

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

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

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

AUTOR:

Bach. Garcia Fasabi, Cinthia

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ 2018

1. Título de la tesis

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

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

Mg. CPCC. SILVIA VIRGINA MONTOYA TORRES

Presidenta

Mg. CPC. JOSÉ LUIS ALBERTO LÓPEZ SOUZA

Miembro

Mg. CPC. RUSELH FERNANDO VILCA RAMÍREZ

Miembro

Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ

Asesor

DEDICATORIA

Dedico mi tesis a Dios por brindarme fuerzas, vida y salud, a Jesús María mi angelita de la guarda que me cuida desde el cielo, y a mis padres Adriano y Cemira, ya que ellos son la fuente de mi inspiración para seguir adelante con mis objetivos y metas propuestas, porque sin sus consejos y apoyo incondicional no hubiera logrado alcanzar mis objetivos hasta donde he llegado, los agradeceré por siempre mi querida familia.

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 85 y una muestra de 85 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 65% tiene entre 45_64 años; En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 71% son de sexo femenino; En la tabla y figura n°3 se observa que el 22% tiene el grado de Primaria completa; En la tabla y figura n°4 se observa que el 80% son convivientes; En la tabla y figura N°5 se observa que el 79% se dedica al comercio; **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:** Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 55% se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 76% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente; En la tabla y figura N°8 se observa que el 80% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual; En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; Según la tabla y figura N°10 se observa que el 82% afirma que es la obtención de ganancias; En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 68% afirma la importancia en la que se debe

encontrar la empresa; En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado; **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas:** Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 85% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros; En la tabla y figura N°14 se observa que el 53% lo solicitó en Entidades Bancarias; En la tabla y figura N° 15 se observa que el 59% lo obtuvieron en las Entidades no Bancarias; En la tabla y figura N° 16 se observa que el 49% lo solicitó en Mi Banco; En la tabla y figura N°17 se observa que el 82% realiza un pago de 13% anual; Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados; Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicitó un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000; En la tabla y figura N° 20 se observa que el 88% lo solicitó a Largo Plazo; Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 59% lo invirtió en activos fijos; **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 22 se observa que el 59% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero; En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados; En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse; En la tabla y figura N° 25 se observa que el 78% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación; En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión; En la tabla y figura N° 27 se observa que el 80% considera relevante la capacitación; En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas

encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa; En la tabla y figura N° 29 se observa que el 65% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores; En la tabla y figura N°30 se observa que el 96% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa; **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa; En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad; En la tabla y figura N° 33 se observa que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado; En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido; En la tabla y figura N° 35 se observa que el 92% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 8% no lo considera primordial; En la tabla y figura N° 36 se observa que el 94% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of the present research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, the purchase and sale of beer in Manantay district, 2018. The research was descriptive, because it was limited to describing the main characteristics of the variables under study, to work with a population of 85 and a sample of 85 microenterprises to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results:

Regarding entrepreneurs of micro and small businesses: In the table and figure 1 it is observed that the age of the representatives, 65% is between 45_64 years; Table 2 and Figure 2 show that 71% are female; In the table and figure n ° 3 it is observed that 22% have the complete Primary degree; In the table and figure n ° 4 it is observed that 80% are cohabitants; The table and figure N ° 5 shows that 79% is dedicated to trade; **Regarding the characteristics of micro and small companies:** According to the table and graph N ° 6 it is observed that 55% is dedicated more than 3 years ago; In the table and figure N ° 7 it is observed that 76% affirm that they have at least 1 permanent worker; In the table and figure N ° 8 it is observed that 80% affirm that they only need 1 temporary worker; In the table and figure N ° 9 it is observed that of the representatives surveyed 100% are formal; According to the table and figure N ° 10, it is observed that 82% affirm that it is the obtaining of profits; In table and graph N ° 11 it is observed that 68% affirms the importance in which the company must be found; In the table and figure N ° 12 it is observed that 100% consider that today the demands of the market; **Regarding the Financing of micro and small enterprises:** As can be seen in the table and graph No. 13, it can be

observed that 85% mention having resorted to financing from third parties; In the table and figure N ° 14 it is observed that 53% requested it in Banking Entities; In the table and figure N ° 15 it is observed that 59% obtained it in the non-banking entities; In the table and figure N ° 16 it is observed that 49% requested it in My Bank; In the table and figure N ° 17 it is observed that 82% make a payment of 13% per year; According to the table and figure N ° 18, it is observed that 71% were granted the amounts requested; It is observed that in table and figure No. 19 71% requested an approximate amount between s /. 1000_s / .10,000; In the table and figure N ° 20 it is observed that 88% requested it to Long Term; According to the table and figure N ° 21 it is observed that 59% invested it in fixed assets; **With regard to the training of micro and small enterprises:** In the table and figure N ° 22 it can be observed that 59% did not obtain training to be granted financial credit; In the table and figure N ° 23 it is observed that 88% affirm that they had training but in other related subjects; In the table and figure N ° 24 it is observed that 100% affirm having had some training considering important training; The table and figure N ° 25 show that 78% had at least one training course; In the table and figure N ° 26 it is observed that 88% of the entrepreneurs surveyed affirm that they consider the training an investment; In the table and figure N ° 27 it is observed that 80% consider training relevant; In the table and figure N ° 28 it is observed that 100% of the people surveyed mention that the training generates many benefits to the company; In the table and figure N ° 29 it is observed that 65% mentions that they have provided training to their workers; In the table and figure N ° 30 it is observed that 96% affirms that if applied to the need of the company; **Regarding the profitability of micro and small companies:** In the table and figure N ° 31 it is observed that 76%

affirms that the profitability of the company was improved; In the table and figure N ° 32 it is observed that 88% mention that profitability has improved; In the table and figure N ° 33 it is observed that 80% affirm that profitability was better in the past year; In the table and figure N ° 34 it is observed that 71% affirm that if it has decreased; In the table and figure N ° 35 it is observed that 92% affirm that the application of technology can benefit users, while 8% do not consider it essential; In the table and figure N ° 36 it is observed that 94% affirm that the zone is very important to improve the profitability of the businesses.

Keyword: Financing, training and profitability.

INDICE	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	xi
Índice de tablas	xiii
Índice de figuras	xv
I. INTRODUCCIÓN	17
II. REVISIÓN LITERARIA	19
Planteamiento de la Investigación	19
Enunciado del Problema	21
Objetivos de la Investigación	21
Objetivo General	21
Objetivos Específicos	21
Justificación de la Investigación	22
Marco Teórico Conceptual	23
Antecedentes	23

Internacional	23
Nacional	28
Regional	31
Local	32
Bases Teóricas de la Investigación	33
Teoría del Financiamiento	33
Teoría de la Capacitación	35
Teoría de la Rentabilidad	39
Marco Conceptual	42
Definición del Financiamiento	42
Definición de Capacitación	42
Definición de las micro y pequeñas empresas	43
III. METODOLOGÍA	55
3.1. Diseño de la investigación	56
3.2. Población y muestra	56
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	56
3.4. Técnica e instrumentos	62
3.5. Matriz de consistencia	63

IV. RESULTADOS	69
4.1. Resultados	69
4.2. Análisis de resultados	105
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	109
Referencias bibliográficas	115
ANEXOS	118
- Carátula	119
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	120
- Declaración Jurada del Artículo Científico	146
- Matriz de Consistencia	147
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	151
- Tabla de Fiabilidad	158
Base de datos de las encuestas	164
INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	Pág
Tabla 1 Edad de los representantes de las mypes	69
Tabla 2 Sexo de los representantes de las mypes	70
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	71
Tabla 4 Estado civil de los representantes de las mypes	72
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	73
Tabla 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	74
Tabla 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	75

Tabla 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	76
Tabla 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	77
Tabla 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	78
Tabla 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	79
Tabla 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	80
Tabla 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	81
Tabla 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	82
Tabla 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	83
Tabla 16 Nombre de la institución financiera	84
Tabla 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	85
Tabla 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	86
Tabla 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	87
Tabla 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	88
Tabla 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	89
Tabla 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	90
Tabla 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	91
Tabla 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	92
Tabla 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	93
Tabla 26 La capacitación es una inversión en las mypes	94
Tabla 27 Es relevante la capacitación en las mypes	95
Tabla 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	96
Tabla 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	97
Tabla 30 La capacitación enfocado a la necesidad de las mypes	98
Tabla 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	99

Tabla 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	100
Tabla 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	101
Tabla 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	102
Tabla 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	103
Tabla 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	104
Figuras	Pág
Figura 1 Edad de los representantes de las mypes	69
Figura 2 Sexo de los representantes de las mypes	70
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	71
Figura 4 Estado civil de los representantes de las mypes	72
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	73
Figura 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	74
Figura 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	75
Figura 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	76
Figura 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	77
Figura 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	78
Figura 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	79
Figura 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	80
Figura 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	81
Figura 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	82
Figura 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	83
Figura 16 Nombre de la institución financiera	84
Figura 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	85
Figura 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	86

Figura 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	87
Figura 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	88
Figura 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	89
Figura 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	90
Figura 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	91
Figura 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	92
Figura 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	93
Figura 26 La capacitación es una inversión en las mypes	94
Figura 27 Es relevante la capacitación en las mypes	95
Figura 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	96
Figura 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	97
Figura 30 La capacitación enfocado a la necesidad de las mypes	98
Figura 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	99
Figura 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	100
Figura 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	101
Figura 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	102
Figura 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	103
Figura 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	104

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas tiene un papel muy importante a nivel mundial para el desarrollo y el crecimiento de las sociedades. Durante muchos años la micro y pequeñas empresas generan empleo e ingreso económico para cualquier nación ya sea formal e informalmente y muchos de ellos están constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que tiene como objeto desarrollar actividades comerciales como extracción, transformación, comercialización, de bienes o prestación de servicios.

En tal sentido, la importancia de las micro y pequeñas empresas transita precisamente por este punto en particular, es decir la innovación y su rol en el enfrentamiento de los retos de la competitividad, dado que estas organizaciones tienen un papel mayoritario en producción empresarial.

Por otra parte, es necesario tomar en cuenta que en el contexto real de desempeño empresarial. Las micro y pequeñas empresas, al no tener un acceso fácil y viable a los servicios avanzados dirigidos a la producción, ven considerablemente dificultado su avance hacia la frontera tecnológica deseable por las fuertes restricciones de financiamiento, aún y cuando estas se han ido aliviando algo con la ayuda gubernamental de los países, es uno de los factores que más afecta a la micros y pequeñas empresas.

Complementariamente, la realidad de estas unidades productivas, al menos en los países en desarrollo, indican que por las condiciones económicas prevalecientes estas se convierten, salvo excepciones, en refugio de fuerza de trabajo de baja calificación que no encuentra empleo en la denominada economía

formal. De hecho, pasan a constituir economías de subsistencia, con una pobre articulación técnico-productiva, aún y cuando las mismas puedan ser capaces de crear excedentes económicos y mantener, en algunas experiencias, vínculos estables y sistemáticos de cooperación con entidades mayores.

Con el surgimiento de las micro y pequeñas empresas, estas podrían llegar a ser grandes empresas e incluso grandes corporaciones, como llegó a ser las empresas cerveceras, en donde su expansión mundial se dio a comienzos del siglo XX donde hasta ahora es considerada en algunas culturas como bebida social. Esta bebida fermentada es una de las más antiguas de la humanidad, donde se produce mediante la fermentación alcohólica de los cereales ayudada por la acción de diversas levaduras. Los ingredientes básicos que intervienen en la elaboración de esa bebida son: el agua, los cereales (generalmente malta de cebada o trigo), las levaduras y (recientemente en su historia) el lúpulo (*Humulus lupulus L.*). La combinación de la calidad, cantidad y especie de cada uno de estos ingredientes produce una gran variedad de tipos de cerveza.

Durante la revolución industrial la producción de cerveza tuvo que pasar de ser artesanal, y orientada exclusivamente al consumo doméstico, a ser producida a escala industrial y orientada a las masas. A este incremento de la producción mundial contribuyeron, por una parte, las mejoras tecnológicas aplicadas a la industria y el aumento en el conocimiento de los procesos microbiológicos a finales del siglo XIX existentes en la producción de la cerveza y, por otra, la constante urbanización de las clases sociales.

La cerveza se consume en cientos de variedades en locales, como: hoteles, bares, tabernas, pubs, biergartens y festivales especiales, así como celebraciones diversas a lo largo del mundo.

II. REVISIÓN LITERARIA

Planteamiento de la investigación

Caracterización del problema

En el Perú, la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), surgen por la necesidad de generación de empleo que no ha podido ser satisfecha por el Estado en su totalidad, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad y a su vez por un tema de emprendimiento buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse, emplear a sus familiares y demás personas cercanas a su entorno. Gilberto. J (2009).

Se observa también que, en la actualidad las micro y pequeñas empresas son las que más sufren los efectos de la globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados, siendo una solución las micro y pequeñas empresas en su mayoría carecen de programas de financiamiento y capacitación , lo que

a su vez incide en la rentabilidad de las mismas, durante varios años estas pequeñas unidades de producción estuvieron excluidas del acceso al crédito porque adolecían de experiencia y gestión administrativa y carecían de recursos que se destinen a la inversión en tecnología y expansión de su negocio. Así mismo, la escasa capacitación de las Mypes, no permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos debido a que los microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial; es decir, son renuentes al cambio.

Para Vizcarra, al empresario de la micro y pequeña empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio.

Las micro y pequeñas empresas en la región Ucayali a través de los años han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos, uno de ellos es el sector de compra y venta de ropa para damas, hoy en día constituyen uno de los motores principales de la actividad económica regional y nacional, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo de nuestra región Ucayali. Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las

Mypes en estudio, por ejemplo se desconoce si dichas Mypes acceden o no al financiamiento, si lo hacen, a que sistema financiero recurren, que tipo de interés pagan, etc. Asimismo se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, si capacitan a su personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes han sido rentables o no, en estos últimos años.

Por estas razones, entre otras, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

a) Enunciado del problema:

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

Objetivos de la Investigación

Objetivo general:

· Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.

Objetivos específicos:

· Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.

- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.

Justificación de la investigación

El estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

También esta investigación se justifica porque desde el punto de vista metodológico proporciona un instrumento (cuestionario) para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos. Asimismo, el presente trabajo de investigación servirá como

antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Antecedentes

Antecedentes Internacionales

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

conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Por su parte Seferovic (2011), expresa que las empresas están dispuestas a competir en los mercados nacionales y extranjeros. Con este objetivo, el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) y sus socios se unen para desarrollar el Programa de Internacionalización de la Micro y Pequeña Empresa. El objetivo de la institución es capacitar a 4 mil empresas de todo el país en los próximos dos años, a fin de que sean más competitivos y ganar más mercado. También la directora de Acceso a Mercados de Sebrae Nacional, Raissa Rossiter, explica que el programa trabajará en dos aspectos. “Su objetivo es intensificar el apoyo a las micro y pequeñas empresas que realizan alguna de exportación desde el 2003, y reforzar la colaboración con otras instituciones, tanto en el plano nacional como en el estado.”

