N° 23. Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 23

**TABLA N° 24**  
**INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y**  
**VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mejoramiento y/o ampliación del local	1	3,3
Activos fijos	3	10,0
No realizaron financiamiento	26	86,7
Total	30	100,0

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



FIGURA N° 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 24

**TABLA N° 25**  
**RECIBIÓ CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS**  
**REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

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

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

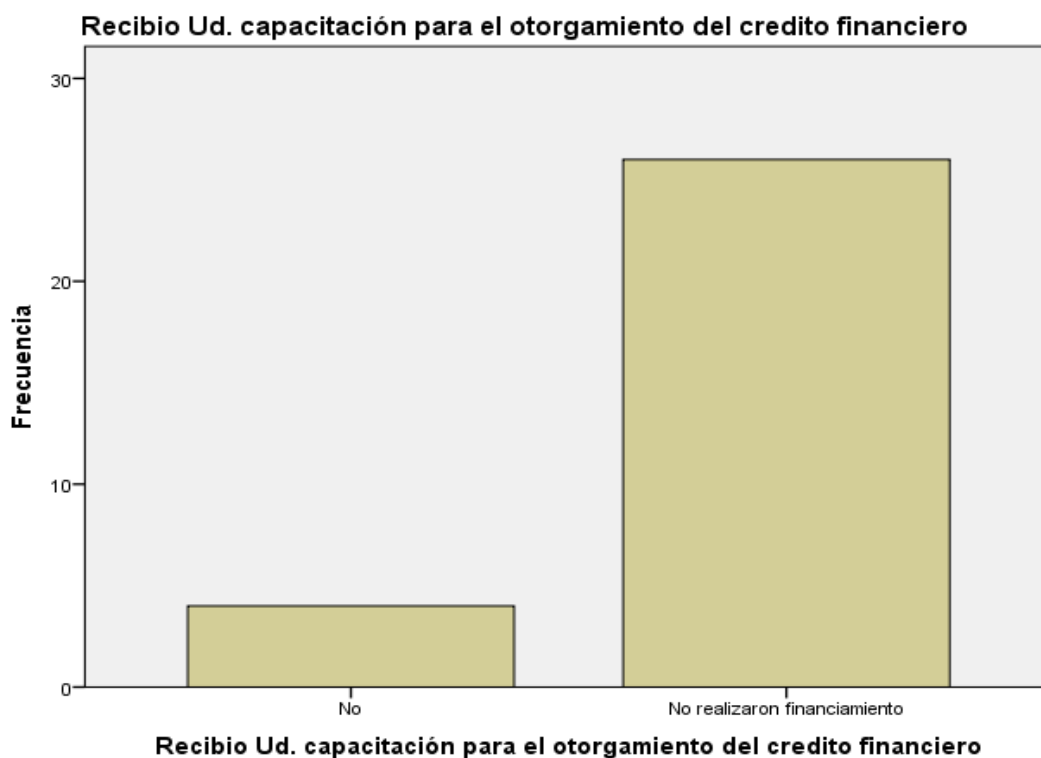


FIGURA N° 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 25

**TABLA N° 26**  
**CANTIDAD DE CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIÓ EN EL**  
**ÚLTIMO AÑO EL REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido 0	30	100,0

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

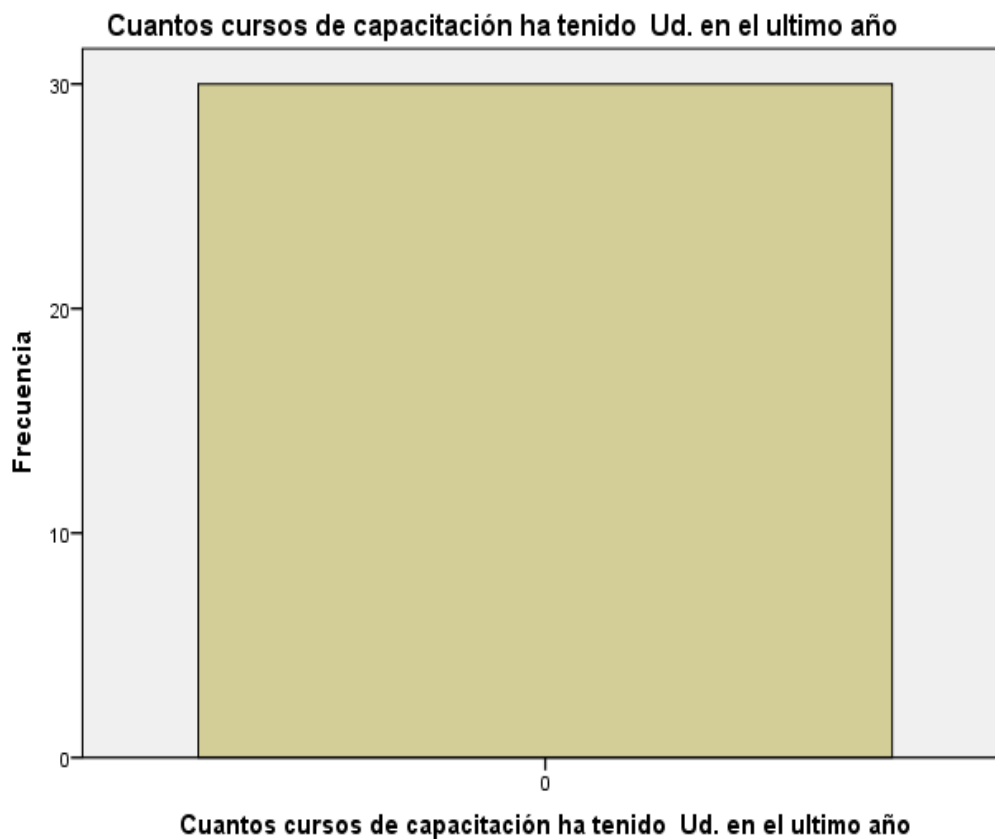


FIGURA N° 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 26



**TABLA N° 27**  
**QUÉ TIPO DE CURSO PARTICIPO EL REPRESENTANTES DE LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Otros	1	3,3
No tuvo capacitación	29	96,7
Total	30	100,0

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

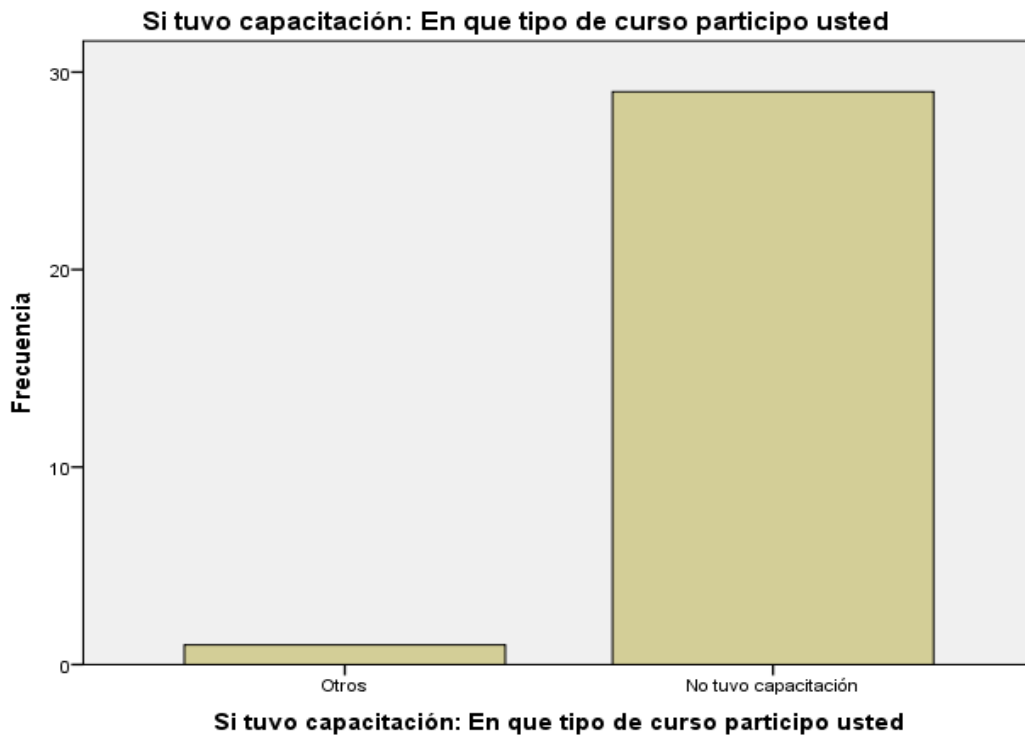


FIGURA N° 27. Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 27

**TABLA N° 28**  
**RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

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

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

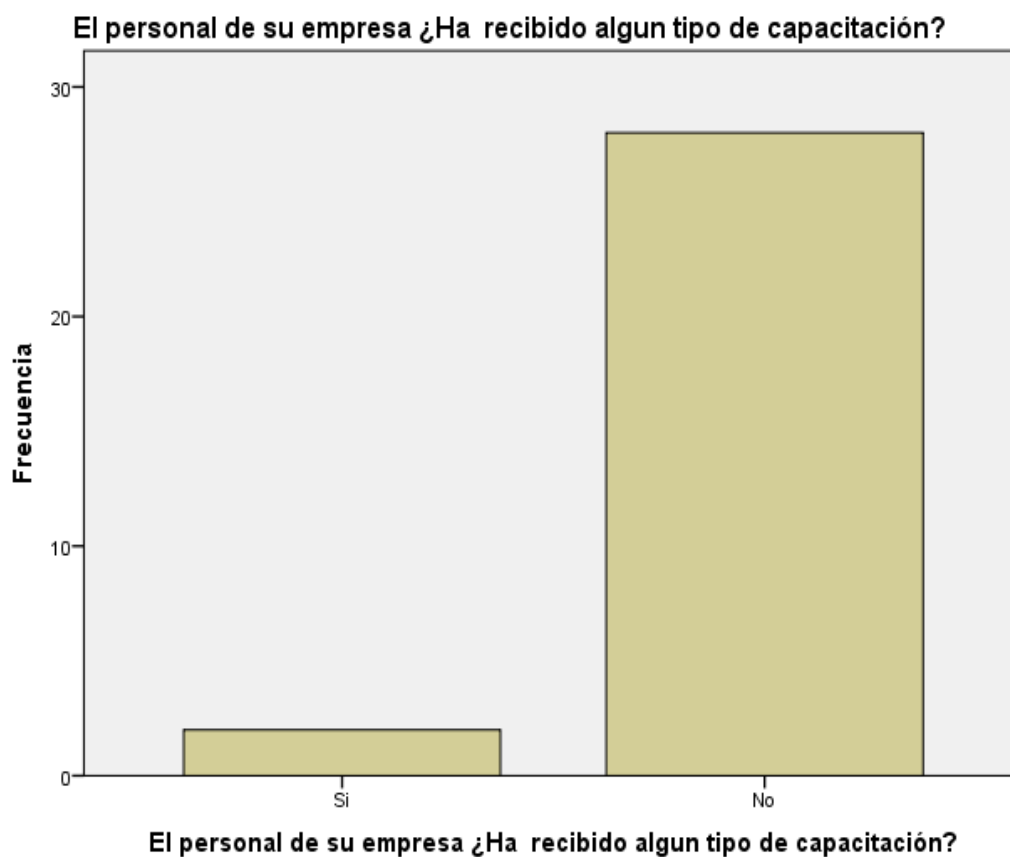


FIGURA N° 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 28

**TABLA N° 29**  
**CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EL PERSONAL**  
**DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,**  
**2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido 1 curso	2	6,7
No tuvieron capacitación	28	93,3
Total	30	100,0