Según el director del Programa de Internacionalización de Sebrae, Louise Machado, es importante destacar que existe una diferencia entre el concepto de la exportación y la internacionalización. “Una empresa puede tener un punto de acción de la exportación, o simplemente hacer una venta, fuera del país y no tener capacidad suficiente para mantener este mercado, factores como la baja capacidad de producción, la calidad o la promoción. La empresa que está pasando proceso de internacionalización, adquiere condiciones de entrar y permanecer en los mercados extranjeros “, explica Sintonia.

Por lo tanto, el programa de internacionalización de las micro y pequeñas empresas se ajusta a la Política de Desarrollo Productivo (PDP), que se inició en mayo de 2008 por el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC). Uno de los cuatro objetivos principales de esta política es aumentar la participación de las micro y pequeñas empresas en el comercio internacional.

Manifiestan que con esta política, el gobierno pretende aumentar en un 10% el número de empresas que ingresen en el mercado extranjero, lo que representarían aproximadamente 13 mil micro y pequeñas empresas exportadoras en 2010. Hoy en día, el país cuenta con 11.792 microempresas y pequeñas empresas exportadoras, según el estudio realizado por la Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial (ABDI) en 2006. Para superar la meta propuesta de la PDP de capacitar 1792 empresas y e incluirlas en el programa de 4 mil empresas, Sebrae está trabajando, en un principio, con 3 mil empresas identificadas por el Sebrae y Apex-Brasil en sus programas de comercio exterior. “Se trata de empresas o acuerdos de producción que ya tienen cierta experiencia en los Mercados extranjeros, pero que no continuaron el proceso y los otros mil, se logrará por medio de difundir y dar a conocer el programa, la demanda espontánea y servicio en más de 800 puntos de atención de la Sebrae dice la directora del Sebrae Raissa Rossiter.

Afirman que una de las grandes diferencias es el hecho de que el programa se inserta en la “Estrategia de Exportación de Brasil ‘, que tiene por objeto acelerar la integración y las actividades de comercio exterior por parte

de organismos públicos como el MDIC, el Apex-Brasil, y ABDI Junta de Comercio Exterior (CAMEX).

Así mismo Maekawa (2001), manifiesta que en la actualidad, es necesario entender el proceso de internacionalización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en la globalización, por internacionalización se entiende todo aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, durante un proceso de creciente implicación y proyección internacional (Welch y Loustarinen, 1988). Como resultado de la creciente globalización, las oportunidades comerciales internacionales se han convertido en una ruta vital para el crecimiento y desarrollo de la corporación (Katsikea y Morgan, 2002, p. 467), afirmación totalmente válida y que puede ser extensiva para las micro y pequeñas empresas.

También a pesar del volumen de investigación enfocada sobre los factores asociados con la habilidad de la firma para exportar bienes y servicios al exterior, existe hasta ahora insuficiente conocimiento acerca de la internacionalización de nuevas y pequeñas empresas (Westhead, Wright, Ucbasaran, 2001, p. 334).

Por otro lado un modo de internacionalización empleado frecuentemente por las pequeñas y medianas empresas (pymes), en la aventura de introducirse en mercados internacionales, es exportando. Esto puede atribuirse al hecho que este particular modo de entrar a los mercados internacionales y vehículo de expansión compromete menos recursos y, por ende, es menos riesgoso estratégicamente en comparación con otras

alternativas internacionales, como joint ventures o canales de integración (Katsikea y Morgan, 2002,p. 467).

Analizaremos a continuación los modelos gradual y acelerado de los procesos de internacionalización, tomando las características de las micro y pequeñas empresas peruanas, donde es muy poco probable que su proceso de internacionalización abarque más allá de las exportaciones.

Afirman que una empresa puede ser definida como una entidad que, operando en forma organizada, combina la tecnología y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener una ganancia. Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, o microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos.

Sin embargo, surge una serie de interrogantes: ¿Cómo diferenciar una micro y pequeña empresa de una mediana o grande? ¿Qué criterio debemos emplear para identificar y clasificar una empresa como micro y pequeña empresa? ¿Qué características ha de tener esta para ser objeto de dicha clasificación?

No existe una respuesta fácil a esta serie de preguntas, ya que cualquier criterio o requisito independiente exigidos no podrán definir a cabalidad a la micro o pequeña empresa. Generalmente la micro y pequeña empresa se ha definido desde diversos puntos de vista, así tenemos:

Por su Dimensión: Se considerará el número de trabajadores, el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de ventas, etc.

Por la Tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria).

Por su Organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Antecedentes Nacionales

Vargas (2005), por otro lado evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades.

Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Por su parte Osorio (2014), llevó a cabo una investigación que lleva por título “Caracterización de la capacitación y el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro panaderías del distrito de Coishco, periodo - 2010 – 2011”, la que tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento y la capacitación de las - 10 - micro y pequeñas empresas del rubro Panaderías del distrito de Coishco en el período 2010 - 2011, se ha desarrollado la investigación del tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental – transversal, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 7 microempresas, representando el 100% de

la población, a quienes se aplicó un cuestionario de 19 preguntas , utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: La edad del 43% de los encuestados esta entre los 25 y 35 años, el 57% de los encuestados son de sexo masculino y el 57% son propietarios de la panadería. Respecto a la micro y pequeñas empresas: El 43% tiene menos de 5 años de actividad y el 100% se creó con la finalidad de obtener ganancias y el 100% con la finalidad de dar empleo a la familia. Respecto al financiamiento: El 57% afirma haber creado su empresa con capital ajeno y afirma acudir a las cajas municipales como fuente de financiamiento principal, el 100% consideran que las entidades financieras son flexibles en brindar a los microempresarios un préstamo, el 57% de los encuestados considera que el principal factor para que las entidades financieras no apoyen financieramente a las microempresas es el no ser cliente de la entidad, el 86% de los encuestados no recurre al financiamiento informal. Respecto a la Capacitación, el 57% afirma haber realizado capacitaciones en el periodo 2010 - 2011, el 57% afirman que la capacitación brindada a sus trabajadores ha tenido un impacto moderado en el desempeño laboral. Por lo tanto se concluye que las micro y pequeñas empresas del rubro de estudio fueron creadas con capital ajeno, la fuente principal de financiamiento principal son las cajas municipales, aseguran que el financiamiento influye en la rentabilidad de la empresa, afirman haber solicitado menos de S/. 5000 de crédito y no recurre al financiamiento informal. Estas micro y pequeñas empresas han realizado capacitaciones en la

empresa, no utilizan el correo electrónico para estas capacitaciones y estas capacitaciones han tenido impacto en el desempeño laboral.

Por otro lado Verástegui (2005), Establece que las principales causas de la escasa competitividad de las micro y pequeñas empresas en relación con las grandes empresas son falta de información de mercado, falta de tecnología, mala organización, informalidad y poco acceso al crédito financiero.

En ese mismo Navarro (2011), su tesis titulada, “Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de trimotos moto taxis y ventas de autopartes en la provincia de Sullana, Región Piura” en el año 2011 Sullana – Piura, universidad Católica los Ángeles de Chimbote, para optar por el título de licenciado en administración. Tuvo como objetivo general, determinar, la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas dedicadas al ensamblaje de Trimotos (Moto taxis) y venta de autopartes en la provincia de Sullana. Utilizó el diseño no experimental, transversal longitudinal con una población conformada por 2500 MYPE de ensamblaje de trimotos (Moto taxis) y la venta de autopartes en la provincia de Sullana, la muestra inicial es de 24.893568 (Este resultado será sometido a factor de corrección finita). La técnica utilizada es la encuesta y el 10 instrumento el cuestionario. Concluye que existen muchas empresas que trabajan empíricamente sin ninguna capacitación y conocimiento empresarial. Según lo investigado sobre el perfil del microempresario y el perfil de las MYPE, se comprobó que el empresario tiene temor de adquirir dinero de entidades financieras por la incertidumbre de no poder devolver

dicho dinero debido a que no está capacitado y no sabe qué entidad le da las mejores condiciones de préstamo. Por otro lado, según el estudio, se ha demostrado que el microempresario equivocadamente utiliza el crédito obtenido en compra de bienes que no son para el giro del negocio. El microempresario adquiere financiamiento de Prestamistas o Junteras que otorgan préstamos con garantía de bienes muebles que son de la empresa con altas tasas de interés lo cual perjudica a la empresa.

Cabe resaltar Rengifo (2010), realizó una tesis titulada “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas rubro panadería de Sechura año 2014 Piura”, universidad Católica los Ángeles de Chimbote, para optar por el título de licenciado en administración. Concluye que tiene como objetivo general determinar qué características tiene el financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas rubro panadería de Sechura año 2014. El tipo de investigación fue transversal; nivel cuantitativo; diseño no experimental– descriptivo. La población del estudio conformada por 10 micro y pequeñas empresas rubro panadería año 2014, las mismas que se encuentran ubicadas en el 14 distrito de Sechura, conformadas por 10 propietarios y 30 trabajadores. La muestra está conformada por 10 micro y pequeñas empresa, la misma que representa el 100% de la población en estudio. Para la recolección de los datos se realizaron visitas previas los micros empresarios (dueños) de la micro y pequeñas empresa. Por último se organizara las coordinaciones pertinentes, para así realizar un cuestionario.

Antecedentes Regionales

Soria (2011), en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro agua de mesa, del distrito de Callería de Pucallpa, período 2009-2010. Cuyo objetivo general fue determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro agua de mesa, del distrito de Callería de Pucallpa, período 2009-2010. Cuya metodología fue de tipo - cuantitativo, nivel - descriptivo y de diseño -no experimental/ transversal, se aplicó un cuestionario a través de la técnica de la encuesta. Llegó a los siguientes resultados: El 67% de las MYPE han financiado su actividad con financiamiento de terceros; el 50% solicitó financiamiento a entidades bancarias; el 75% manifestaron que los créditos recibidos fueron de corto plazo y el 50% manifestaron que los créditos obtenidos lo invirtieron en capital de trabajo.

Antecedentes Locales

Cabrera (2015), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2015” en cuanto a los las características de los empresarios: El 90% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos; el 100% son del sexo masculino; el 60% tiene secundaria incompleta. En cuanto a las características de las Mypes: El 70% indicaron que tienen de tres a siete años en la actividad empresarial y el rubro; el 100% posee en promedio más de tres trabajadores permanentes; el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia.

Respecto al financiamiento: El 80% declararon como inversión a la capacitación; el 90% consideran a la capacitación relevante; el 60% de sus trabajadores se capacitaron en temas relacionados al sembrío y cuidados de las plantas de camu camu. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los últimos años. Finalmente el 100% de las Mypes estudiadas financian su actividad empresarial con autofinanciamiento, el 70% si capacita a su personal y la mayoría no son Rentables.

Bases Teóricas de la investigación

Teorías del Financiamiento

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo y eficientización de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades. En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir, que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es

decir, instrumentos de deuda vs. Instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa.

Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento. Cómo explicar estas diferentes prácticas si se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como al nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorios

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Informalidad dificulta el acceso al sistema financiero

Una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. El financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

La formalidad de una micro y pequeñas empresas, facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera. El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a

tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

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.

Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. Respecto de la capacitación, en principios de una nueva cultura laboral se reconoce la importancia de la educación y la capacitación para introducir un cambio de actitudes y conductas que promuevan la creación de una nueva cultura laboral, y para elevar la productividad de los trabajadores y de las empresas, formulando, en materia de educación, capacitación y productividad diversas consideraciones.

La transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y actualicen, permanente y respectivamente, conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial.

La educación y la capacitación, además de ser fuentes fundamentales de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculcan valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al

cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de educación y capacitación, el trabajador encuentra el medio ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia, la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo.

La teoría del capital humano

Las personas son el factor clave del cual depende el éxito de la empresa u organización, por lo tanto se debería colocar énfasis en la formación y capacitación del capital humano, el cual debe ser entendido como factor estratégico, ya que es la mejor inversión que puede hacer una empresa con el objetivo de obtener y mantener ventajas competitivas en el largo plazo que logren diferenciarla en el mercado, ya que finalmente, son los recursos humanos o, mejor dicho, los “humanos con recursos” los que crean valor a la empresa, cobrando así mayor importancia la capacitación. Por lo tanto, a través de la capacitación y formación del capital humano, se tendrá gente competente e influyente en todos los niveles jerárquicos, conformando un equipo calificado y adecuado capaz de influir en las decisiones de la empresa, según las necesidades y objetivos de ésta.

Para entender mejor esta teoría, debemos definir los siguientes conceptos:

Capital: Cantidad de dinero o valor que produce interés o utilidad.

Humano: Relativo al ser humano, sus capacidades y potencialidades y que le son propias.

Capital Humano: Es el aumento en la capacidad de la producción del trabajo alcanzada con mejoras en las capacidades de trabajadores.

Estas capacidades realzadas se adquieren con él entre entrenamiento, la educación y la experiencia.

Capacitación y asistencia técnica

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa.

Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las micro y pequeñas empresas, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo.

La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos. Mientras

esta capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona.

Beneficios de una excelente capacitación

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización. (1) El crecimiento del personal. (2) El aumento de la productividad. (3) El mejoramiento del clima de trabajo. (4) La actitud de colaboración generada. (5) La disminución de riesgos de trabajo. (6) La contribución para un mejor acondicionamiento de las instalaciones. (7) La implantación de los programas a todos los niveles.

Importancia de la capacitación

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundando en beneficios para la empresa.

Cada vez más empresarios de la micro y pequeña empresa están participando en los cursos que imparten las escuelas de negocios, para

aprender las técnicas de gestión de un negocio, financiamiento, costos, logística, etc., informó Fernando del Carpio, gerente general del Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE).

Teoría de la rentabilidad

La determinación de la rentabilidad exigida a una empresa tanto por sus acreedores como por sus accionistas es uno de los problemas centrales de las finanzas de la empresa, en el mercado accionario la toma de decisiones se enmarca en un concepto genérico para la medición del riesgo - rendimiento y su relación, pues hay demostraciones que indican que a los inversionistas no les gusta el riesgo, por lo que hay que ofrecerles un retorno mayor a cambio del riesgo en el que incurran.

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

La rentabilidad en las empresas

La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez. La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado

por la comunidad de negocios. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes la utilizan a diario.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que; la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades). La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

Para Sánchez, la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. 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 económica y financiera en la empresa

La rentabilidad es un concepto financiero de gran importancia que mide la relación entre los beneficios obtenidos de una inversión y los recursos utilizados para obtener dicho beneficio.

En función del nivel de beneficio escogido y de la inversión tendremos diferentes definiciones de rentabilidad, siendo las más importantes:

↗ Rentabilidad Económica

↗ Rentabilidad Financiera

↗ Rentabilidad económica (RE)

Cuando se compara el beneficio económico o beneficio operativo (antes de pagar los intereses de las deudas) con el capital total invertido (activo) se obtiene la rentabilidad económica o rentabilidad de la inversión.

$$RE = \text{BENEFICIO ECONÓMICO} / \text{ACTIVO}$$

La rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor, independientemente de cómo hayan sido financiados y de las cuestiones fiscales. Una rentabilidad económica pequeña puede indicar: exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficiencia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, o un inadecuado estilo de dirección

Rentabilidad financiera (RF)

Cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los intereses de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, se obtiene la rentabilidad financiera o rentabilidad del accionista.

$$RF = \frac{\text{BENEFICIO ECONÓMICO} - \text{INTERESES DEUDAS}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$$

Teniendo en cuenta que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversor es la rentabilidad financiera, puesto que compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior, a la que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversores dispuestos a invertir sus fondos en la

misma, debido a que el riesgo que asumen sería mayor que la rentabilidad percibida. La rentabilidad económica coincidirá con la rentabilidad financiera cuando la empresa se financie únicamente con fondos propios.

Marco Conceptual

Definición del Financiamiento

Es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores. (Enciclopedia de Clasificaciones (2017).

Definición de 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.

Es una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante. (Martínez Carrillo 2009).

Definición de las micro y pequeñas empresas

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.

· **Definición :** La ley 28015, ley de la Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, promulgada el 3 de julio del 2003, en el artículo segundo define a la pequeña y micro empresa como “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”.

· **Características de las micro y pequeñas empresas:** Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes:

(A) El número total de trabajadores: - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive. (B) Niveles de ventas anuales : - La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT - La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al

diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

· **Política Estatal:** El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial.

· **Lineamientos:** La acción del Estado en materia de promoción de las micro y pequeñas empresas se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

· Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.

· Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.

· Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las

que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.

- Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.

- Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.

- Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.

- Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.

- Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.

- Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.

- Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.

- Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.

- Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

- **Consejo Nacional para el desarrollo de la Micro y pequeña empresa (CODEMYPE):** Créase el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa -CODEMYPE como órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. El CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por: (a) Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (b) Un representante del Ministerio de la Producción. (c) Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas. (d) Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (e) Un representante del Ministerio de Agricultura. (f) Un representante del Consejo Nacional de Competitividad. (g) Un representante de COFIDE. (h) Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE. Un representante de los Consumidores. (j) Un representante de las Universidades. (k) Dos representantes de los Gobiernos Regionales. (l) Dos representantes de los Gobiernos Locales. (m) Cinco representantes de los Gremios de las MYPE.

- El CODEMYPE tendrá una Secretaria Técnica que estará a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Representantes de la Cooperación Técnica Internacional podrán participar como miembros

consultivos del CODEMYPE. El CODEMYPE, aprueba su Reglamento de Organización y Funciones, dentro de los alcances de la presente Ley y en un plazo máximo de treinta (30) días siguientes a su instalación.

· **Funciones de la CODEMYPE:** Al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa-CODEMYPE- le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley: (a) Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local. (c) Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local. (d) Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas. (e) Promover la asociatividad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones. (f) Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos. (g) Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su estructura económico productiva. (h) Contribuir a la captación y generación de la base de datos de información estadística sobre la MYPE.

· **Los Consejos Regionales:** Los Gobiernos Regionales crean, en cada región, un Consejo Regional de la MYPE, con el objeto de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales, concordante con los lineamientos señalados en el artículo 5° de la presente Ley.

· **Funciones de los Consejos Regionales:** Los Consejos Regionales de las MYPE promoverán el acercamiento entre las diferentes asociaciones de las MYPE, entidades privadas de promoción y asesoría a las MYPE y autoridades regionales; dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales, teniendo como funciones: (a) Aprobar el Plan Regional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, que incorporen las prioridades sectoriales de la Región señalando los objetivos y metas para ser alcanzados a la CODEMYPE para su evaluación y consolidación. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las MYPE, a nivel regional y local. (c) Supervisar las políticas, planes y programas de promoción de las MYPE, en su ámbito. (d) Otras funciones que se establezcan en el Reglamento de Organización y Funciones de las Secretarías Regionales.

· **Instrumentos de la Promoción de las Micro y pequeñas empresas:** Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son: (a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y

aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios. (b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios. (c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE. (d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

· **Acceso al Financiamiento:** El Estado promueve el acceso de las micro y empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las micro y pequeñas empresas y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

· **Instrumentos de Formalización para el desarrollo de la competitividad:** El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior.

Las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 1° de la Ley N° 26965. El CODEMYPE para la formalización de las MYPE promueve la reducción de

los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegio de Notarios.

· **Licencias y permisos Municipales:** La Municipalidad, en un plazo no mayor de siete (7) días hábiles, otorga en un solo acto la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la Zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. Si vencido el plazo, la Municipalidad no se pronuncia sobre la solicitud del usuario, se entenderá otorgada la licencia de funcionamiento provisional. La licencia provisional de funcionamiento tendrá validez de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Así, mismo vencido el plazo referido en el artículo anterior, la Municipalidad respectiva, que no ha detectado ninguna irregularidad o que habiéndola detectado, ha sido subsanada, emite la Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva. Otorgada la Licencia de Funcionamiento Definitiva, la Municipalidad Distrital o Provincial, según corresponda, no podrá cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, ni otro referido a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso, de acuerdo a lo que establece el DECRETO Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal y sus modificaciones.

Finalmente, solo se podrá revocar la Licencia de Funcionamiento Definitiva por causa expresamente establecida en el ordenamiento legal de acuerdo a lo establecido en el artículo IV del Título Preliminar de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. La Municipalidad deberá convocar a una audiencia de conciliación como requisito para la

revocación de una Licencia de Funcionamiento Definitiva. El incumplimiento de este requisito acarrea la nulidad del procedimiento revocatorio.

· **Régimen Tributario:** El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.

· **Régimen Laboral Especial:** Crease el régimen laboral especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Microempresas, mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas. El presente régimen laboral especial es de naturaleza temporal y se extenderá por un periodo de (5) cinco años desde la entrada en vigencia de la presente Ley, debiendo las empresas para mantenerse en él, conservar las condiciones establecidas en los artículos 2° y 3° de la presente Ley para mantenerse en este. El régimen laboral especial comprende remuneración, jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, despido injustificado, seguro social de salud y régimen pensionario. Las Microempresas y los trabajadores considerados en el presente régimen pueden pactar mejores condiciones a las previstas en la

presente Ley, respetando el carácter esencial de los derechos reconocidos en el párrafo anterior.

· **Permanencia en el régimen laboral especial :** Si en un ejercicio económico una Microempresa definida como tal en la presente Ley, inicialmente comprendida en el régimen especial supera el importe máximo de ingresos previstos en la presente Ley o tiene más de diez (10) trabajadores por un periodo superior a un año, será excluida del régimen laboral especial.

· **Remuneración:** Los trabajadores comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital, de conformidad con la Constitución y demás normas legales vigentes.

· **Jornada y horario de trabajo:** En materia de jornada de trabajo, horario de trabajo, trabajo en sobre tiempo de los trabajadores de la Microempresa, es aplicable lo previsto por el Decreto Supremo N 007 – 2002 TR, Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N 854, Ley de Jornada de Trabajo, Horario y Trabajo en Sobre Tiempo, modificado por la Ley N 27671, o norma que la sustituya. En los Centros de trabajo cuya jornada laboral se desarrolle habitualmente en horario nocturno, no se aplicara la sobre tasa del 35%.

· **El descanso semanal obligatorio:** El descanso semanal obligatorio y el descanso en días feriados se rigen por las normas del régimen laboral común de la actividad privada.

· **El descanso vacacional:** El trabajador que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N 713, Ley de Consolidación de

Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. Rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N 713 en lo que le sea aplicable.

· **El despido injustificado:** El importe de la indemnización por despido injustificado es equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.

· **El seguro social de salud:** Los trabajadores y conductores de las Microempresas comprendidas en la presente norma, son asegurados regulares, conforme al Art. 1 de la Ley Nro. 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud.

· **Ley para el impulso para el crecimiento Productivo y Empresarial:** La Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente: (1) Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial. (2) Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV. (3) Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura. (4) Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. (5) Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos. (6) Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. (7) Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo

productivo empresarial. (8) Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

· **Aspecto Tributario:** Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Además, se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

· **Aspecto Laboral:** Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la

MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Diseño de la investigación

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

M ----- **O** Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

No experimental: Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 85 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018. La información fue obtenida a través de la SUNAT.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomó una muestra de 85 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición	Definición operacional:	Escala de medición
-----------------	-------------------	--------------------------------	---------------------------

	conceptual	Indicadores	
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018”	Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí 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: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito:	Nominal:

		Suficiente	Sí
		Insuficiente	No
			Sí
			No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí 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: Sí 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. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su Empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la Empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la	Nominal:

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	sí 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: Sí No

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15

	de Manantay, 2018.		16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

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

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomó 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

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos 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 de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizó 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).

- **Matriz de Consistencia**

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

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018”.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas</p>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

<p>rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018”</p>	<p>del distrito de Manantay, 2018?</p>	<p>empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.</p>				
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Razón: Un año Dos años</p>

				Número de Trabajadores	Tres años Más de tres años Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20 Nominal:
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito	Objetivos de las micro y pequeñas empresas Nominal: Si	Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
			Recibió crédito	Nominal: Si	
			Monto del crédito solicitado	Cuantitativa:	
			Monto del crédito recibido	Especificar el monto.	
			Entidad a la que solicito el	Cuantitativa:	

			crédito	Especificar el monto.
			Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria
			Tasa de interés cobrado por el crédito	No bancaria Nominal: Bancaria
			Crédito oportuno	No bancaria
			Crédito inoportuno	Cuantitativa:
			Monto del crédito:	Especificar
			Suficiente	Nominal: Si
			Insuficiente	Nominal: Si
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	Nominal: Si Nominal: Si

6.9 Principios éticos

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan en cualquier investigación que se realice.

· **Respeto por las personas.** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Es necesario tener prioridad aquellos grupos vulnerables, pobres, niños, marginados, prisioneros. Lo cual esto podría ocasionar que pueden tomar malas decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades con la finalidad de salvaguardar su propia integridad.

· **Beneficencia.** “La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

· **Justicia.** El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se derivan deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse de costear el acceso a esos beneficios.

IV. RESULTADOS

Para la presentación de los resultados, éstos se agruparon de acuerdo a los objetivos específicos planteados:

1) Tabla N°1

Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	12	14%
30-44 años	15	18%
45-64 años	55	65%
Más de 65 años	3	4%
Total	85	100%

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

Grafico N°1

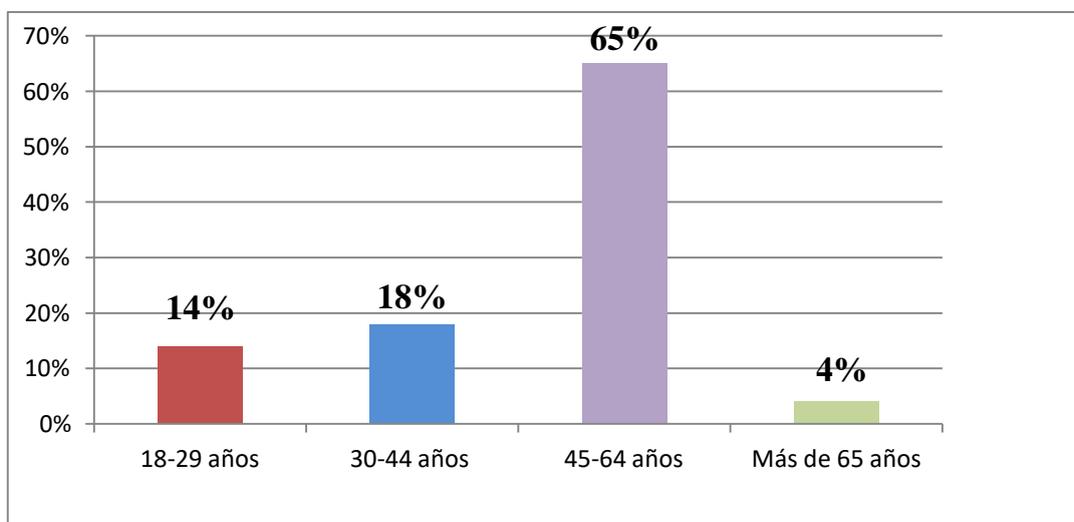


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 65% tiene entre 45_64 años, el 18% tiene entre 30_44 años, mientras que el 14% sostiene que oscila entre 18_29 años y solo el 4% son mayores de 65 años.

2) Tabla N°2

Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	25	29%
Femenino	60	71%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Grafico N°2

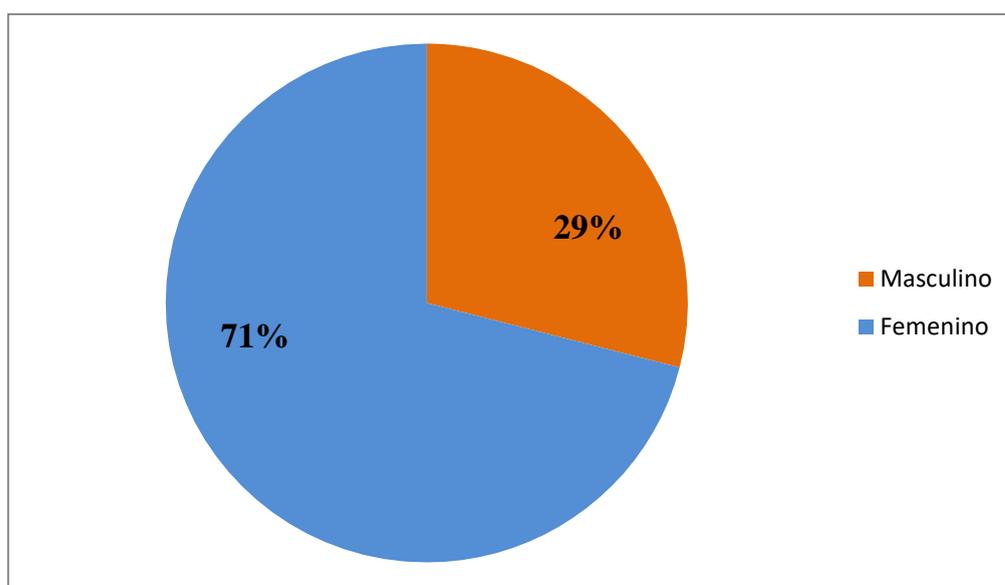


Figura 2. Sexo de los representantes legales

En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 71% son de sexo femenino mientras que solo el 29% son masculino.