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



FIGURA N° 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 29

**TABLA N° 30**  
**CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN EN LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

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

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

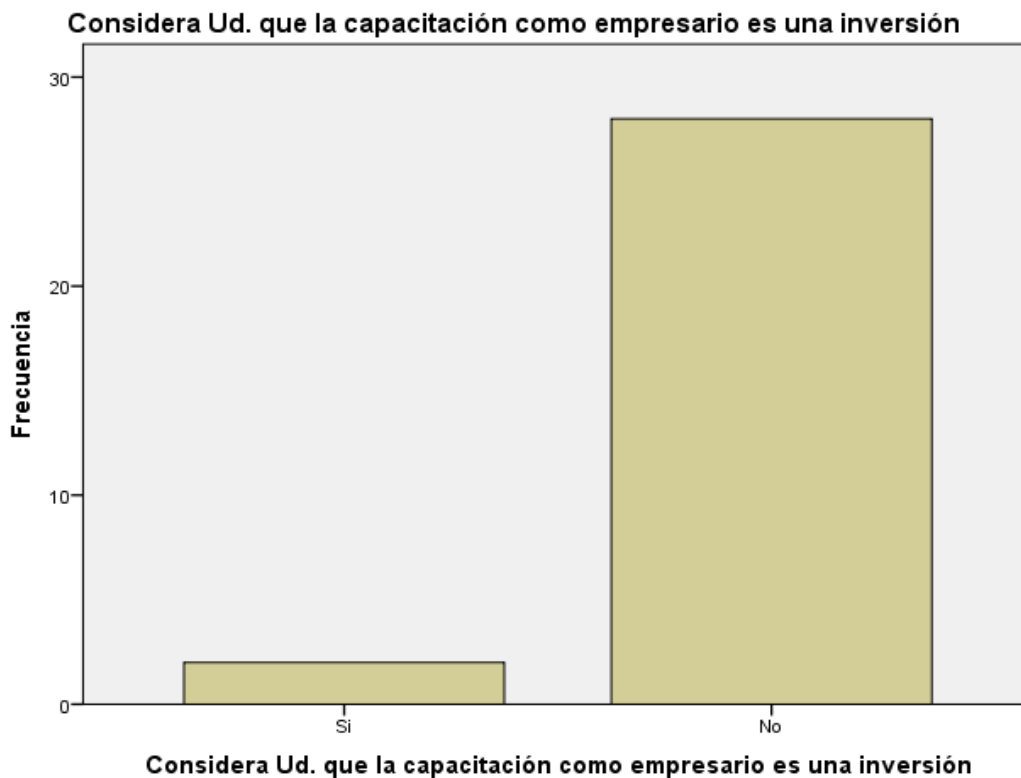


FIGURA N° 30. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 30

**TABLA N° 31**  
**CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE**  
**EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,**  
**2018.**

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

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

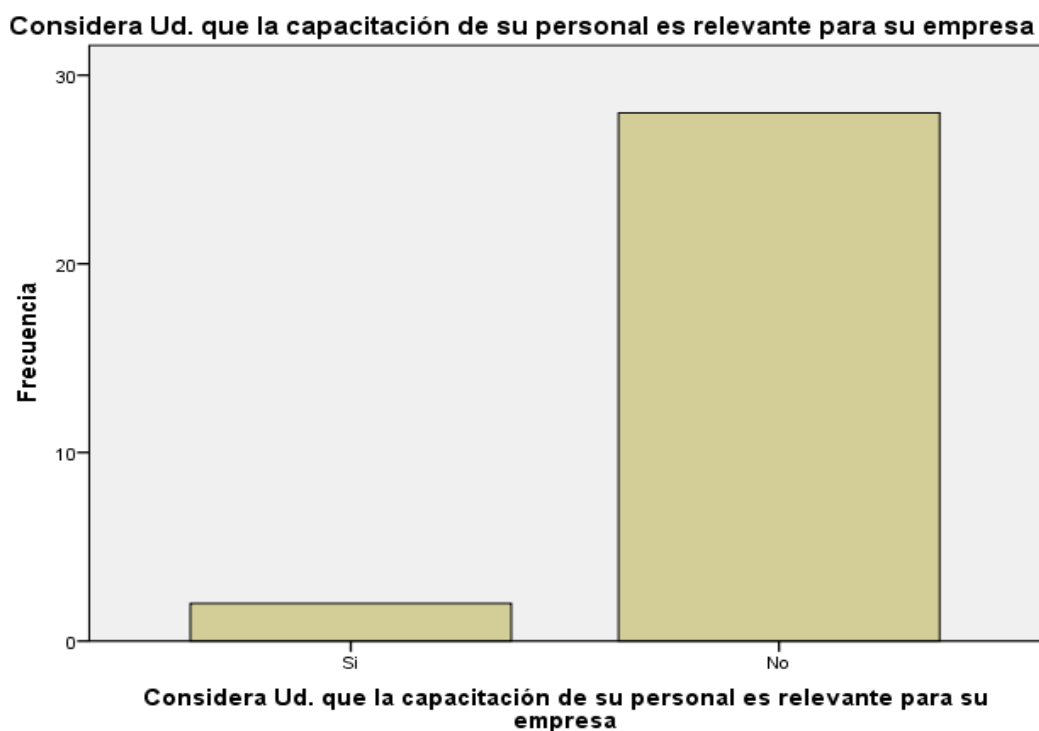


FIGURA N° 31. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 31

**TABLA N° 32**  
**TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES EN LOS**  
**ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido No tuvieron capacitación	28	93,3
Seguridad en el trabajo	2	6,7
Total	30	100,0

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



**FIGURA N° 32.** Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 32

**TABLA N° 33**  
**EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

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

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

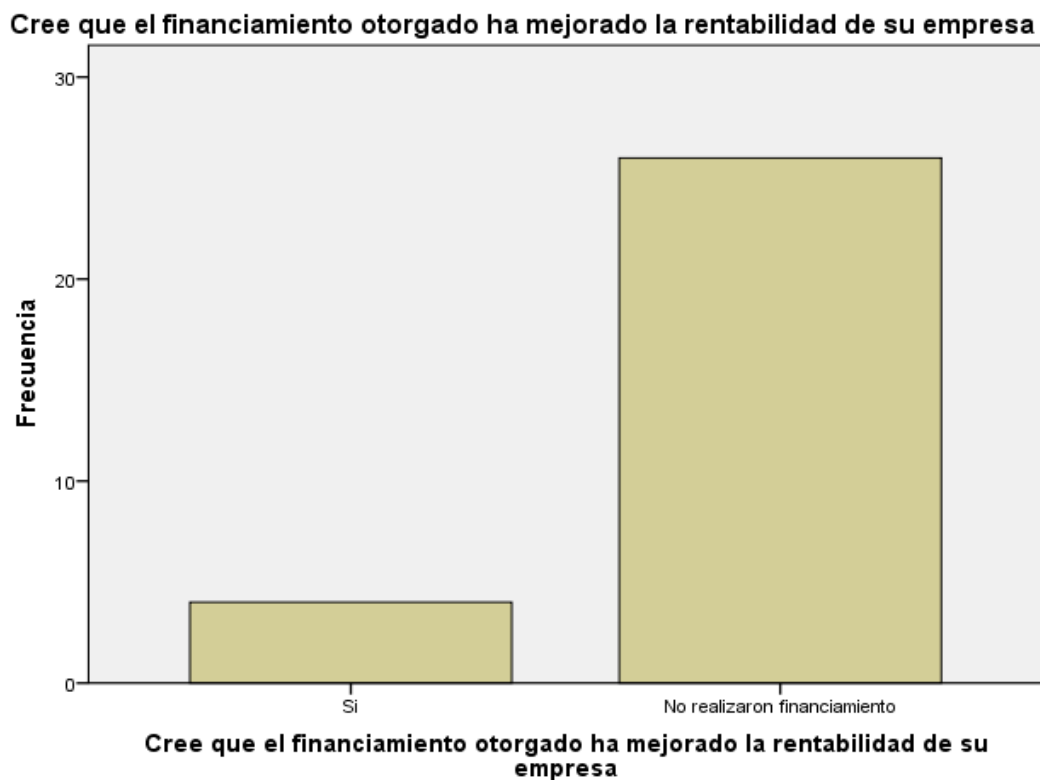


FIGURA N° 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 33

**TABLA N° 34**  
**LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Si	24	80,0
No	6	20,0
Total	30	100,0

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

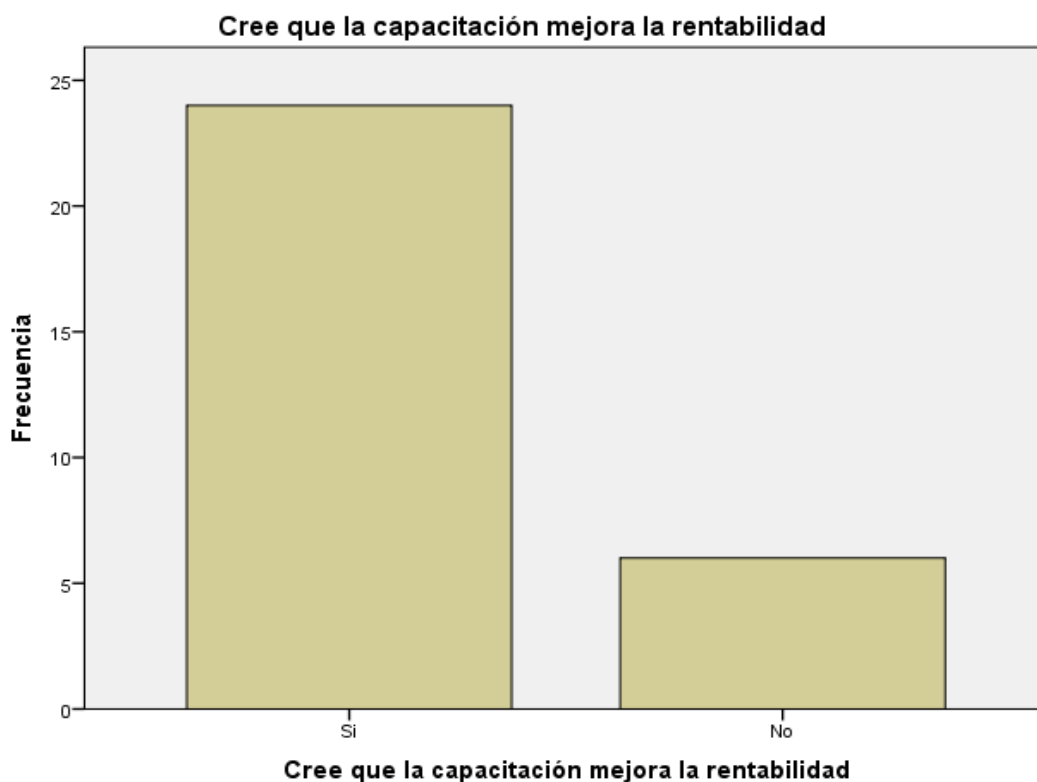


FIGURA N° 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 34



**TABLA N° 35**  
**LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Si	24	80,0
No	6	20,0
Total	30	100,0

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



FIGURA N° 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 35

**TABLA N° 36**  
**LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE GAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