3) Tabla N°3

**Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas
empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de
Manantay, 2018**

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	19	22%
Primaria incompleta	13	15%
Secundaria completa	18	21%
Secundaria incompleta	4	5%
Superior universitario completa	3	4%
Superior universitario incompleta	5	6%
Superior no universitario completa	8	9%
Superior no universitario incompleta	15	18%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°3

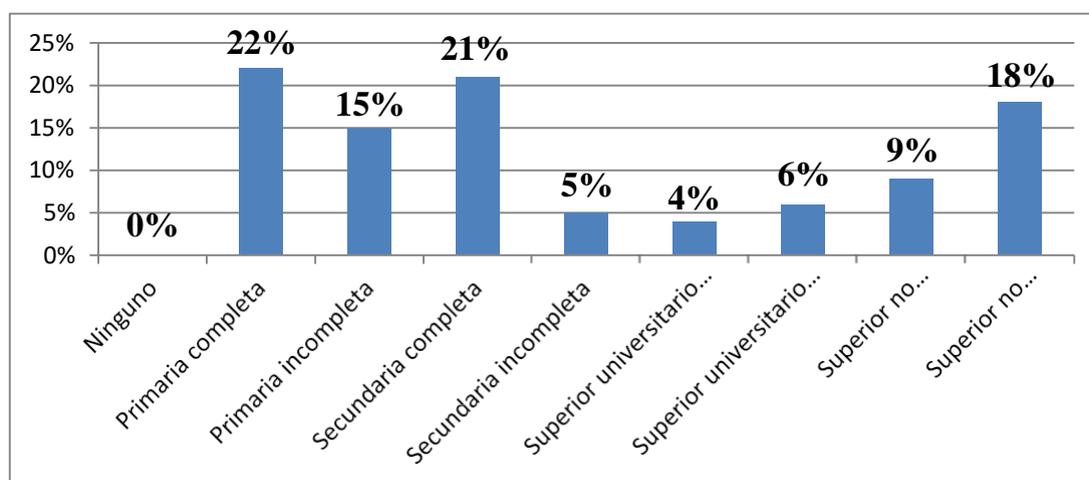


Figura 3. Grado de instrucción de los representantes

En la tabla y figura n°3 se observa que el 22% tiene el grado de Primaria completa, el 21% tiene Secundaria completa, el 18% Superior no Universitaria incompleta, el 15% Primaria incompleta, el 9% Superior no universitario completa, el 6% superior universitaria incompleta, el 5% secundaria incompleta, y solo el 4% Superior universitaria completa.

4) Tabla N°4

Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	5	6%
Casado	12	14%
Conviviente	68	80%
Divorciado	0	0%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Grafico N°4

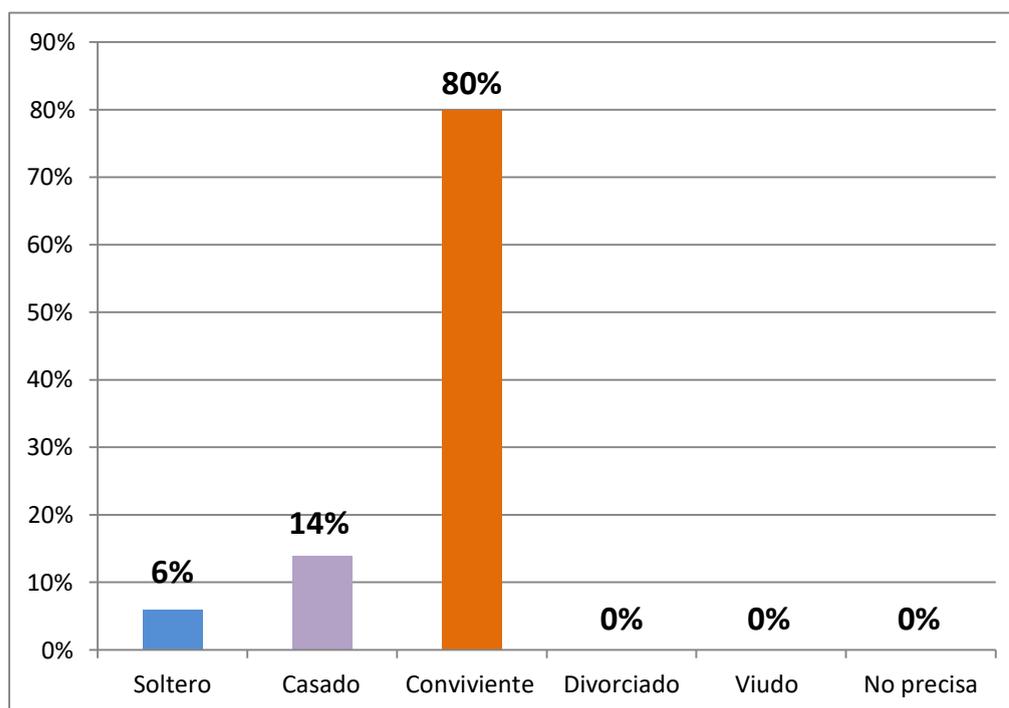


Figura 4. Estado civil de los representantes legales

En la tabla y figura n°4 se observa que el 80% son convivientes, el 14% son casados y por lo tanto solo el 6% son solteros.

5) Tabla N°5

Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	18	21%
Comerciante	67	79%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°5

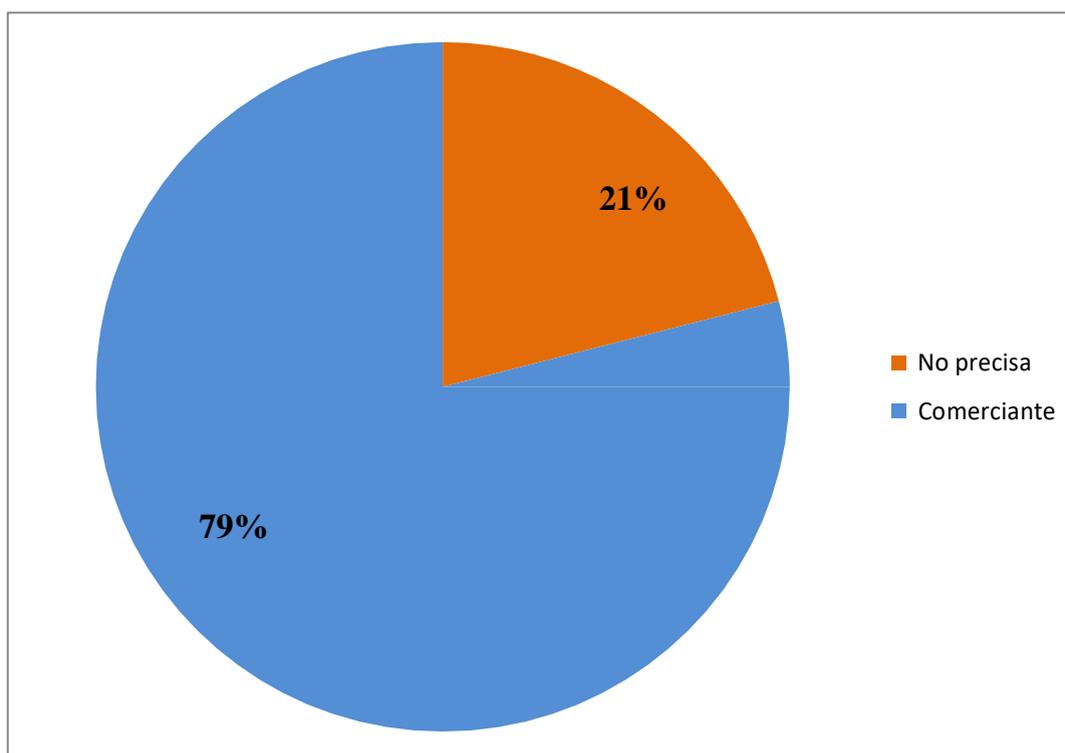


Figura 5. Profesión u ocupación de los representantes legales

En la tabla y figura N°5 se observa que el 79% se dedica al comercio mientras que solo el 21% no precisa.

CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

6) Tabla N°6

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	15	18%
03 años	23	27%
Más de 03 años	47	55%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°6

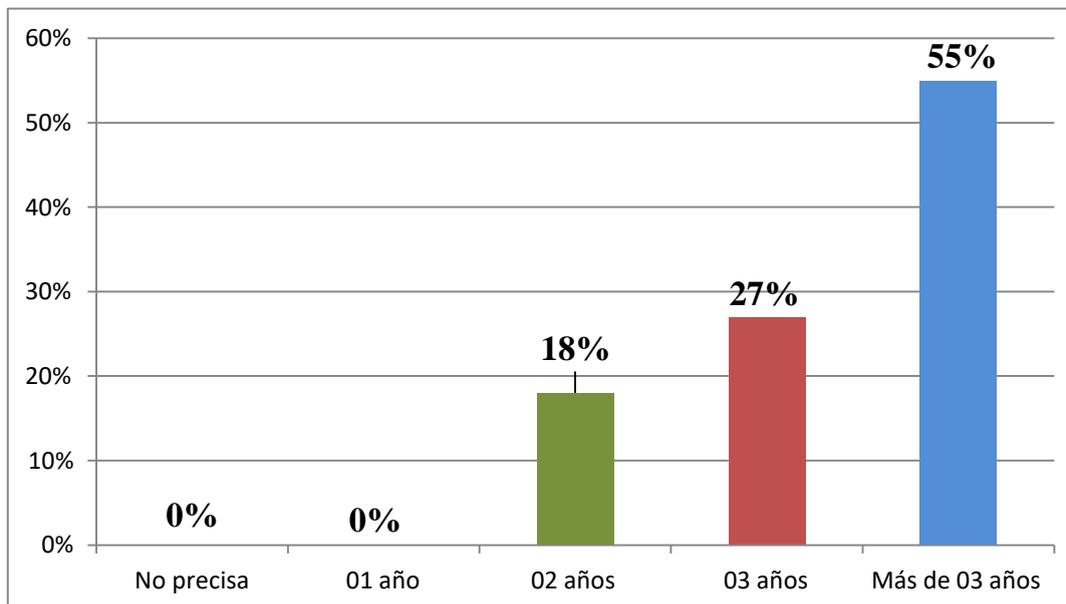


Figura 6. Tiempo en el que se dedica al rubro empresarial.

Según la tabla y gráfico N°6 se observa que el 55% se dedica hace más de 3 años, mientras que el 27% solo 3 años, y solo el 18% se dedica hace 2 años.

7) Tabla N°7

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	65	76%
2 Trabajadores	15	18%
3 Trabajadores	5	6%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°7

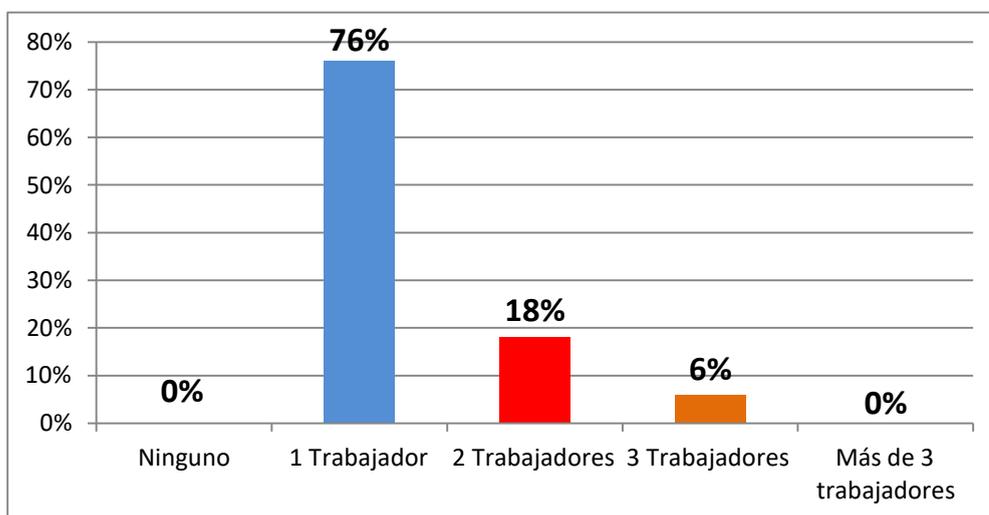


Figura 7. Número de trabajadores permanentes

En la tabla y figura N°7 se observa que el 76% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 18% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 6% cuenta con 3 trabajadores.

8) Tabla N°8

Número de trabajadores eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	66	78%
2 Trabajadores	14	16%
3 Trabajadores	5	6%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfico N°8

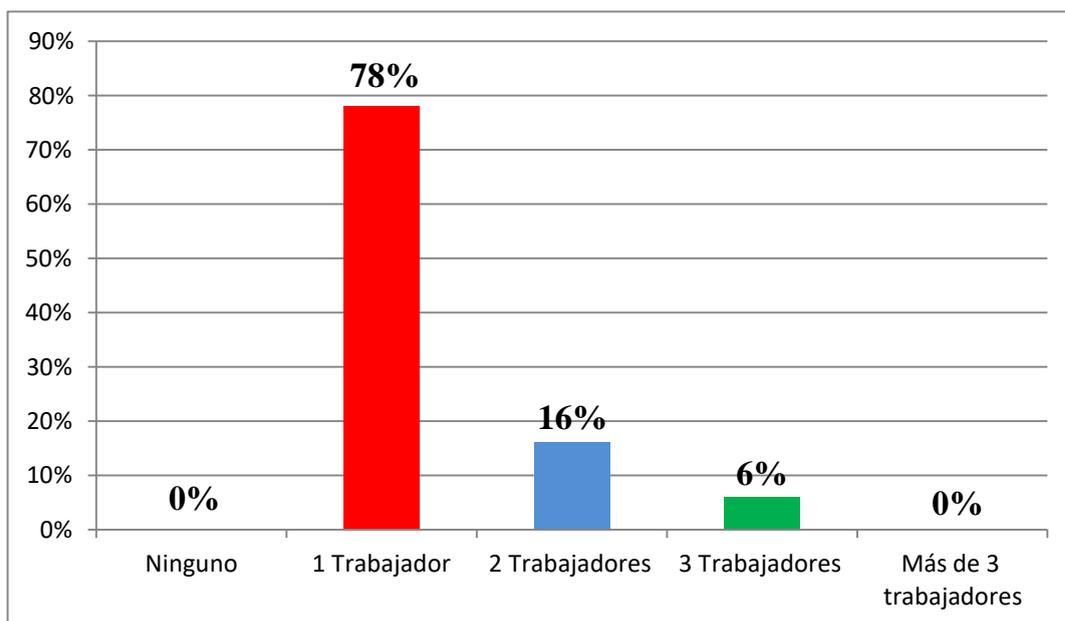


Figura 8. Número de trabajadores eventuales

En la tabla y figura N°8 se observa que el 78% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual, mientras que el 16% al menos necesita 2 trabajadores, y solo el 6% afirma que solo necesita como mínimo 3 trabajadores.

9) Tabla N° 9

Formalidad de las micro y pequeñas empresas

Formalidad de las micro y pequeñas empresas	Frecuencia	Porcentaje
Formal	85	100%
Informal	0	0%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfico N° 9

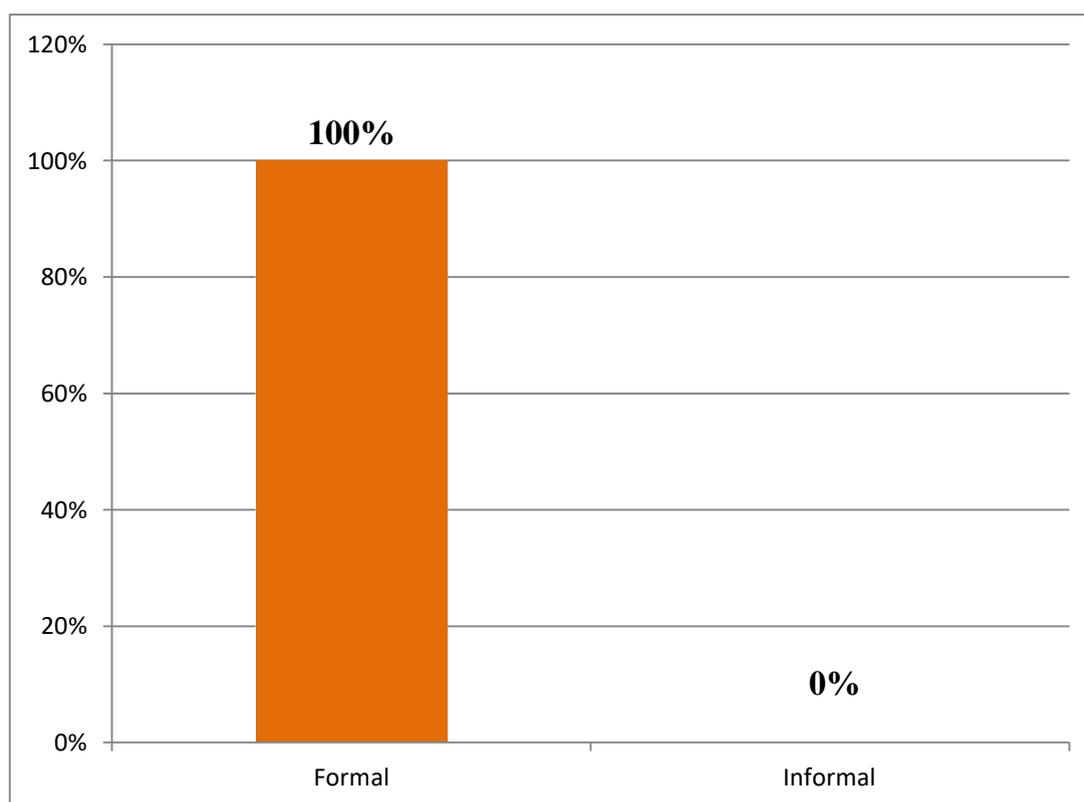


Figura 9. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.

10) Tabla N°10

Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	15	18%
Obtención de ganancias	70	82%
Subsistencia	0	0%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°10

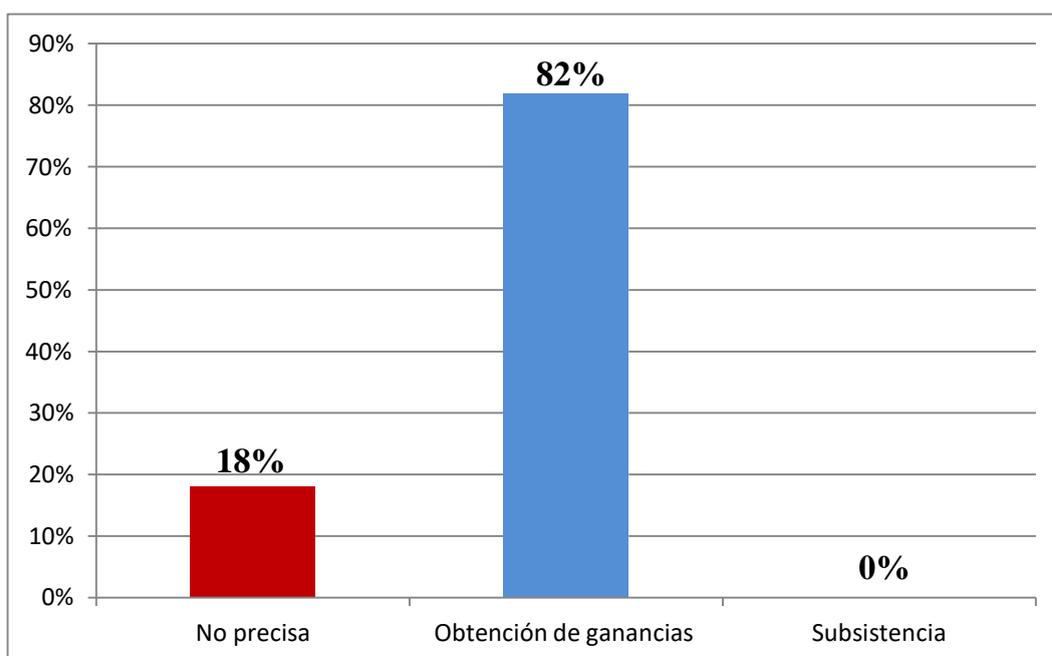


Figura 10. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas

Según la tabla y figura N°10 se observa que el 82% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 18% prefirió no precisar dicha información.

11) Tabla N° 11

¿Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

Ubicación Estratégica	Frecuencia	Porcentaje
Si	58	68%
No precisa	27	32%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfica N°11

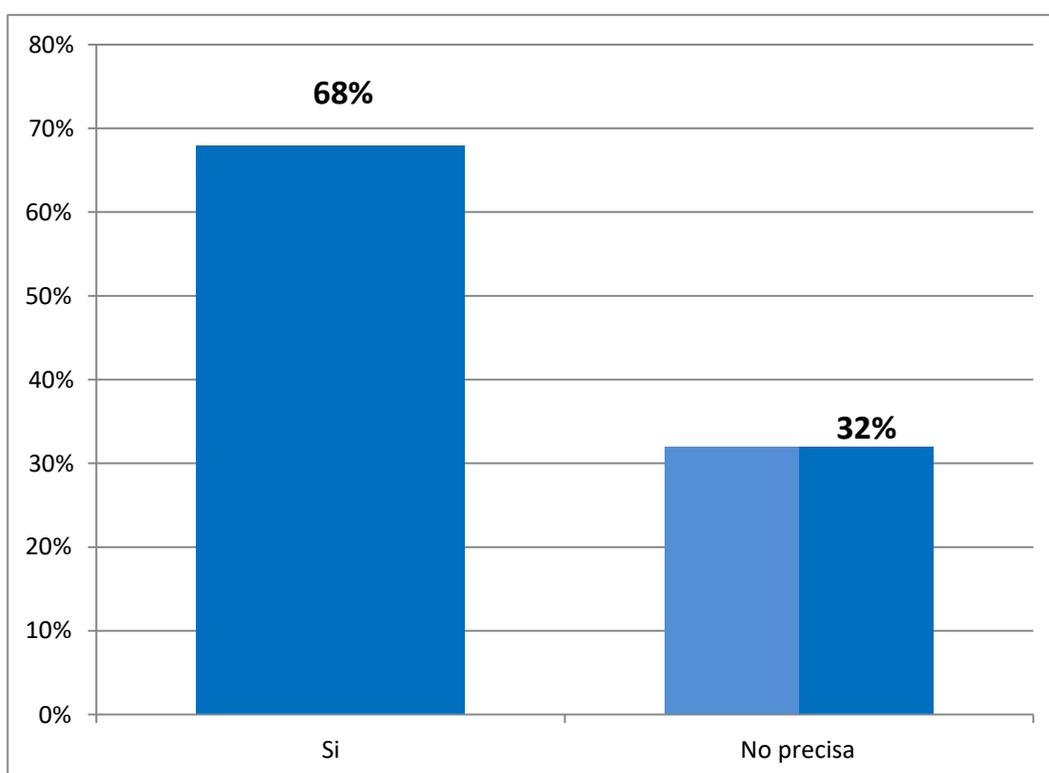


Figura 11. Ubicación estratégica

En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 68% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 32% considera no tan importante la ubicación.

12) Tabla N° 12

¿Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

Tecnología Avanzada	Frecuencia	Porcentaje
Si	85	100%
No precisa	0	0%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfica N°12

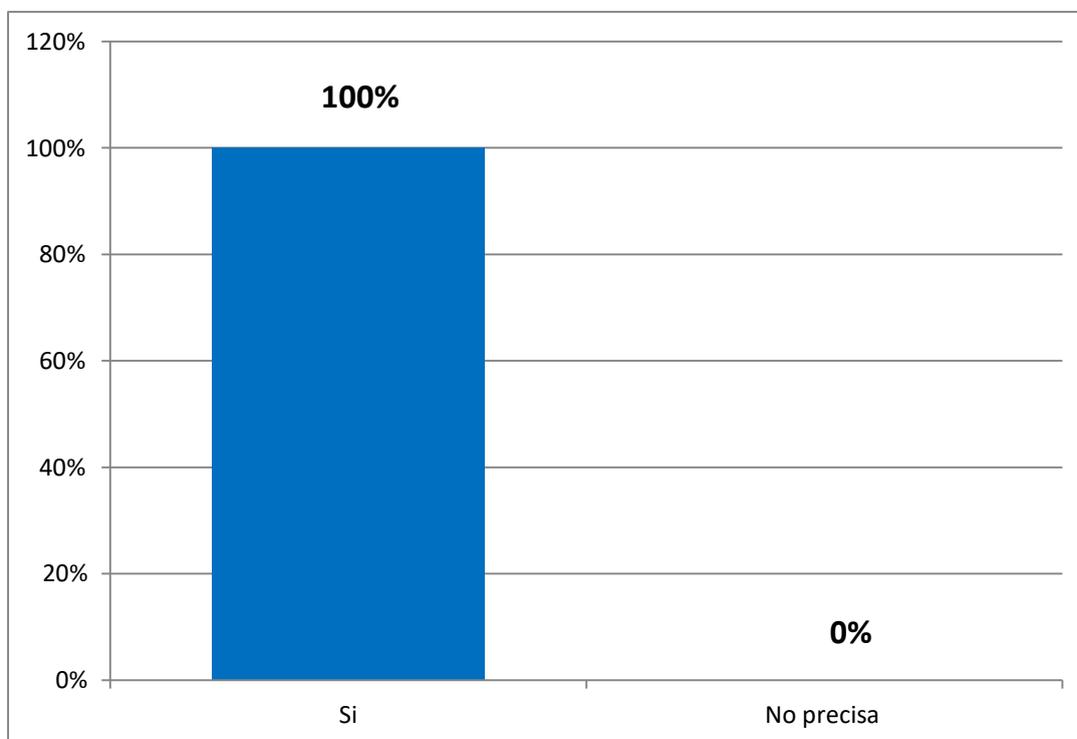


Figura 12. Aplicación de tecnología avanzada

En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

13) Tabla N°13

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	13	15%
Financiamiento de terceros	72	85%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfico N°13

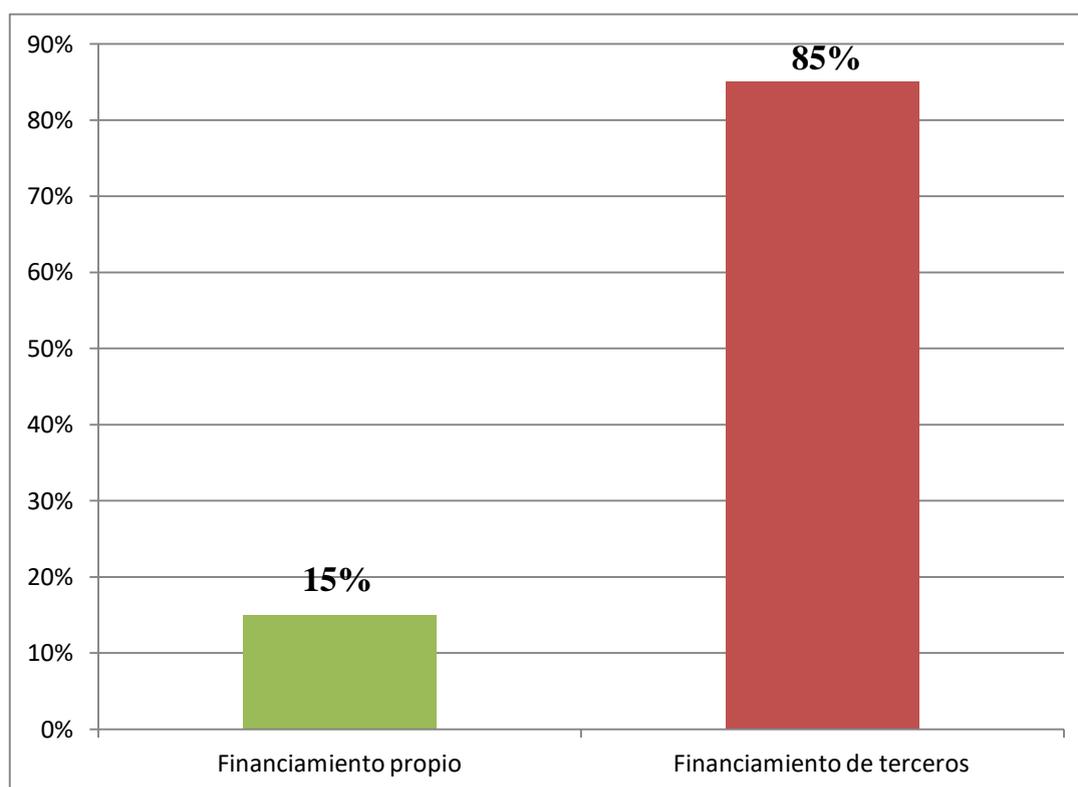


Figura 13. Como financia su actividad productiva

Según se observa en la tabla y gráfico N°13 se observa que, el 85% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 15% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.

14) Tabla N°14

Si el financiamiento es de terceros: ¿A Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	25	29%
Entidades no bancarias	45	53%
Usureros	15	18%
No precisa	0	0%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°14

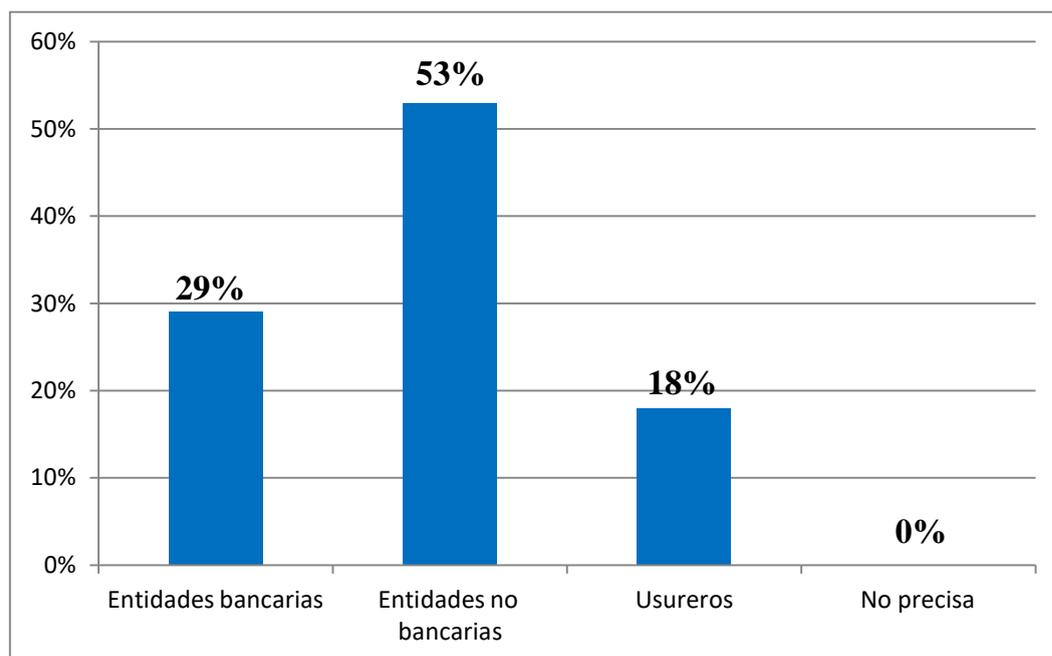


Figura 14. Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades

En la tabla y figura N°14 se observa que el 53% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que el 29% fueron en Entidades no Bancarias, y solo el 18% a usureros.