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

Fuente: Encuesta 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 últimos años**

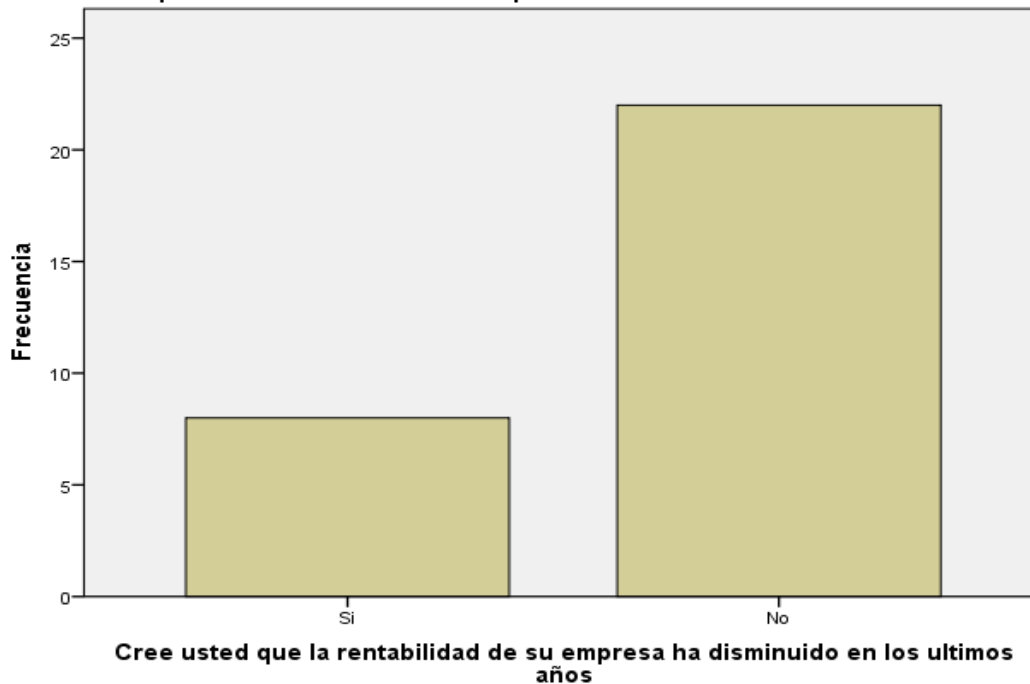


FIGURA N° 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 36

## **4.2. Análisis de Resultados**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes legales el 40% (12) tienen de 31 a 45 años, el 33.3% (10) tienen de 46 a 60 años de edad, el 20% (6) tienen 61 a más años, y el 6.7% (2) tienen de 18 a 30 años a más (Ver tabla 1).
- El 63.3% (19) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 36.7% (11) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- El 66.7% (20) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa; el 13.3% (4) tienen superior universitaria completa, el 10% (3) tienen superior no universitaria completa, el 6.7% (2) tienen secundaria incompleta y el 3.3% (1) con estudios superior no universitaria incompleta. (Ver tabla 03).
- El 66.7% (20) de los representantes legales, tienen la condición de convivientes, el 23.3% (7) son casados, el 6.7% (2) otra condición y el 3.3% (1) divorciados. (Ver tabla 04).
- El 83.3% (25) de los representantes legales no tienen profesión; el 6.7% (2) son contadores, el 6.7% (2) son profesores y el 3.3% (1) son de profesión administrador. (Ver tabla 05).
- El 100% (30) de los representantes legales su ocupación es comerciante (Ver tabla 06).

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

- El 83.3% (25) de las empresas tienen entre 1 a 15 años en el rubro, mientras que el 16.7% (5) tienen de 6 años a 10 años en el rubro. (Ver tabla 07).

- El 100% (30) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 50% (15) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 30% (9) tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes y el 20% (6) tienen entre 5 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 76.7% (23) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 20% (6) tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales, mientras que el 3.3% (1) tienen entre 5 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 83.3% (25) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que del 16.7% (5) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

#### **Respecto al financiamiento**

- El 86.7% (26) de las microempresas se autofinancian, mientras que el 13.3% (4) su financiamiento es por terceros. (Ver tabla 12).
- El 86.7% (26) de las microempresas no realizó financiamiento porque se autofinancian, el 6.7% (2) se financió por intermedio de entidades bancarias, mientras que el 6.7% (2) acudió a entidades no bancarias. (Ver tabla 13).
- El 86.7% (26) de las microempresas no pagó tasa de interés por que no realizó financiamiento, mientras que el 13.3% (4) que si realizó financiamiento desconoce la tasa de interés mensual que pagó (Ver tabla 14).
- El 86.7% (26) no acudió a entidades no financieras porque se autofinanciaron, el 13.3% (4) acudió a Mi Banco a otras entidades no bancarias. (Ver tabla 15).
- El 86.7% (26) no pagó tasas de intereses a entidades no financieras porque se autofinanciaron, mientras que el 13.3% (4) que si realizó financiamiento de entidades no bancarias, desconoce la tasa de interés que les cobraron (Ver tabla 16).

- El 100% (30) no obtuvo crédito de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 100% (30) de las microempresas no pagó tasa de interés mensual a los prestamistas o usureros (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 indicó que no realizó ningún financiamiento por lo tanto no precisa que entidades financieras otorga facilidades, el 13.3% (4) que sí obtuvo financiamiento, precisa que las entidades bancarias y no bancaria les otorgan beneficios al momento de adquirir crédito. (Ver tabla 20).
- El 86.7% (26) no realizaron financiamiento, por lo tanto no precisa los montos solicitados, el 10% (3) que solicitaron crédito, sí les otorgaron el crédito solicitado, mientras que al 3.3% (1) que también solicitó crédito precisó que no se les otorgó el crédito que solicitaron. (Ver tabla 21).
- El 86.7 % (26) de las microempresas no realizó financiamiento, por lo tanto no precisa el monto promedio gestionado, mientras que el 13.3% (4) que sí solicitó crédito se les otorgó los montos de S/1,000 a S/50,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 86.7% (26) de las microempresas no realizaron financiamiento, por lo tanto no precisa a que tiempo fueron los créditos, mientras que el 13.3% (4) que realizó financiamiento, dichos compromisos financiero fueron entre corto plazo y largo plazo (Ver tabla N° 23).
- El 86.7% (26) no realizaron financiamiento, por lo tanto no precisa en que invirtieron los créditos, mientras que el 13.3% (4) que sí obtuvo

financiamiento, lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de 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 en el crédito otorgado por que no realizaron financiamiento, mientras que el 13.3% (4) que si realizó financiamiento no fueron capacitado al otorgamiento del crédito financiero. (ver tabla 25).
- El 100% (30) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibió cantidades de capacitación (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) participó en otros cursos de capacitación no precisados. (ver tabla 27)
- El 93.3% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no fueron capacitados, mientras que el 6.7% (2) precisa que sí dio capacitación a sus trabajadores (ver tabla 28).
- El 93.3% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas no recibieron cantidades de capacitaciones, mientras que el 6.7% (2) se les otorgó 1 curso de capacitación. (ver tabla 29).
- El 93.3% (28) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación no es una inversión, mientras que el 6.7% (2) precisa que si (ver tabla 30).
- El 93.3% (28) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación no es relevante, mientras que el 6.7% (2) indica que sí es relevante la capacitación (ver tabla 31).

- El 93.3% (28) de los trabajadores, de la micro y pequeña empresa, no participaron en ningún tipo de cursos de capacitación, mientras que el 6.7% (1) se capacitó en seguridad en el trabajo (Ver tabla 32).

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

- El 86.7% (26) de micro y pequeña empresa creen que el financiamiento no mejora su rentabilidad, mientras que el 13.3% (4) indica que sí mejora su rentabilidad (ver tabla 33).
- El 80% (24) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 6% (6) indicó que no (ver tabla 34).
- El 80% (24) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad en los últimos años, mientras que del 20% (6) indicó que no mejoró (ver tabla 35).
- El 73.3% (22) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyó en los últimos años, mientras que del 26.7% (8) indicó que sí (Ver tabla 36)

### **V. CONCLUSIONES.**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que el 53.3% (16) de los representantes de las micro empresas tienen de 46 a más de 61 años de edad.
- El 63.3% (19) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 66.7% (20) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios.
- El 66.7% (20) de los representantes de las empresas son convivientes.
- El 83.3% (25) de los representantes no tiene profesión.
- El 100% (30) de los de los representantes su ocupación es el comercio.

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

- El 83.3% (25) de las micro y pequeñas empresas tienen entre 1 a 15 años en el rubro.
- El 100% (30) de las microempresas son formales.
- El 80% (24) de las microempresas tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 96.7% (29) de las microempresas tienen de 1 a 4 trabajadores eventuales.
- El 83.3% (25) de las microempresas el motivo de la formación fue para obtener ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- El 86.7% (26) de las microempresas se autofinancian.
- El 86.7% (26) no accede a entidades bancarias, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no paga tasa de interés a entidades bancarias, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no acceden a entidades no financieras, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no paga tasa de interés a las entidades no financieras, porque se autofinancian.
- El 100% (30) no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 100% (30) no paga tasas de interés a prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las microempresas no realizan crédito a otras entidades.
- El 86.7% (26) no precisa que entidades bancarias les otorgaron beneficios, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no precisa si los créditos fueron en los montos solicitados, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no precisa el monto promedio de los créditos obtenidos, porque se autofinancian.



- El 86.7% (26) no precisa a que tiempo fueron los créditos, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no precisa en que invirtió su crédito solicitado, porque se autofinancian.

### **Respecto a la capacitación**

- El 86.7% (26) no recibió capacitación previa al crédito financiero, porque se autofinancian.
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas no tuvo cantidades de cursos de capacitación.
- El 96.7% (29) de las micro y pequeñas empresas no recibieron tipos de capacitación.
- El 93.3% (28) de los representantes de la micro y pequeña empresa su personal no recibieron ningún tipo de capacitación.
- El 93.3% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron cantidades de capacitación.
- El 93.3% (28) creen que la capacitación no es una inversión.
- El 93.3% (28) no creen que la capacitación sea relevante.
- El 93.3% (28) 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 la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento no mejora la rentabilidad, porque no realizaron financiamiento.
- El 80% (24) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.

- El 80% (80) 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 jóvenes a este rubro de compra y venta de gas ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Que las mujeres se atrevan a invertir en este rubro de compra y venta de gas.
- Que los microempresarios mejoren su condición académica con la finalidad de mejorar sus conocimientos.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de gas sirva para tener más familias legalmente constituidas.
- Que se preparen en instituciones universitarias para optar algún título profesional ligado al giro del negocio.
- Que el micro empresario del rubro compra y venta de gas, mejoro su giro del negocio

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

- Que aprovechen su antigüedad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios ante las entidades bancarias.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente para mayor solides empresarial.

- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, de tal manera, eviten costos laborales innecesarios.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para la empresa siga creciendo.

### **Respecto al financiamiento**

- Que evalúan si es necesario contar con financiamiento externo.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas del sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para no comprometer su rentabilidad futura.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades para acceder a un crédito financiero.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado, para evitar los intereses altos de las entidades no bancarias.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión de financiamiento, y evitar de solicitar crédito a prestamistas o usureros.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos, de otras entidades.
- Qué realicen un estudio minucioso de las entidades financieras que otorgan beneficios para los créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver sin afectar la rentabilidad futura de la microempresa.
- Que soliciten montos de crédito necesario para su actividad empresarial.

- Sí la inversión es a largo plazo el crédito tiene que ser pagadero a largo plazo.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar, y que este crédito sea invertido como capital de trabajo.

### **Respecto a la capacitación**

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Realicen capacitación las entidades financieras.
- Los cursos de capacitación de las entidades financieras debe ser en gerenciamiento del micro crédito.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo en seguridad industrial.
- Que se capacite al personal por lo menos dos veces al año.
- Dentro de su flujo de caja proyectado la micro empresa debe presupuestar un monto para la capacitación de su recurso humano.
- Dado que el recurso humano es importante en las organizaciones empresariales estos deben mantenerse en constante capacitación.
- Los cursos a priori que debe capacitarse el personal dado el giro de negocio de compra y venta de gas debe ser en seguridad industrial y primeros auxilios.

### **Respecto a la rentabilidad**

- Que realicen capacitaciones en indicadores de gestión.
- Cuando se solicite crédito, deben ser con la condición de generar rentabilidad
- Que inviertan en compra de balones de gas con la finalidad de no sufrir falta de stock de balones.
- Las empresas deben manejar indicadores de gestión.

- Que la empresa analice seriamente los indicadores de gestión y tomar decisiones acertadas para mantener su rentabilidad.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1 Referencias bibliográficas

- Alberca J. E. (2012), *Incremento de rentabilidad en la empresa*. (pp. 9-12). (Tesis de pregrado. Escuela de estadística y finanzas. Carrera de Finanzas. Universidad Central del Ecuador). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:b-EuiP0AJqAJ:www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/825/1/T-UCE-0005-140.pdf+&cd=12&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Amaya G. J. (2014), *Caracterización de la formalización y la capacitación de las mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de gas doméstico en el distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012 – 2013*. (p. 6). (Tesis de pre grado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034537>
- Campaña (2015), *¿Qué sucede con las microempresas en el Perú*. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucedeccon-las-microempresas-en-el-peru.html>
- Carrasquillo L. (2011), *Definiciones...qué es una microempresa*. Recuperado de <https://incubadorademicroempresas.com/lucy/blog/definamos-que-es-una-microempresa>
- Castillo (2016), *Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa. Apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley*

*N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE.* Recuperado de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/tag/ley-30056/>

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>

Domínguez R.N. (2016), *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Yarinacocha, 2015*. (p. 6). (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Drucaroff S. y Balestra J. (2013), *Desarrollo y competitividad de las Pymes industriales*. (p. 2). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:h2q3HD-vGskJ:www.bo.emb-japan.go.jp/files/000208078.pdf+&cd=10&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

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>

Flores A. A. (2004), *Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*. (pp. 32-34). (Tesis doctoral en ciencias contables y empresarial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos). Recuperado de

[http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/380/flores\\_ka.pdf;jsessionid=A1391DC9B3ACF8CD7F132F6C308D0402?sequence=1](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/380/flores_ka.pdf;jsessionid=A1391DC9B3ACF8CD7F132F6C308D0402?sequence=1)

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014), *Metodología de la investigación*.

En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (p. 80).

México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Jaramillo M. y Valdivia N. (2005), *Las políticas para el financiamiento de las*

*Pymes en el Perú*. Recuperado de <http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.pdf>

Lachi R. P. (2016), *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la*

*rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Manantay, 2015*. (p. 5).

(Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech

La República (2017), *Mypes tributarán de acuerdo a sus utilidades*. Recuperado de

<https://larepublica.pe/economia/1013368-mypes-tributaran-de-acuerdo-a-sus-utilidades>

Marcelo F. y Vila V. (2015), *¿Qué tan importante son las Mypes para la economía*

*del país?*. Recuperado de <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-y-valeria-vila>

[marcelo-y-valeria-vila](http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-y-valeria-vila)

Mares C. (s.f.), *Las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú*. Recuperado de

[http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares\\_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

- Martínez M. J. (2009), *Taller de Capacitación. Concepto de Capacitación*. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>
- Ortega N. A. (2014) *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes por mayor de la provincia de Pomabamba 2013*. (p. 5). (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045159>
- Paningo D., Pasquini R. y Streb M. L. (2007), *Estructura del financiamiento*. (p. 46). Recuperado de <http://www.iaef.org.ar/files/revista/210/estructura.pdf>
- Puente A. (2009), *Fianzas corporativas*. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
- Ramos Y. R. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes del distrito de Tacna periodo 2012-2013*. (p. 5). (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036729>
- Robredo G. (2015), *¿Cómo están hoy las Pymes en Argentina?* Recuperado de <http://www.cartafinanciera.com/pymes/como-estan-hoy-las-pymes-en-argentina>
- Sabino C. (1994), *El proceso de investigación*. (p. 151). Recuperado de <http://www.iutep.tec.vc/uftp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSabino-ElProcesoDeInvestigacion.PDF>



- Sanhueza P. A. (2011), *Microempresa y microfinanzas como instrumento de desarrollo local*. (pp. 355-358) (Tesis doctoral en Integración y Desarrollo Económico. Universidad Autónoma de Madrid). Recuperado de [https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/5981/36865\\_sanhueza\\_martinez\\_paulina\\_alejandra.pdf?sequence=1](https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/5981/36865_sanhueza_martinez_paulina_alejandra.pdf?sequence=1)
- Tafur L. M. (2016), *Incidencia del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro mecánica - tornero, del distrito de Callería, periodo 2014-2015*. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
- Valverde J. L. (2010), *Del emprendimiento a la micro empresa, minimizando las barreras entre el Mercado social y el Mercado capitalista*. (pp.142-145). (Tesis de maestría Universidad de Palermo – Argentina). Recuperado de [http://fido.palermo.edu/servicios\\_dyc/proyctograduacion/archivos/1092.pdf](http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyctograduacion/archivos/1092.pdf)
- Yañez G. (2013), *Proyectos de inversión y La teoría de la rentabilidad*. Recuperado de <https://www.rankia.mx/blog/actitudfinanciera/1751728-proyectos-inversion-teoria-rentabilidad>

## 7.2 Anexos

### 7.2.1 Anexo 01: Cuestionario



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

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

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

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

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

Razón Social:.....RUC N°.....

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

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria  
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....  
Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)  
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

#### **II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:**

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las 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.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

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

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

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

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

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

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

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

Otros: Especificar.....

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

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

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

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

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

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

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

Pucallpa, 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 comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018”

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

**AUTOR:**

Bach. Atenas Pezo Ahuanari

**ASESOR:**

Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

**TÍTULO:** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018”

**AUTOR (A):** Bach. Pezo Ahuanari Atenas

**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 comercio, rubro compra y venta de gas, del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 53.3% tienen entre 46 a 61 años de edad, el 63.3% son del sexo masculino, el 66.7% tienen estudios secundarios, el 66.7% son convivientes, no tiene profesión, y su ocupación es el comercio. El 83.3% tienen entre 1 a 15 años en el rubro, son formales, el 80% tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes y eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 86.7% de las microempresas se autofinancian, por lo tanto no accedieron a entidades bancarias, y no bancarias, prestamistas o usureros ni mucho menos a otras entidades, no pagan tasa de interés, no precisan que entidades bancarias les otorgaron beneficios, montos solicitados, montos promedios de créditos, a que tiempo son los créditos, no precisan en que se invierte un crédito, no recibieron capacitación previa al crédito financiero, no capacitan a su personal, no creen que la capacitación sea una inversión, ni relevante. El 86.7% creen que el financiamiento no mejora la rentabilidad, el 80% creen que la capacitación mejora la rentabilidad, del 80% su rentabilidad mejoro en los últimos años y del 73.3% su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

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

## **ABSTRACT**

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training, and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of gas, Callería district, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: 53.3% are between 46 to 61 years of age, 63.3% are male, 66.7% they have secondary studies, 66.7% are cohabitants, have no profession, and their occupation is commerce. 83.3% have between 1 and 15 years in the field, they are formal, 80% have 1 to 4 permanent and casual workers, they were trained to make a profit. 86.7% of micro-enterprises are self-financing, therefore they did not access banks, and non-banks, lenders or users, much less other entities, do not pay interest rates, do not specify which banks granted them benefits, amounts requested, average amounts of credits, at what time are the credits, they do not specify in which a credit is invested, they did not receive previous training to the financial credit, they do not train their personnel, they do not believe that the training is an investment, nor relevant. 86.7% believe that financing does not improve profitability, 80% believe that training improves profitability, 80% profitability improved in recent years and 73.3% profitability has not decreased in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

## **II. INTRODUCCIÓN**

Las microempresas son productoras de una buena parte de los bienes de consumo de muchos países, así mismo es productora de bienes intermedios para las industrias. Se considera que la microempresa es un gran generador de empleo ya que brindan oportunidad para que la mano de obra desplazada y los nuevos trabajadores que ingresan al mercado se empleen. La micro empresas son consumidoras de bienes de capital, son palancas de desarrollo en la creación de una industria nacional, de comercio y servicio; esto hace más cercano el desarrollo de nuevas tecnologías propias.