15) Tabla N°15

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

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	25	29%
Entidades no bancarias	50	59%
Usureros	10	12%
No precisa	0	0%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°15

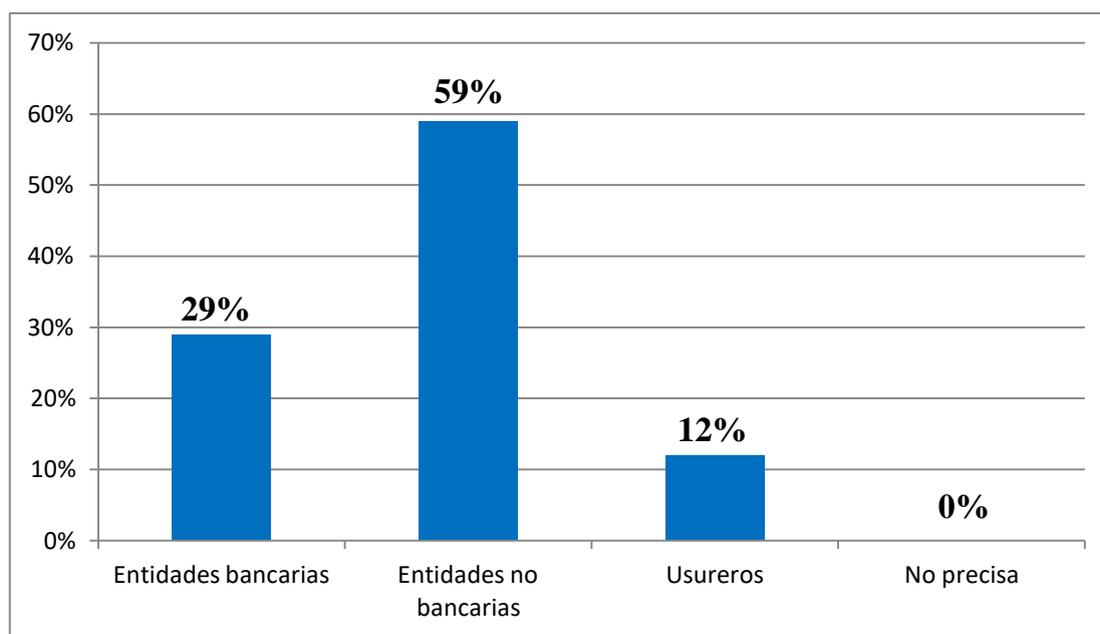


Figura 15. Entidades financieras que le dieron mayores facilidades de crédito

En la tabla y figura N° 15 se observa que el 59% lo obtuvieron en las Entidades no bancarias mientras que el 29% fueron en las Entidades Bancarias, y solo el 12% a Usureros.

16) Tabla N°16

¿Nombre de la Institución financiera?

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	3	4%
Caja Huancayo	25	29%
Mi Banco	42	49%
Caja Maynas	5	6%
Usureros (Money)	10	12%
No precisa	0	0%
Total	85	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfico N° 16

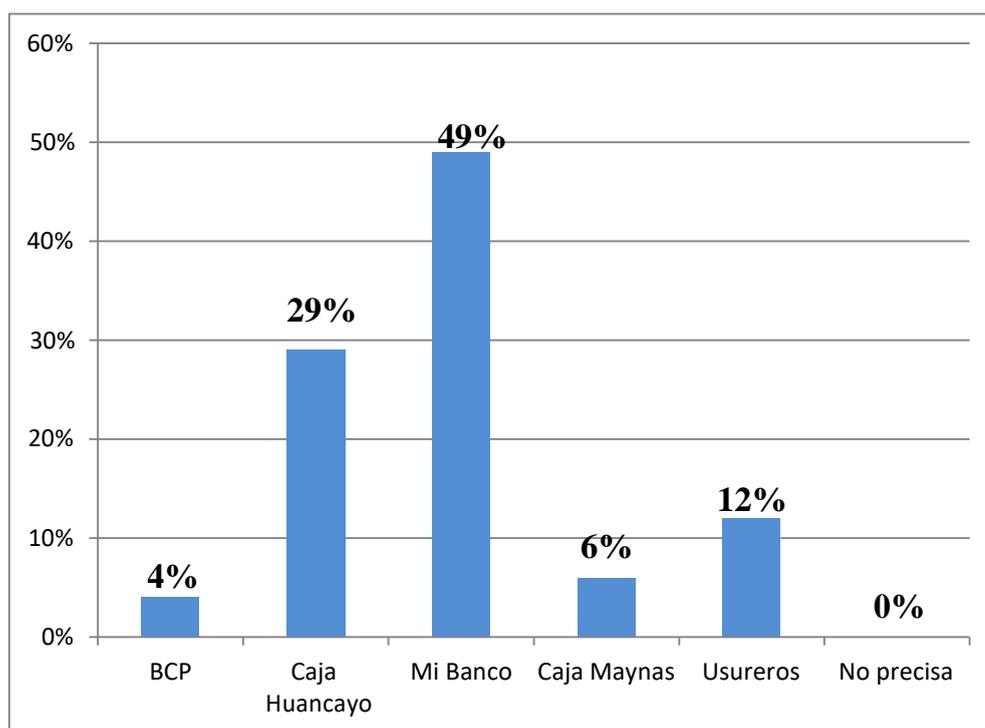


Figura 16. Nombre de la Institución Financiera

En la tabla y figura N° 16 se observa que el 49% lo solicito a Mi Banco, el 29% en Caja Huancayo, el 12% en usureros Money, mientras el 6% solicito a caja Maynas, y solo el 4% al BCP.

17) Tabla N° 17

¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
13% Anual	70	82%
15% Anual	0	0%
No precisa	15	18%
Total	85	100%

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

Gráfico N° 17

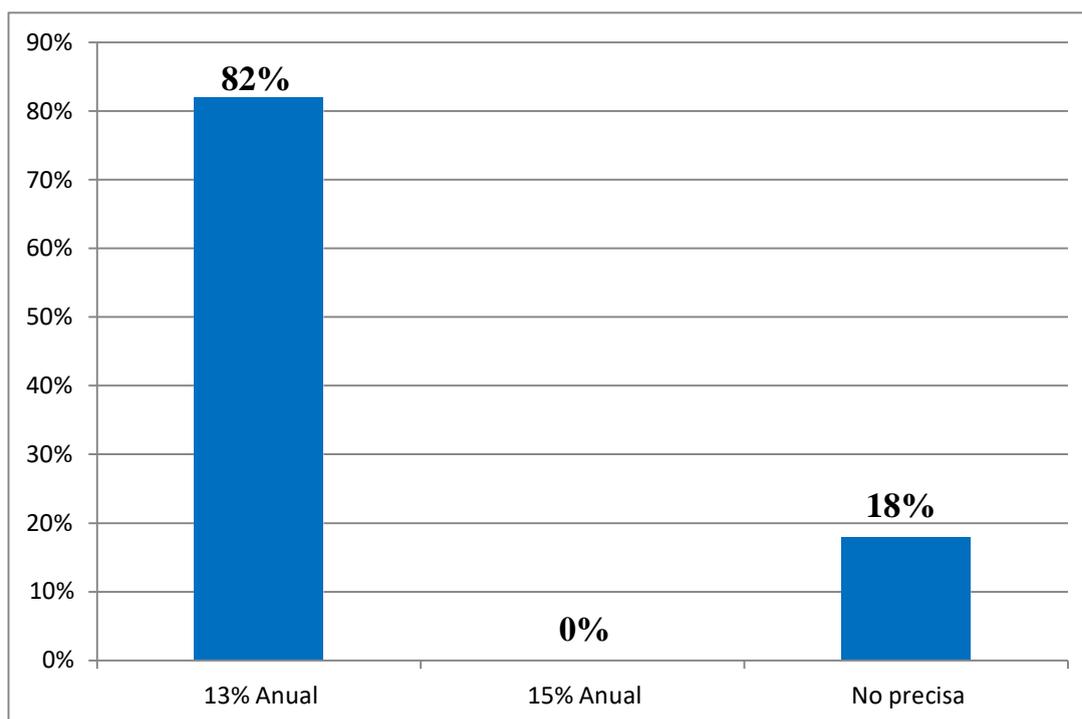


Figura 17. Tasa de interés de pago.

En la tabla y figura N°17 se observa que el 82% realiza un pago de 13% anual, mientras que solo el 18% prefirió no precisar dicha información.

18) Tabla N°18

¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?

Creditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
si	60	71%
No	25	29%
Total	85	100%

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

Gráfico N°18

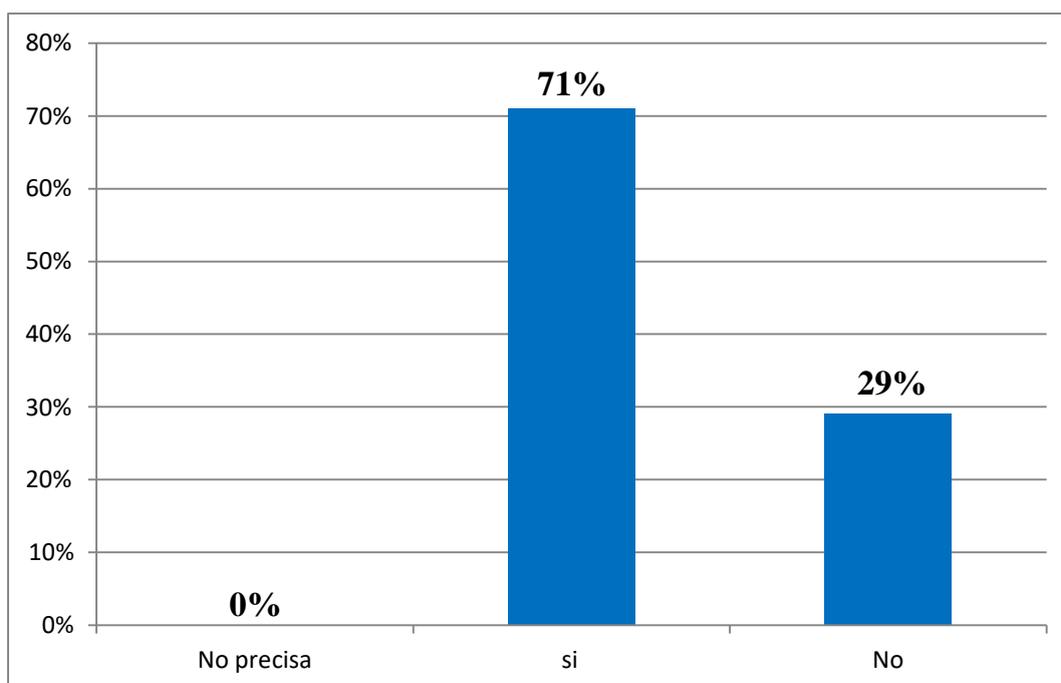


Figura 18. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.

Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 29% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.

19) Tabla N° 19

¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	12%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	60	71%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	12	14%
Más de S/.30,000.00	3	4%
Total	85	100%

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

Grafico N° 19

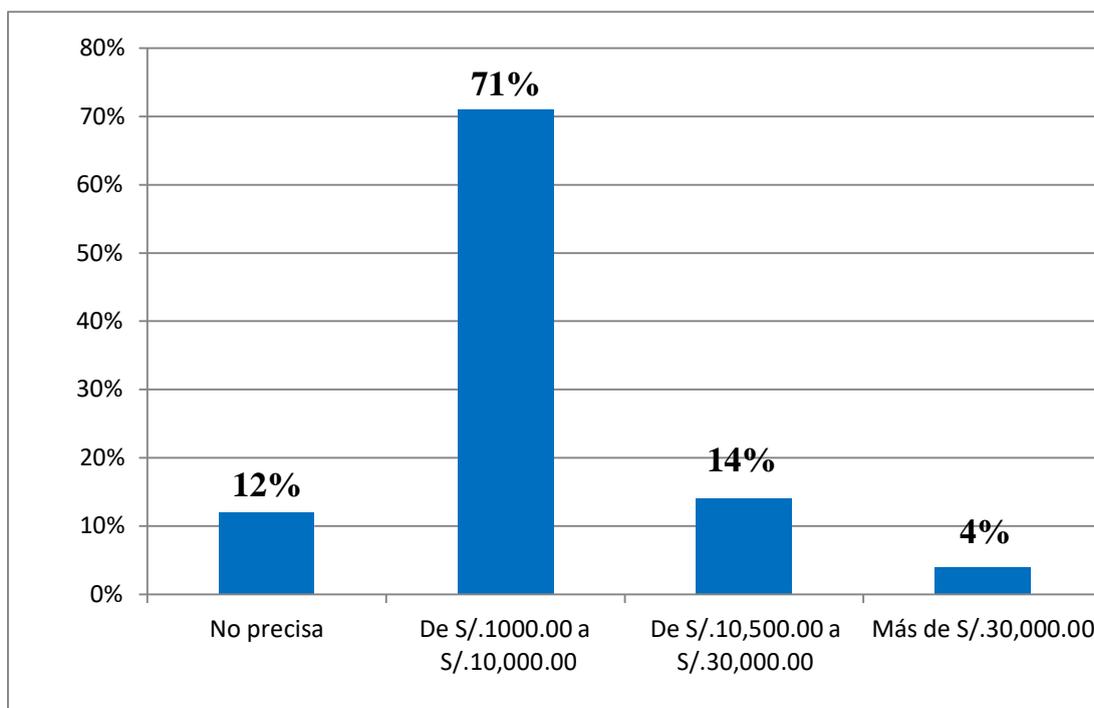


Figura 19. Monto promedio del crédito otorgado.

Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicitó un monto aproximado entre S/.1000_ S/.10.000, el 14% solicitó entre S/.10.500_ S/.30.000 así mismo existe un 12% que no precisa mientras que solo el 4% menciona que lo solicitó más de S/.30.000.