En esa misma línea, Drucaroff y Balestra (2013a), en “Desarrollo y competitividad de las Pymes industriales”, indican que Las pequeñas y medianas

empresas son claves para este desarrollo. Para estar a la altura del desafío el desarrollo industrial, es indispensable la construcción de conocimiento sobre el desempeño y la problemática de las Pymes industriales de forma de tener un diagnóstico preciso de las acciones necesarias para fortalecerlas desde el ámbito público y privado. Se necesita información para la acción. Pero también es importante aprender de las experiencias de países industrializados. El caso de Japón, indudablemente, nos brinda valiosas lecciones a partir de su estrategia de industrialización. Además, las micros y pequeñas empresas japonesas, constituyen eslabones fundamentales como proveedores de grandes industrias tienen un grado de integración con las grandes empresas.

Agrega, Drucaroff y Balestra (2013b), en “Desarrollo y competitividad de las Pymes industriales”, sostienen que la relevancia de las Pymes en Argentina, representan más del 97% del universo industrial argentino, cerca del 50% del empleo del sector y el 10% de las exportaciones manufactureras. En Japón, constituyen el 99,7% de las industrias, aportan el 70% del empleo y generan más del 50% del valor agregado industrial. Resulta relevante destacar algunos de los principales hitos de la política industrial en la década con especial impacto en las Pymes. Se han desarrollado iniciativas de importancia para la mejora en el acceso al crédito, el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico y la provisión de infraestructura para la radicación de industrias, de reciente implementación.

Igualmente, Flores (2004), en “Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”, nos dice que, las micro y pequeñas empresas en Europa sobre todo en el caso de Inglaterra se observa la figura del empresario, que en forma personal o asociado con sus familiares impulsa un mundo de pequeñas empresas, conducidas por los propietarios, utilizando la reinversión como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables que tuvo Inglaterra con un modelo de libre competencia. En Europa las Pequeñas Empresas tienen un sistema de subcontratación importante, sobre todo en la fabricación y en la construcción. Los salarios en las Pymes son sensiblemente inferiores a los de las empresas grandes. España junto con Japón e Italia, son los países que tienen una mayor proporción de ocupación industrial en empresas de dimensión Pequeña y Mediana.

Agrega Flores, los factores que coadyuvan al éxito de las Pequeñas y Medianas Empresas los podemos clasificar como Factores Internos, propios de la empresa, y



como Factores Externos, que son aquellos impuestos por el ambiente económico, social y político en que está inmersa la empresa y sobre las cuales, ésta no tiene mayores posibilidades de actuar.

Concluye Flores, aproximadamente el 70% del Producto Bruto Interno, ha sido realizado por la PYME. Se observa además que las empresas con menos de 100 personas, constituyen el 99% del total, allí trabajan aproximadamente el 70% de los trabajadores italianos. En Italia existe una vastísima difusión del empresariado, con una empresa cada dieciocho habitantes. En Italia el crecimiento de las PYMES ha estado basado en algunas condiciones, que se dieron en su momento, como: La ampliación del mercado interno italiano, a raíz del crecimiento de la gran industria, la existencia por un largo período de numerosos sistemas de protección de los mercados locales, apoyo con financiamiento, un nivel de cultura técnica y general, que hizo posible la entrada en la actividad manufacturera moderna y el predominio en las zonas rurales en algunas regiones, donde la familia campesina como una unidad independiente ya estaba acostumbrada a la autogestión con mano de obra de bajo costo.

También, Robredo (2015), en “¿Cómo están hoy las Pymes en Argentina?”, el 70% de estas firmas operó con rentabilidad negativa o nula. Y el restante 30% de las Pymes tuvo un leve nivel positivo en sus márgenes. La situación es delicada ya que las Pymes utilizan las Ganancias para la inversión y el crecimiento, por lo que de esta manera se encuentra en riesgo miles de empresas y empleos.

Concluye Robredo, las Pymes se financian con su tasa de ganancias que le permiten obtener créditos y hacer uso de diversas herramientas financieras. Entendiendo la importancia de las empresas que son motor de la economía argentina, sin inversión productiva, se resiente la productividad de la empresa y se incrementan las distorsiones de la economía real.

Además, Mares (s.f.a), en “Las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú” en el año 2005, las MYPEs representaban, en términos cuantitativos, el 98.35% del total de empresas en el Perú; mientras que tan sólo un 1.65% eran grandes y medianas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas y microempresas, de las cuales únicamente 648,147 Mypes eran formales.

Agrega Mares, lo expuesto nos plantea los retos que debe afrontar una Mype para salir adelante en el mercado. Quizá, un primer tema a resolver podría ser su acceso

al crédito. Si la Mype pudiese contar con el capital financiero necesario su productividad podría incrementarse.

Concluye Mares, uno de los aspectos a tener en cuenta es que las Mypes tienen un alto nivel de mortandad o, si se quiere decir con otras palabras, una escasa probabilidad de vida en el mercado. De cada 10 Mypes, sólo 3 superan el primer año y, de éstas, sólo 1 supera los dos años. Esto muestra que el primer peldaño del sector privado es muy frágil.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.
- d) Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.
- e) Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a la que precisa,

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a la que precisa, Marcelo y Vila (2015), en ¿Qué tan importante son las Mypes para la economía del país?, sostiene que en el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPES) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las MYPES generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las MYPES van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobreviven este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Según el Ministerio de Producción, al cierre del 2015, el número de MYPES en el Perú va a ascender a un total de 5.5 millones. La gran mayoría son informales (83%), ya que no están registradas en la SUNARP como personas jurídicas y a su vez, no cumplen con las formalidades. El otro 17% está conformado por MYPES formales. Se estima que para el cierre del 2015 habrá un total de 0.9 millones de MYPES formales. En consecuencia, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Campo Verde y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

### 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 comercio rubro compra y venta de gas 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.

#### **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 comercio rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

### **Definición y operacionalización de las variables**

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de gas 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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de gas 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		



<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de gas 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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de gas 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:** Pezo (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 legales el 40% (12) tienen de 31 a 45 años, el 33.3% (10) tienen de 46 a 60 años de edad, el 20% (6) tienen 61 a más años, y el 6.7% (2) tienen de 18 a 30 años a más (Ver tabla 1).
- El 63.3% (19) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 36.7% (11) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- El 66.7% (20) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa; el 13.3% (4) tienen superior universitaria completa, el 10% (3) tienen superior no universitaria completa, el 6.7% (2) tienen secundaria incompleta y el 3.3% (1) con estudios superior no universitaria incompleta. (Ver tabla 03).
- El 66.7% (20) de los representantes legales, tienen la condición de convivientes, el 23.3% (7) son casados, el 6.7% (2) otra condición y el 3.3% (1) divorciados. (Ver tabla 04).
- El 83.3% (25) de los representantes legales no tienen profesión; el 6.7% (2) son contadores, el 6.7% (2) son profesores y el 3.3% (1) son de profesión administrador. (Ver tabla 05).
- El 100% (30) de los representantes legales su ocupación es comerciante (Ver tabla 06).

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

- El 83.3% (25) de las empresas tienen entre 1 a 15 años en el rubro, mientras que el 16.7% (5) tienen de 6 años a 10 años en el rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (30) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 50% (15) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 30% (9) tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes y el 20% (6) tienen entre 5 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).

- El 76.7% (23) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 20% (6) tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales, mientras que el 3.3% (1) tienen entre 5 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 83.3% (25) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que del 16.7% (5) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 86.7% (26) de las microempresas se autofinancian, mientras que el 13.3% (4) su financiamiento es por terceros. (Ver tabla 12).
- El 86.7% (26) de las microempresas no realizó financiamiento porque se autofinancian, el 6.7% (2) se financió por intermedio de entidades bancarias, mientras que el 6.7% (2) acudió a entidades no bancarias. (Ver tabla 13).
- El 86.7% (26) de las microempresas no pagó tasa de interés por que no realizó financiamiento, mientras que el 13.3% (4) que si realizó financiamiento desconoce la tasa de interés mensual que pagó (Ver tabla 14).
- El 86.7% (26) no acudió a entidades no financieras porque se autofinanciaron, el 13.3% (4) acudió a Mi Banco a otras entidades no bancarias. (Ver tabla 15).
- El 86.7% (26) no pagó tasas de intereses a entidades no financieras porque se autofinanciaron, mientras que el 13.3% (4) que si realizó financiamiento de entidades no bancarias, desconoce la tasa de interés que les cobraron (Ver tabla 16).
- El 100% (30) no obtuvo crédito de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 100% (30) de las microempresas no pagó tasa de interés mensual a los prestamistas o usureros (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 indicó que no realizó ningún financiamiento por lo tanto no precisa que entidades financieras otorga facilidades, el 13.3% (4) que sí obtuvo financiamiento, precisa que las entidades bancarias y no bancaria les otorgan beneficios al momento de adquirir crédito. (Ver tabla 20).

- El 86.7% (26) no realizaron financiamiento, por lo tanto no precisa los montos solicitados, el 10% (3) que solicitaron crédito, sí les otorgaron el crédito solicitado, mientras que al 3.3% (1) que también solicitó crédito precisó que no se les otorgó el crédito que solicitaron. (Ver tabla 21).
- El 86.7 % (26) de las microempresas no realizó financiamiento, por lo tanto no precisa el monto promedio gestionado, mientras que el 13.3% (4) que sí solicitó crédito se les otorgó los montos de S/1,000 a S/50,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 86.7% (26) de las microempresas no realizaron financiamiento, por lo tanto no precisa a que tiempo fueron los créditos, mientras que el 13.3% (4) que realizó financiamiento, dichos compromisos financiero fueron entre corto plazo y largo plazo (Ver tabla N° 23).
- El 86.7% (26) no realizaron financiamiento, por lo tanto no precisa en que invirtieron los créditos, mientras que el 13.3% (4) que sí obtuvo financiamiento, lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de 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 en el crédito otorgado por que no realizaron financiamiento, mientras que el 13.3% (4) que si realizó financiamiento no fueron capacitado al otorgamiento del crédito financiero. (ver tabla 25).
- El 100% (30) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibió cantidades de capacitación (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) participó en otros cursos de capacitación no precisados. (ver tabla 27)
- El 93.3% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no fueron capacitados, mientras que el 6.7% (2) precisa que sí dio capacitación a sus trabajadores (ver tabla 28).
- El 93.3% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas no recibieron cantidades de capacitaciones, mientras que el 6.7% (2) se les otorgó 1 curso de capacitación. (ver tabla 29).

- El 93.3% (28) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación no es una inversión, mientras que el 6.7% (2) precisa que sí (ver tabla 30).
- El 93.3% (28) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación no es relevante, mientras que el 6.7% (2) indica que sí es relevante la capacitación (ver tabla 31).
- El 93.3% (28) de los trabajadores, de la micro y pequeña empresa, no participaron en ningún tipo de cursos de capacitación, mientras que el 6.7% (1) se capacitó en seguridad en el trabajo (Ver tabla 32).

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

- El 86.7% (26) de micro y pequeña empresa creen que el financiamiento no mejora su rentabilidad, mientras que el 13.3% (4) indica que sí mejora su rentabilidad (ver tabla 33).
- El 80% (24) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 6% (6) indicó que no (ver tabla 34).
- El 80% (24) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que del 20% (6) indicó que no mejoro (ver tabla 35).
- El 73.3% (22) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que del 26.7% (8) indicó que sí (Ver tabla 36)

## **V. CONCLUSIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 53.3% (16) de los representantes de las micro empresas tienen de 46 a más de 61 años de edad.
- El 63.3% (19) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 66.7% (20) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios.
- El 66.7% (20) de los representantes de las empresas son convivientes.
- El 83.3% (25) de los representantes no tiene profesión.
- El 100% (30) de los de los representantes su ocupación es el comercio.

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

- El 83.3% (25) de las micro y pequeñas empresas tienen entre 1 a 15 años en el rubro.
- El 100% (30) de las microempresas son formales.

- El 80% (24) de las microempresas tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 96.7% (29) de las microempresas tienen de 1 a 4 trabajadores eventuales.
- El 83.3% (25) de las microempresas el motivo de la formación fue para obtener ganancias.

#### **Respecto al financiamiento**

- El 86.7% (26) de las microempresas se autofinancian.
- El 86.7% (26) no accede a entidades bancarias, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no paga tasa de interés a entidades bancarias, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no acceden a entidades no financieras, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no paga tasa de interés a las entidades no financieras, porque se autofinancian.
- El 100% (30) no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 100% (30) no paga tasas de interés a prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 86.7% (26) no precisa que entidades bancarias les otorgaron beneficios, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no precisa si los créditos fueron en los montos solicitados, porque se autofinancian
- El 86.7% (26) no precisa el monto promedio de los créditos obtenidos, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no precisa a que tiempo fueron los créditos, porque se autofinancian.
- El 86.7% (26) no precisa en que invirtió su crédito solicitado, porque se autofinancian.

#### **Respecto a la capacitación**

- El 86.7% (26) no recibió capacitación previa al crédito financiero, porque se autofinancian.
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas no tuvo cantidades de cursos de capacitación.



- El 96.7% (29) de las micro y pequeñas empresas no recibieron tipos de capacitación.
- El 93.3% (28) de los representantes de la micro y pequeña empresa su personal no recibieron ningún tipo de capacitación.
- El 93.3% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron cantidades de capacitación.
- El 93.3% (28) creen que la capacitación no es una inversión.
- El 93.3% (28) no creen que la capacitación sea relevante.
- El 93.3% (28) 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 la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento no mejora la rentabilidad, porque no realizaron financiamiento.
- El 80% (24) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 80% (80) 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 jóvenes a este rubro de compra y venta de gas ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Que las mujeres se atrevan a invertir en este rubro de compra y venta de gas.
- Que los microempresarios mejoren su condición académica con la finalidad de mejorar sus conocimientos.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de gas sirva para tener más familias legalmente constituidas.
- Que se preparen en instituciones universitarias para optar algún título profesional ligado al giro del negocio.

- Que el micro empresario del rubro compra y venta de gas, mejoro su giro del negocio

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

- Que aprovechen su antigüedad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios ante las entidades bancarias.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente para mayor solides empresarial.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, de tal manera, eviten costos laborales innecesarios.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para la empresa siga creciendo.

### **Respecto al financiamiento**

- Que evalúan si es necesario contar con financiamiento externo.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas del sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para no comprometer su rentabilidad futura.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades para acceder a un crédito financiero.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado, para evitar los intereses altos de las entidades no bancarias.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión de financiamiento, y evitar de solicitar crédito a prestamistas o usureros.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos, de otras entidades.
- Qué realicen un estudio minucioso de las entidades financieras que otorgan beneficios para los créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver sin afectar la rentabilidad futura de la microempresa.
- Que soliciten montos de crédito necesario para su actividad empresarial.

- Sí la inversión es a largo plazo el crédito tiene que ser pagadero a largo plazo.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar, y que este crédito sea invertido como capital de trabajo.

#### **Respecto a la capacitación**

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Realicen capacitación las entidades financieras.
- Los cursos de capacitación de las entidades financieras debe ser en gerenciamiento del micro crédito.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo en seguridad industrial.
- Que se capacite al personal por lo menos dos veces al año.
- Dentro de su flujo de caja proyectado la micro empresa debe presupuestar un monto para la capacitación de su recurso humano.
- Dado que el recurso humano es importante en las organizaciones empresariales estos deben mantenerse en constante capacitación.
- Los cursos a priori que debe capacitarse el personal dado el giro de negocio de compra y venta de gas debe ser en seguridad industrial y primeros auxilios.

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

- Que realicen capacitaciones en indicadores de gestión.
- Cuando se solicite crédito, deben ser con la condición de generar rentabilidad
- Que inviertan en compra de balones de gas con la finalidad de no sufrir falta de stock de balones.
- Las empresas deben manejar indicadores de gestión.
- Que la empresa analice seriamente los indicadores de gestión y tomar decisiones acertadas para mantener su rentabilidad.

### **VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

Alberca J. E. (2012), *Incremento de rentabilidad en la empresa*. (pp. 9-12). (Tesis de pregrado. Escuela de estadística y finanzas. Carrera de Finanzas. Universidad Central del Ecuador). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:b-EuiPOAJqAJ:>

[www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/825/1/T-UCE-0005-140.pdf+&cd=12&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe](http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/825/1/T-UCE-0005-140.pdf+&cd=12&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe)

- Amaya G. J. (2014), *Caracterización de la formalización y la capacitación de las mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de gas doméstico en el distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012 – 2013*. (p. 6). (Tesis de pre grado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034537>
- Campaña (2015), *¿Qué sucede con las microempresas en el Perú*. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucedec-con-las-microempresas-en-el-peru.html>
- Carrasquillo L. (2011), *Definiciones...qué es una microempresa*. Recuperado de <https://incubadorademicroempresas.com/lucy/blog/definamos-que-es-una-microempresa>
- Castillo (2016), *Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa. Apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE*. Recuperado de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/tag/ley-30056/>
- 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>
- Domínguez R.N. (2016), *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Yarinacocha, 2015*. (p. 6). (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Drucaroff S. y Balestra J. (2013), *Desarrollo y competitividad de las Pymes industriales*. (p. 2). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:h2q3HD-vGskJ:www.bo.emb-japan.go.jp/files/000208078.pdf+&cd=10&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

- 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>
- Flores A. A. (2004), *Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*. (pp. 32-34). (Tesis doctoral en ciencias contables y empresarial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos). Recuperado de [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/380/flores\\_ka.pdf;jsessionid=A1391DC9B3ACF8CD7F132F6C308D0402?sequence=1](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/380/flores_ka.pdf;jsessionid=A1391DC9B3ACF8CD7F132F6C308D0402?sequence=1)
- Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (p. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Jaramillo M. y Valdivia N. (2005), *Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú*. Recuperado de <http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.pdf>
- Lachi R. P. (2016), *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Manantay, 2015*. (p. 5). (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- La República (2017), *Mypes tributarán de acuerdo a sus utilidades*. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1013368-mypes-tributaran-de-acuerdo-a-sus-utilidades>
- Marcelo F. y Vila V. (2015), *¿Qué tan importante son las Mypes para la economía del país?*. Recuperado de <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-y-valeria-vila>
- Mares C. (s.f.), *Las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú*. Recuperado de [http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares\\_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

- Martínez M. J. (2009), *Taller de Capacitación. Concepto de Capacitación*. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>
- Ortega N. A. (2014) *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes por mayor de la provincia de Pomabamba 2013*. (p. 5). (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045159>
- Paningo D., Pasquini R. y Streb M. L. (2007), *Estructura del financiamiento*. (p. 46). Recuperado de <http://www.iaef.org.ar/files/revista/210/estructura.pdf>
- Puente A. (2009), *Fianzas corporativas*. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
- Ramos Y. R. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes del distrito de Tacna periodo 2012-2013*. (p. 5). (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036729>
- Robredo G. (2015), *¿Cómo están hoy las Pymes en Argentina?* Recuperado de <http://www.cartafinanciera.com/pymes/como-estan-hoy-las-pymes-en-argentina>
- Sabino C. (1994), *El proceso de investigación*. (p. 151). Recuperado de <http://www.iutep.tec.ve/uftp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSabino-ElProcesoDeInvestigacion.PDF>
- Sanhuesa P. A. (2011), *Microempresa y microfinanzas como instrumento de desarrollo local*. (pp. 355-358) (Tesis doctoral en Integración y Desarrollo Económico. Universidad Autónoma de Madrid). Recuperado de [https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/5981/36865\\_sanhuesa\\_martinez\\_paulina\\_alejandra.pdf?sequence=1](https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/5981/36865_sanhuesa_martinez_paulina_alejandra.pdf?sequence=1)
- Tafur L. M. (2016), *Incidencia del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro*

*mecánica - tornero, del distrito de Callería, periodo 2014-2015.* (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.

Valverde J. L. (2010), *Del emprendimiento a la micro empresa, minimizando las barreras entre el Mercado social y el Mercado capitalista.* (pp.142-145). (Tesis de maestría Universidad de Palermo – Argentina). Recuperado de [http://fido.palermo.edu/servicios\\_dyc/proyctograduacion/archivos/1092.pdf](http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyctograduacion/archivos/1092.pdf)

Yañez G. (2013), *Proyectos de inversión y La teoría de la rentabilidad.* Recuperado de <https://www.rankia.mx/blog/actitudfinanciera/1751728-proyectos-inversion-teoria-rentabilidad>

### **7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico**

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

Yo, Pezo Ahuanari Atenas, identificado con DNI N° 44972295, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de gas del distrito de Callería, 2018”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 08 de julio de 2018

.....  
Pezo Ahuanari Atenas

DNI N° 44972295



## 7.2.4 Tabla de Fiabilidad

### Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
Edad	2,67	,884	30
Sexo	1,37	,490	30
Grado de instrucción	4,90	1,517	30
Estado civil	2,93	,740	30
Profesión	1,63	1,564	30
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	1,83	1,895	30
Número de trabajadores permanentes	1,70	,794	30
Número de trabajadores eventuales	1,27	,521	30
Motivos de la formación de la Mype	1,17	,379	30
Como financia su actividad productiva	1,13	,346	30
Si el financiamiento es de terceros	6,27	1,911	30
Que tasa de interés mensual paga	6,20	2,074	30
Entidades no bancarias	6,20	,551	30
Que tasa de interés mensual paga	1,27	,691	30
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades	6,27	1,911	30
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	6,23	1,995	30
Monto promedio del crédito otorgado	6,27	1,911	30
Tipo de crédito solicitado	6,27	1,911	30
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	6,30	1,822	30
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito	6,33	1,729	30
Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo usted	6,93	,365	30
El personal ha recibido tipos de capacitación	1,93	,254	30
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	6,60	1,522	30
Considera Ud. que la capacitaciones una inversión	1,93	,254	30
Considera Ud. que la capacitación es relevante	1,93	,254	30
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	7,07	,254	30
Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad	6,20	2,074	30
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,20	,407	30
Cree usted que la rentabilidad ha mejorado	1,20	,407	30
Cree usted que la rentabilidad ha disminuido	1,73	,450	30