20) Tabla N°20

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	10	12%
Largo Plazo	75	88%
Total	85	100%

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

Gráfico N°20

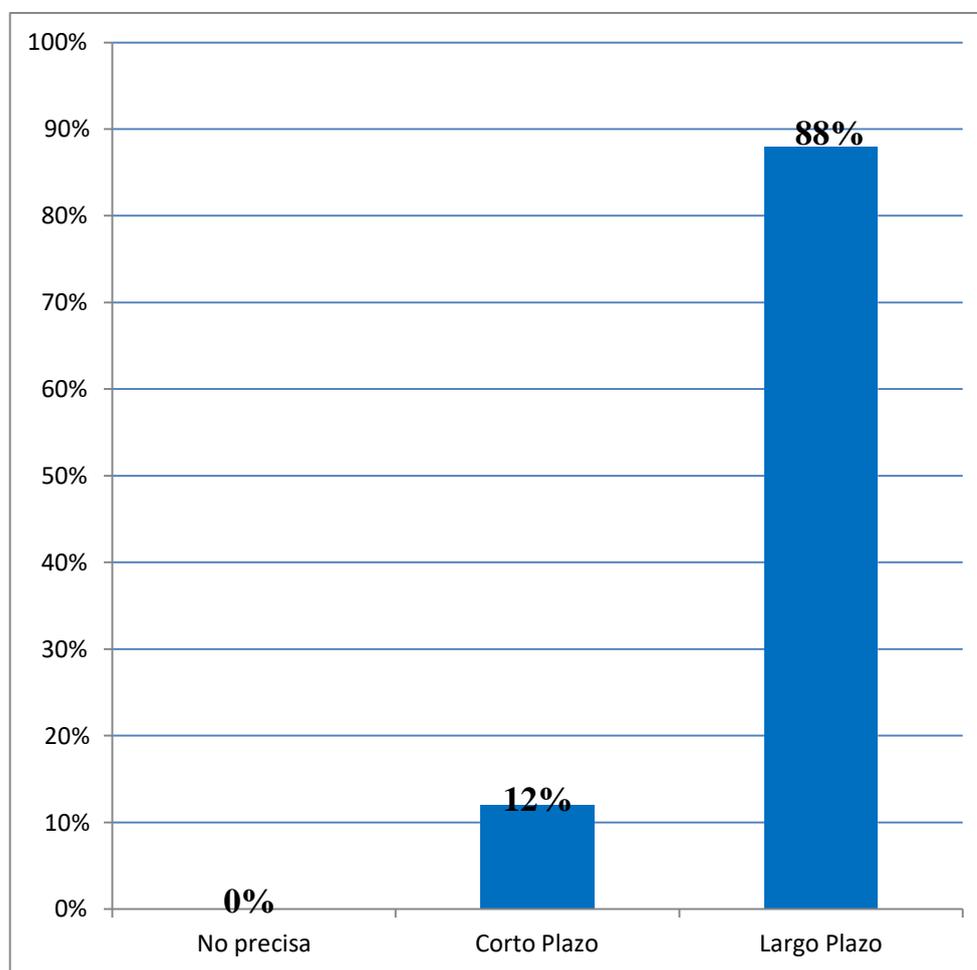


Figura 20. Tiempo del crédito solicitado.

En la tabla y figura N° 20 se observa que el 88% lo solicito a Largo Plazo mientras que solo el 12% lo realizo a Corto Plazo.

21) Tabla N°21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	0	0%
Mejoramiento y/o ampliación del local	35	41%
Activos fijos	50	59%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	85	100%

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

Grafico N° 21

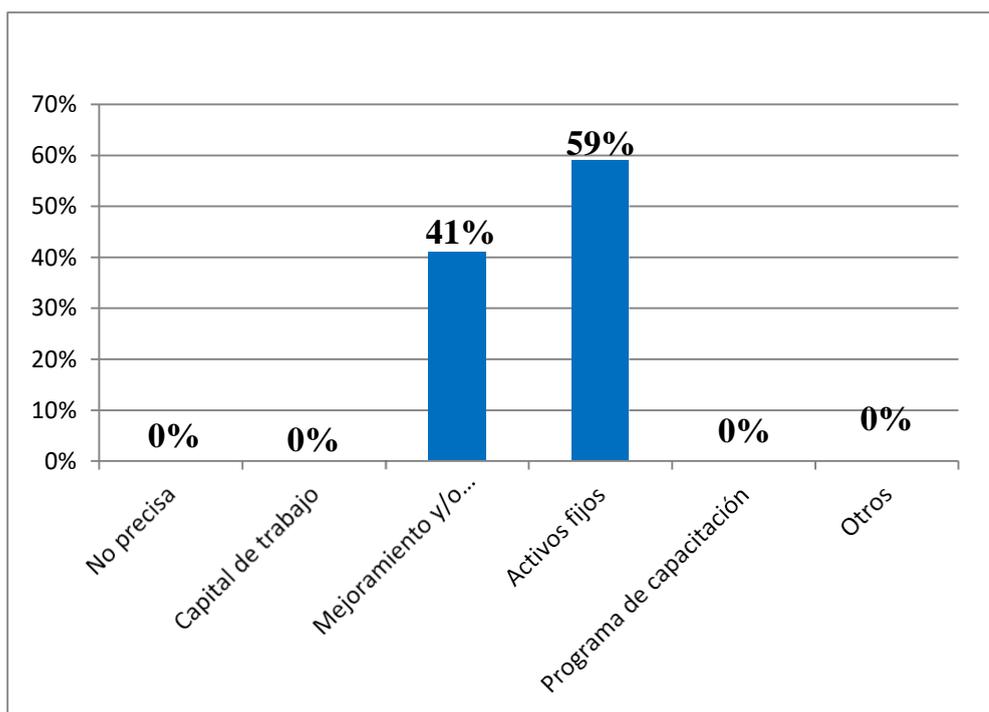


Figura 21. En que fue invertido el crédito otorgado.

Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 59% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 41% realizó Mejoramientos y/o ampliación del local.

DE LA CAPACITACION A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

22) Tabla N°22

¿Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero?

Recibio una capacitacion para el otorgamiento de un Credito Financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	35	41%
No	50	59%
Total	85	100%

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

Gráfico N° 22

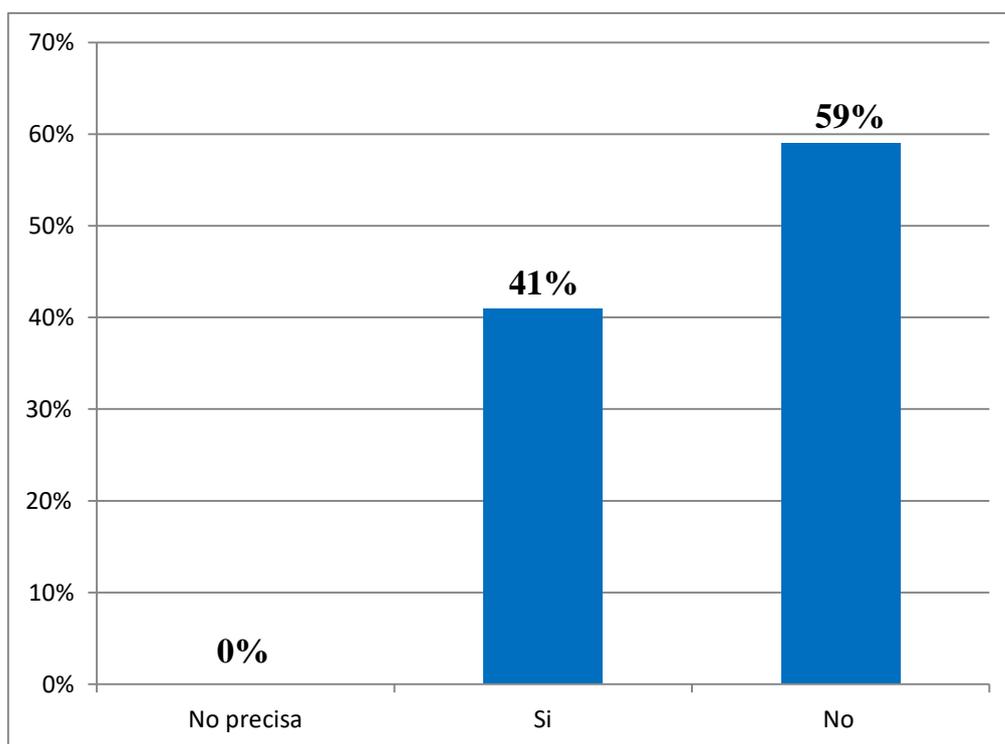


Figura 22. La capacitación para el otorgamiento de crédito financiero

En la tabla y figura N° 22 se observa que el 59% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 41% si lo realizo.

23) Tabla N° 23

Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud:

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	10	12%
Administración de Recursos Humanos	0	0%
Otros	72	88%
Total	82	100%

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

Gráfico N°23

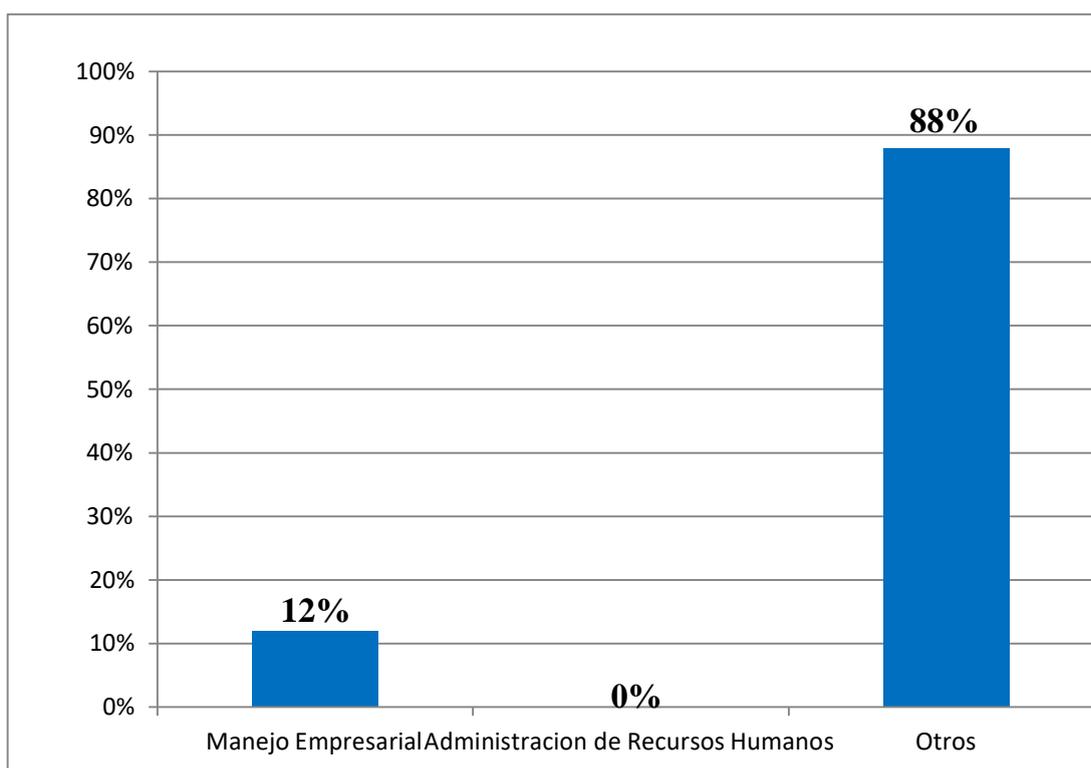


Figura 23. Cursos de capacitación en los que participo.

En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 12% lo realizó en manejo empresarial.

24) Tabla N° 24

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

La rentabilidad de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	85	100%
No	0	0%
Total	85	100%

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

Gráfico N°24

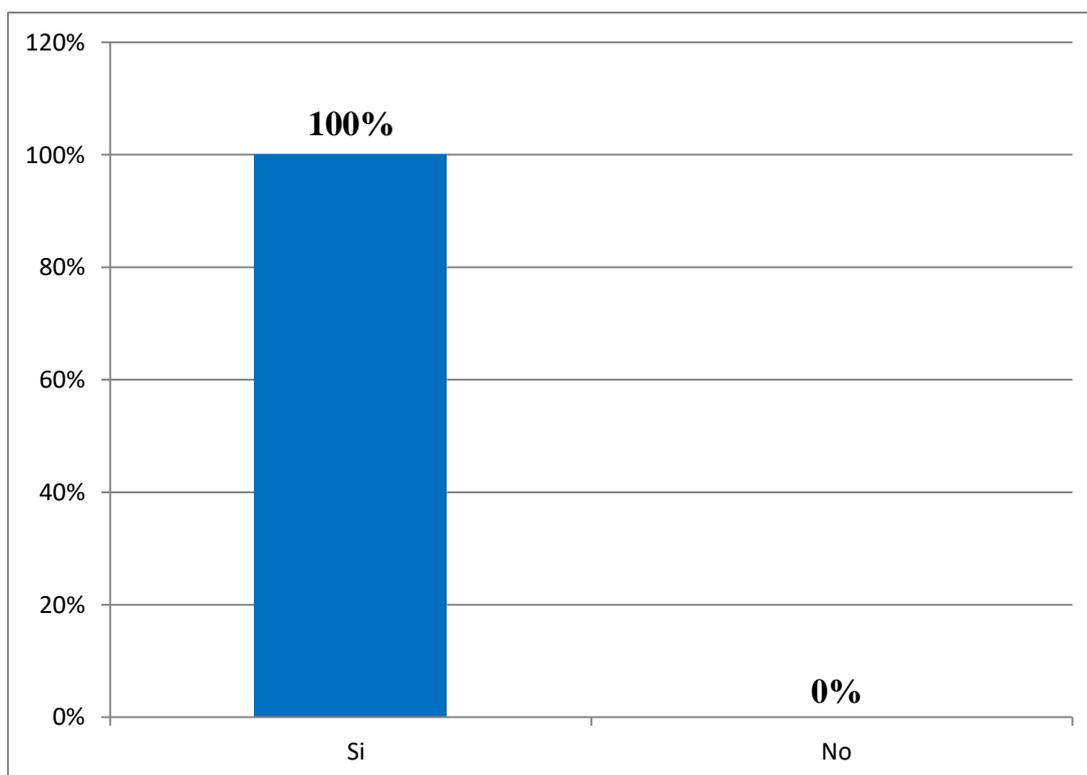


Figura 24. El personal ha recibido alguna capacitación.

En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.