### 7.2.5 Base de Datos

#### PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

##### Resumen de procesamiento de casos

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

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

##### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0,873	0,897	30

# BASE DE DATOS

Correlación entre elementos entre elementos																															
	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mpe	Como financia su actividad productiva	Si el financiamiento es de terceros	Que tasa de interés mensual paga	Entidades no 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	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	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	1.000	.053	.077	-.193	.088	-.137	-.147	.200	-.240	.038	-.007	-.038	-.071	.038	-.068	-.033	-.007	-.068	-.043	-.038	-.071	-.205	.205	.205	.359	-.205	-.038	.096	.096	-.145	
Sexo	.053	1.000	.329	-.120	.136	.217	.292	.414	-.155	-.095	.076	.095	-.026	-.095	.113	.086	.076	.113	.066	.095	-.244	-.074	-.074	.203	.074	.095	.138	.095	.138	-.167	
Grado de instrucción	.077	.329	1.000	.098	-.163	.270	.375	.596	-.270	-.105	.117	.105	-.140	-.105	.093	.132	.117	.093	.111	.105	.112	.161	.161	.161	.161	-.161	.165	-.302	-.263	.048	
Estado civil	-.193	-.120	.098	1.000	.038	.164	.033	-.221	-.082	.036	-.011	-.036	-.051	.036	-.060	.011	.011	-.060	-.026	.036	-.017	.159	.159	.159	.159	-.159	-.036	-.298	-.298	.048	
Profesión	.088	.136	-.163	.038	1.000	.107	-.064	-.003	-.184	.094	-.116	-.094	.168	-.094	-.070	-.104	-.118	-.070	-.129	-.094	-.406	-.237	-.237	.110	-.237	-.094	-.206	-.206	-.206	.052	
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	-.137	.217	.270	.164	.107	1.000	.515	-.233	.040	.088	-.063	-.088	.000	.088	-.111	-.063	-.063	-.111	-.075	-.088	.083	.120	.120	.120	.120	-.120	-.088	.000	.000	-.135	
Número de trabajadores permanentes	-.147	.292	.375	.023	-.064	.515	1.000	.033	.057	.151	-.150	-.151	.142	.151	-.150	-.128	-.150	-.150	-.126	-.151	.166	-.103	-.103	-.103	-.103	.103	-.151	-.021	-.039	-.039	
Número de trabajadores eventuales	.200	.414	.596	-.221	-.083	-.233	.033	1.000	-.058	-.013	-.005	.013	.048	-.013	.030	.004	-.005	.030	-.015	.013	-.266	-.122	-.122	-.122	-.122	.139	.122	.013	.229	.229	-.175
Motivos de la formación de la Mpe	-.240	-.155	-.270	-.082	-.184	.040	.057	-.058	1.000	.088	-.111	-.088	.165	.088	-.063	-.069	-.111	-.063	-.075	-.088	.083	-.239	-.239	-.239	-.239	-.239	-.088	.224	.224	-.224	-.235
Como financia su actividad productiva	.038	-.095	-.105	.036	.094	.088	.151	-.013	.088	1.000	-.995	-1.000	.941	1.000	-.995	-.997	-.995	-.995	-.995	-1.000	-.473	-.681	-.681	-.681	-.681	-.288	.881	-1.000	-.196	-.196	-.207
Si el financiamiento es de terceros	-.007	.076	.117	-.011	-.116	-.063	-.150	-.005	-.111	-.995	1.000	.995	-.970	-.995	.981	.987	1.000	.981	.996	.995	.521	.749	.749	.749	.749	.322	-.749	.985	.195	.195	.208
Que tasa de interés mensual paga	-.038	.095	.105	-.036	-.094	.088	-.151	.013	-.088	-.1000	.995	1.000	-.941	-1.000	.995	.997	.995	.995	.995	1.000	.473	.681	.681	.681	.681	.288	-.881	1.000	.196	.196	.207
Entidades no bancarias	-.071	-.026	-.140	-.051	.168	.000	.142	.048	.165	.941	-.970	-.941	1.000	.941	-.904	-.954	-.970	-.904	-.955	-.941	-.617	-.888	-.888	-.888	-.888	-.395	.888	-.941	-.185	-.185	-.195
Que tasa de interés mensual paga	.038	-.095	-.105	.036	.094	.088	.151	-.013	.088	1.000	-.995	-.941	1.000	-.995	-.997	-.995	-.995	-.995	-.995	-1.000	-.473	-.681	-.681	-.681	-.681	-.288	.881	-1.000	-.196	-.196	-.207
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	-.068	.113	.093	-.060	-.070	-.111	-.150	.030	-.063	-.995	.981	.995	-.904	-.995	1.000	.988	.981	1.000	.986	.995	.422	.607	.607	.607	.607	.251	-.607	.995	.195	.195	.206
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.033	.086	.122	.011	-.104	-.053	-.128	.004	-.099	-.997	.997	.997	-.954	-.997	.988	1.000	.997	.988	.995	.997	.496	.713	.713	.713	.713	.304	-.713	.997	.195	.195	.187
Monto promedio del crédito otorgado	-.007	.076	.117	-.011	-.116	-.063	-.150	-.005	-.111	-.995	1.000	.995	-.970	-.995	.981	.987	1.000	.981	.996	.995	.521	.749	.749	.749	.749	.322	-.749	.985	.195	.195	.206
Tipo de crédito solicitado	-.068	.113	.093	-.060	-.070	-.111	-.150	.030	-.063	-.995	.981	.995	-.904	-.995	1.000	.988	.981	1.000	.986	.995	.422	.607	.607	.607	.607	.251	-.607	.995	.195	.195	.206
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-.043	.066	.111	-.036	-.129	-.075	-.128	.015	-.075	-.996	.996	.996	-.955	-.996	.988	.995	.988	.988	1.000	.996	.549	.716	.716	.716	.716	.269	-.716	.996	.195	.195	.227
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.038	.095	.105	-.036	-.094	-.088	-.151	.013	-.088	-.1000	.995	1.000	-.941	-1.000	.995	.997	.995	.995	.996	1.000	.473	.681	.681	.681	.681	.288	-.681	1.000	.196	.196	.207
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	-.071	-.244	.112	-.017	-.486	.083	.166	-.266	.083	-.473	.521	.473	-.617	-.473	.422	.496	.521	.422	.549	.473	1.000	.695	.695	.695	.695	-.050	-.695	.473	.093	.093	.308
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	.205	-.074	.161	.159	-.237	.120	-.103	-.122	-.239	-.681	.749	.681	-.888	-.681	.607	.713	.749	.607	.716	.681	.695	1.000	1.000	1.000	1.000	.464	-1.000	.681	.134	.134	.141
Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	.205	-.074	.161	.159	-.237	.120	-.103	-.122	-.239	-.681	.749	.681	-.888	-.681	.607	.713	.749	.607	.716	.681	.695	1.000	1.000	1.000	1.000	.464	-1.000	.681	.134	.134	.141
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	.205	-.074	.161	.159	-.237	.120	-.103	-.122	-.239	-.681	.749	.681	-.888	-.681	.607	.713	.749	.607	.716	.681	.695	1.000	1.000	1.000	1.000	.464	-1.000	.681	.134	.134	.141
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.359	.203	.161	.159	.110	.120	-.103	.139	-.239	-.288	.322	.288	-.395	-.288	.251	.304	.322	.251	.269	.288	-.050	.464	.464	.464	.464	1.000	-.464	.288	.134	.134	-.161
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-.205	.074	-.161	-.159	.237	-.120	.103	.122	.239	.681	-.749	-.681	.888	.681	-.607	-.713	-.749	-.607	-.716	-.681	-.695	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000	-.464	1.000	-.681	-.134	-.134	-.141
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	-.038	.095	.105	-.036	-.094	-.088	-.151	.013	-.088	-.1000	.995	1.000	-.941	-1.000	.995	.997	.995	.995	.996	1.000	.473	.681	.681	.681	.681	.288	-.681	1.000	.196	.196	.207
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	.096	.138	-.302	-.298	-.286	.000	-.021	.228	.224	-.196	.195	.196	-.185	-.196	.195	.195	.195	.195	.195	.196	.093	.134	.134	.134	.134	-.134	.196	1.000	1.000	-.829	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	.096	.138	-.302	-.298	-.286	.000	-.021	.228	.224	-.196	.195	.196	-.185	-.196	.195	.195	.195	.195	.195	.196	.093	.134	.134	.134	.134	-.134	.196	1.000	1.000	-.829	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	-.145	-.167	.263	.048	.052	-.135	-.039	-.275	-.135	-.207	.206	.207	-.195	-.207	.206	.187	.206	.206	.227	.207	.308	.141	.141	.141	.141	-.161	-.141	.207	-.829	1.000	

Matriz de covarianzas entre elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la MYPE	Como financia su actividad productiva	Si el financiamiento es de terceros	Que tasa de interés mensual paga	Entidades no banciarias	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	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación es relevante para su empresa	En que temas se capacitan sus trabajadores	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	023					-0.20	-0.10	0.02	-0.00	0.11	-0.11	-0.09	-0.04	0.23	-0.15	-0.07	-0.01	-0.15	-0.09	-0.07	0.46	-0.23	0.46	0.60	0.60	-0.40	-0.09	0.24	0.04	-0.07		
Sexo	023	040	0.45	-0.44	0.05	-0.01	0.14	0.00	-0.02	0.01	0.07	-0.07	-0.02	-0.02	0.06	0.04	0.01	0.06	0.09	0.00	-0.04	-0.00	-0.05	-0.00	0.25	0.08	0.07	0.28	0.28	-0.37		
Grado de instrucción	0.03	0.45	2.300	0.07	-0.45	0.76	0.52	-0.76	-0.55	0.38	0.31	-0.17	-0.10	0.29	0.89	0.38	0.29	0.07	0.07	0.27	0.62	0.62	0.72	0.62	0.62	-0.62	0.31	-0.18	-0.18	0.19		
Estado civil	-0.12	-0.44	0.07	0.47	0.44	0.30	0.14	-0.05	-0.23	0.09	-0.16	-0.05	-0.21	0.18	-0.05	-0.16	-0.05	-0.04	-0.04	-0.05	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	-0.30	-0.05	-0.90	-0.90	0.16		
Profesión	0.11	0.05	-0.45	0.44	2.447	0.16	-0.79	-0.02	-0.09	0.01	-0.47	-0.30	0.15	0.01	-0.20	-0.35	-0.47	-0.20	-0.29	-0.23	-0.94	-0.66	-0.94	0.44	0.44	-0.44	-0.30	-0.13	-0.13	0.37		
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	-0.30	0.01	0.76	0.30	0.16	3.992	0.76	-0.30	0.29	0.07	-0.30	0.00	0.15	-0.40	-0.21	-0.38	-0.40	-0.39	-0.39	-0.37	0.57	0.57	0.57	0.57	0.57	-0.57	-0.45	0.00	0.00	-0.15		
Número de trabajadores permanentes	-0.10	0.14	0.45	0.14	-0.79	0.76	0.51	0.14	0.17	0.41	-0.28	-0.28	0.62	0.63	-0.28	-0.28	-0.28	-0.18	-0.20	0.48	-0.21	-0.12	-0.21	-0.21	0.21	-0.28	-0.07	-0.07	-0.14	-0.14		
Número de trabajadores eventuales	0.02	0.06	-0.76	-0.05	-0.02	-0.30	0.14	-0.21	-0.11	-0.02	-0.05	0.14	0.14	-0.05	0.30	0.05	-0.05	0.30	-0.14	0.11	-0.01	-0.16	-0.07	0.18	0.18	0.18	0.14	0.48	0.48	-0.64		
Motivos de la formación de la MYPE	-0.80	-0.29	-0.15	-0.23	-0.19	0.29	0.17	-0.11	0.14	0.11	-0.80	-0.69	0.34	0.23	-0.46	-0.75	-0.80	-0.46	-0.52	0.57	0.11	-0.23	-0.23	-0.23	0.23	-0.09	0.34	0.34	-0.23	-0.23		
Como financia su actividad productiva	0.11	-0.16	-0.05	0.09	0.01	0.07	0.41	-0.02	0.11	0.10	-0.67	-0.71	0.19	0.39	-0.67	-0.67	-0.67	-0.67	-0.67	-0.67	-0.60	-0.60	-0.60	-0.60	0.60	-0.71	-0.71	-0.71	-0.71	-0.71		
Si el financiamiento es de terceros	-0.11	0.71	0.38	-0.16	-0.47	-0.30	-0.28	-0.05	-0.80	-0.67	3.651	3.845	-0.021	-0.315	3.582	3.788	3.651	3.582	3.469	3.287	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	
Que tasa de interés mensual paga	-0.69	0.97	0.31	-0.55	-0.30	-0.45	-0.48	0.14	-0.69	-0.71	3.845	4.303	-0.076	-1.434	3.845	4.124	3.845	3.786	3.588	3.59	2.152	3.59	1.52	-0.359	4.303	1.66	1.66	1.66	1.66	1.66		
Entidades no banciarias	-0.34	-0.07	-0.17	-0.21	0.45	0.00	0.62	0.14	0.34	0.19	-0.021	-0.876	0.303	0.359	-0.82	-1.048	-0.82	-0.959	-0.897	-0.124	-0.124	-0.124	-0.124	-0.124	-0.055	0.124	-0.076	-0.41	-0.41	-0.48		
Que tasa de interés mensual paga	0.23	-0.32	-0.10	0.18	0.10	0.11	0.83	-0.05	0.23	0.39	-0.315	-1.434	0.359	0.478	-0.315	-1.375	-0.315	-1.315	-1.255	-1.195	-0.120	-0.120	-0.120	-0.120	0.120	-1.434	-0.85	-0.85	-0.85	-0.85	-0.85	
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	-0.15	0.06	0.69	-0.05	-0.29	-0.40	-0.28	0.30	-0.46	-0.67	3.582	3.845	-0.942	-0.315	3.651	3.763	3.582	3.651	3.434	3.287	0.394	0.394	0.394	0.394	0.394	-0.394	0.394	0.394	0.394	0.394	0.394	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-0.67	0.84	0.69	0.16	-0.35	-0.20	-0.20	0.05	-0.75	-0.67	3.788	4.124	-0.948	-0.315	3.763	3.978	3.788	3.763	3.617	3.437	0.361	0.361	0.361	0.361	0.361	0.361	0.361	0.361	0.361	0.361	0.361	0.361
Monto promedio del crédito otorgado	-0.11	0.71	0.38	-0.16	-0.47	-0.30	-0.28	-0.05	-0.80	-0.67	3.651	3.845	-0.021	-0.315	3.582	3.788	3.651	3.582	3.469	3.287	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363	0.363
Tipo de crédito solicitado	-0.15	0.06	0.69	-0.05	-0.29	-0.40	-0.28	0.30	-0.46	-0.67	3.582	3.845	-0.942	-0.315	3.651	3.763	3.582	3.651	3.434	3.287	0.394	0.394	0.394	0.394	0.394	-0.394	0.394	0.394	0.394	0.394	0.394	0.394
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-0.69	0.97	0.31	-0.55	-0.30	-0.45	-0.48	0.14	-0.69	-0.71	3.845	4.303	-0.076	-1.434	3.845	4.124	3.845	3.786	3.588	3.59	2.152	3.59	1.52	-0.359	4.303	1.66	1.66	1.66	1.66	1.66	1.66	
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-0.67	0.80	0.21	-0.46	-0.23	-0.28	-0.20	0.11	-0.67	-0.69	3.287	3.588	-0.897	-1.195	3.287	3.437	3.287	3.287	3.138	2.989	0.299	0.299	0.299	0.299	0.299	0.299	0.299	0.299	0.299	0.299	0.299	0.299
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	-0.23	-0.44	0.62	-0.05	-0.32	0.67	0.48	-0.01	0.11	-0.60	0.363	0.359	-0.124	-0.120	0.394	0.361	0.363	0.394	0.366	0.299	0.133	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	0.46	-0.09	0.62	0.30	-0.94	0.67	-0.21	-0.16	-0.23	-0.60	0.363	0.359	-0.124	-0.120	0.394	0.361	0.363	0.394	0.366	0.299	0.133	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64
Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	0.27	-0.05	0.37	0.19	-0.66	0.45	-0.124	-0.097	-0.138	-0.359	2.179	2.152	-0.745	-0.717	1.766	2.166	2.179	1.766	1.986	1.793	0.386	0.386	0.386	0.386	0.386	0.386	0.386	0.386	0.386	0.386	0.386	0.386
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	0.46	-0.09	0.62	0.30	-0.94	0.67	-0.21	-0.16	-0.23	-0.60	0.363	0.359	-0.124	-0.120	0.394	0.361	0.363	0.394	0.366	0.299	0.133	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	0.80	0.25	0.62	0.30	0.44	0.67	-0.21	0.18	-0.23	-0.25	0.156	0.152	-0.855	-0.851	0.122	0.154	0.156	0.122	0.124	0.126	-0.005	0.030	0.179	0.030	0.64	-0.030	0.152	0.14	0.14	-0.018	-0.018	
En que temas se capacitan sus trabajadores	-0.46	0.09	-0.62	-0.30	0.94	-0.67	0.21	0.16	0.23	0.60	-0.363	-0.359	0.124	0.120	-0.394	-0.361	-0.363	-0.394	-0.331	-0.299	-0.64	-0.64	-0.64	-0.64	-0.64	-0.64	-0.64	-0.64	-0.64	-0.64	-0.64	-0.64
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	-0.69	0.97	0.31	-0.55	-0.30	-0.45	-0.48	0.14	-0.69	-0.71	3.845	4.303	-0.076	-1.434	3.845	4.124	3.845	3.786	3.588	3.59	2.152	3.59	1.52	-0.359	4.303	1.66	1.66	1.66	1.66	1.66	1.66	1.66
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	0.34	0.28	-0.16	-0.90	-0.131	0.00	-0.007	0.48	0.34	-0.028	0.152	0.166	-0.041	-0.055	0.152	0.159	0.152	0.152	0.145	0.138	0.014	0.014	0.014	0.014	0.014	-0.014	0.166	0.166	0.166	0.166	0.166	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	0.34	0.28	-0.16	-0.90	-0.131	0.00	-0.007	0.48	0.34	-0.028	0.152	0.166	-0.041	-0.055	0.152	0.159	0.152	0.152	0.145	0.138	0.014	0.014	0.014	0.014	0.014	-0.014	0.166	0.166	0.166	0.166	0.166	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	-0.057	-0.037	0.179	0.16	0.07	-0.115	-0.014	-0.064	-0.023	-0.032	0.177	0.193	-0.048	-0.064	0.177	0.168	0.177	0.177	0.186	0.161	0.051	0.016	0.097	0.016	-0.016	0.183	-0.152	-0.152	-0.152	-0.152	-0.152	

	Edad	Sexo	Grado_instruc...	Estado_civi...	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad	Trabaja_per...	Trabaja_e...	Motivos_ma...	Como_financ...	Si_financia...	Tasa_in...	Entidad_banc...	Tasa_inter...	Prestamos...	Tasa_inter...	Otras_ent...	Mayores_fa...	Montos_sc...	Montos_pro...	Tipo_cre...	Inversion...	Recibido_pac...	Cuanto...	Tipo_curs...	Capacitaci...	Cantid_c...	Capacitaci...	Capacitaci...	Tem...	Financiam...	Cpacitaci...	Rentabilida...	Rentabilida...
1	3	2	4	3	2	1	1	1	2	2	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
2	2	1	4	3	1	1	1	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
3	4	1	4	2	1	1	1	1	3	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
4	2	2	4	3	1	1	6	1	2	1	2	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
5	3	2	8	3	1	1	1	1	2	2	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
6	2	1	4	3	1	1	1	1	1	2	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
7	4	2	4	2	1	1	1	1	2	3	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
8	2	1	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
9	3	1	9	3	1	1	1	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
10	4	1	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
11	2	2	5	3	1	1	1	1	3	2	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
12	2	1	5	2	1	1	6	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
13	2	1	4	3	6	1	1	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
14	3	2	8	3	1	1	6	1	3	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
15	3	2	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
16	4	1	6	3	1	1	1	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
17	2	1	4	4	1	1	1	1	2	1	2	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
18	2	2	6	3	6	1	6	1	3	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
19	2	2	8	3	1	1	1	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
20	2	1	4	5	1	1	1	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
21	3	1	4	2	1	1	1	1	1	2	2	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
22	1	1	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	2	2	1
23	3	2	6	2	1	1	1	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
24	3	1	4	3	1	1	1	1	1	1	2	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
25	2	1	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	1	7	7	1	1	2
26	4	1	4	3	5	1	1	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	2	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
27	4	1	4	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	7	3	2	2	1	1	1	2	1	2	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
28	3	1	6	5	1	1	6	1	3	1	1	2	2	1	7	3	2	2	1	1	2	2	1	2	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	1
29	3	2	4	3	5	1	1	1	1	2	1	2	1	1	8	3	2	2	1	2	1	1	2	1	2	0	5	1	1	1	2	8	1	1	1	1
30	1	1	4	2	1	1	1	1	3	1	2	2	1	1	8	3	2	2	1	2	1	1	2	2	2	0	7	1	1	1	1	8	1	1	1	2