25) Tabla N° 25

Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los último año

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	66	78%
2 veces	13	15%
3 veces	6	7%
Más de 3 vez	0	0%
Total	85	100%

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

Gráfico N° 25

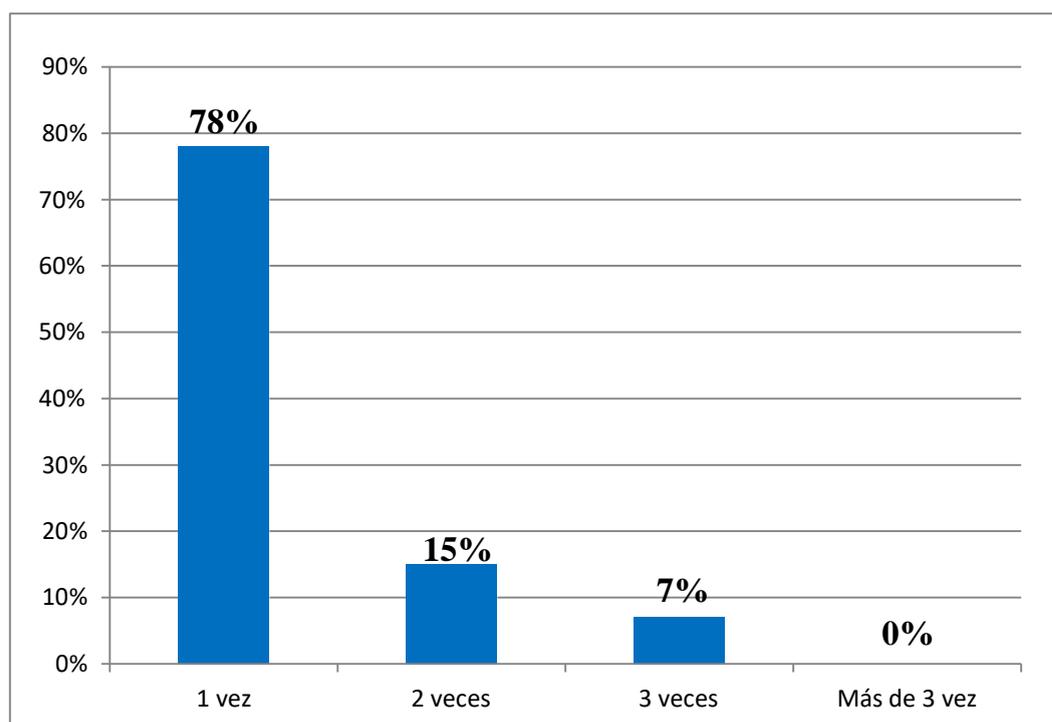


Figura 25. Cursos de capacitación en los últimos años

En la tabla y figura N° 25 se observa que el 78% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 15% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 7% confirma que se capacitó al menos 3 veces.

26) Tabla N° 26

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	75	88%
No	10	12%
Total	85	100%

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

Gráfico N° 26

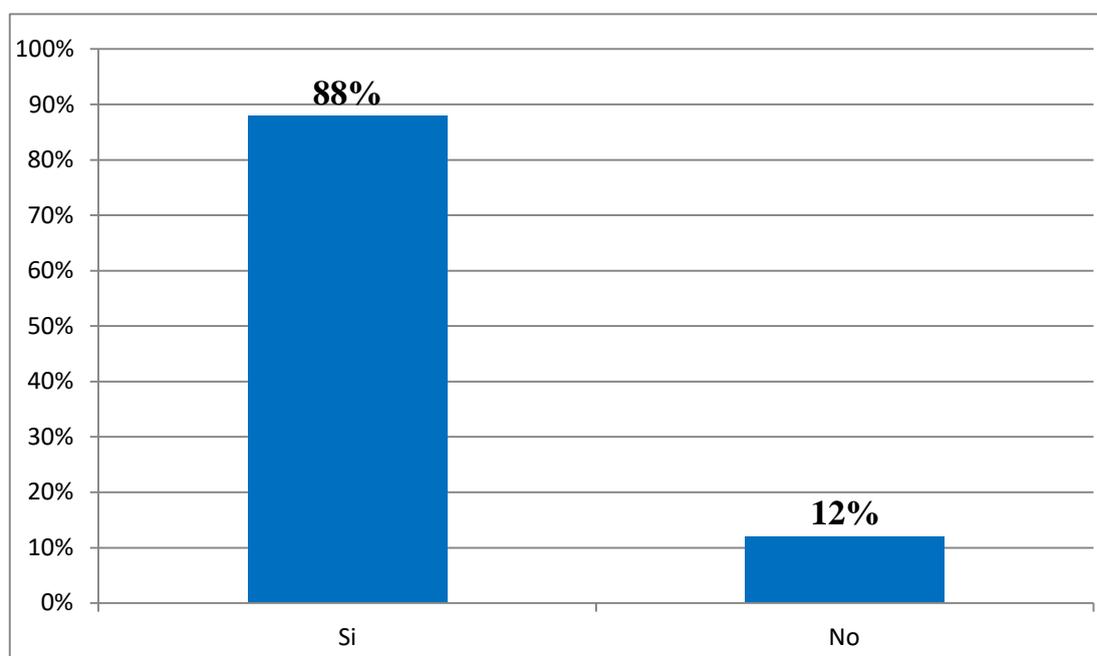


Figura 26. La capacitación como empresario es una inversión.

En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 12% no lo considera indispensable.

27) Tabla N° 27

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

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
Si	68	80%
No	17	20%
Total	85	100%

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

Gráfico N°27

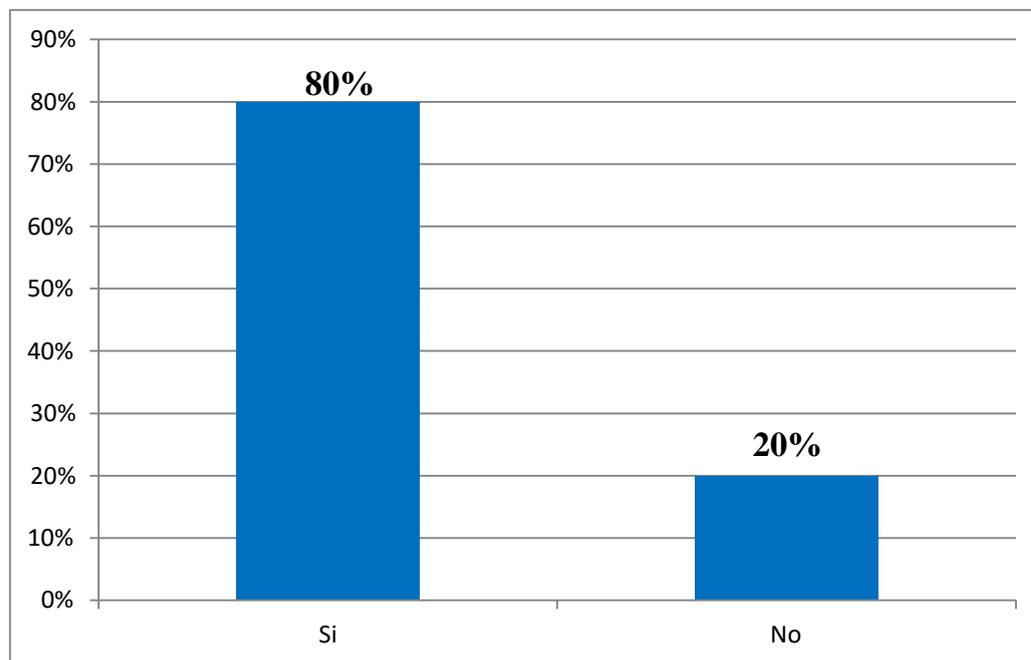


Figura 27. La capacitación relevante para la empresa

En la tabla y figura N° 27 se observa que el 80% considera relevante la capacitación mientras que solo el 20% no lo considera de esa forma.

28) Tabla N°28

Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa

La capacitación genera beneficios	Frecuencia	Porcentaje
Si	85	100%
No	0	0%
Total	85	100%

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

Gráfica N° 28

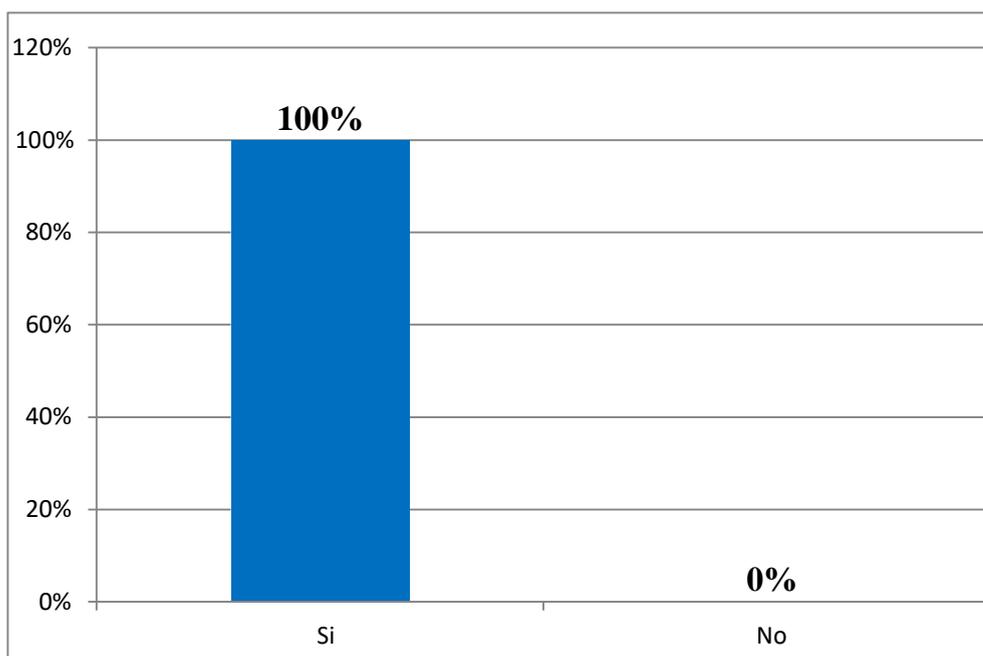


Figura 28. La capacitación le genera beneficios

En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.

29) Tabla N°29

En el presente año ha brindado capacitación al personal.

Capacitación al Personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	55	65%
No	30	35%
Total	85	100%

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

Gráfica N° 29

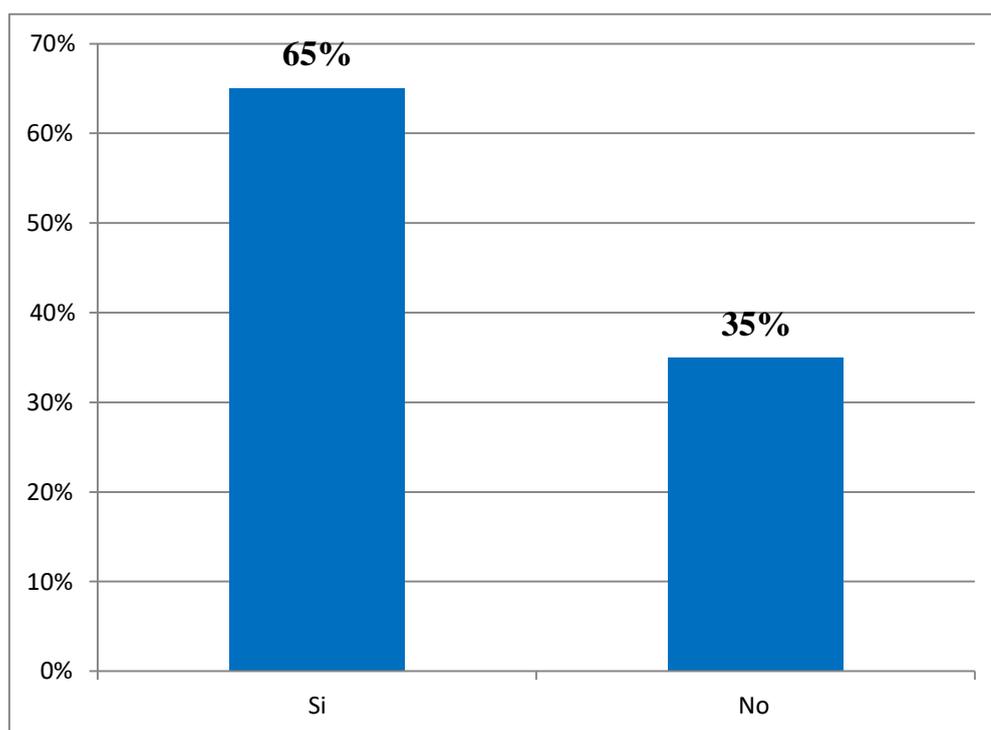


Figura 29. Ha brindado capacitación en el presente año.

En la tabla y figura N° 29 se observa que el 65% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 35% afirma no haberlo programado durante el presente año.

30) Tabla N° 30

Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de la empresa

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	82	96%
No	3	4%
Total	85	100%

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

Gráfica N° 30

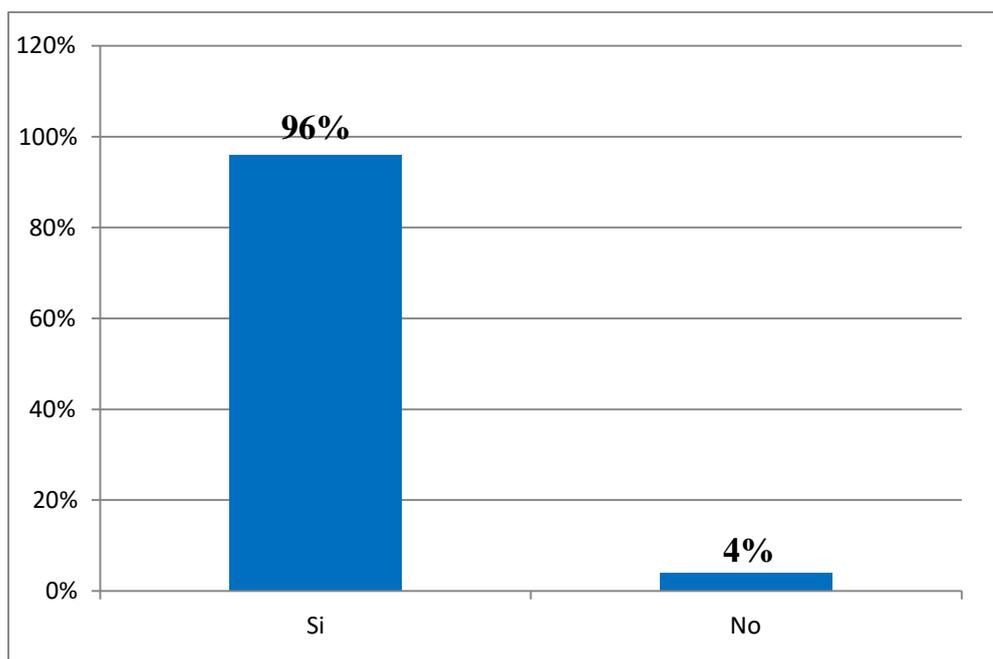


Figura 30. Capacitación enfocada a la necesidad de la empresa.

En la tabla y figura N°30 se observa que el 96% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 4% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

31) Tabla N° 31

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	65	76%
No	20	24%
Total	85	100%

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

Gráfico N°31

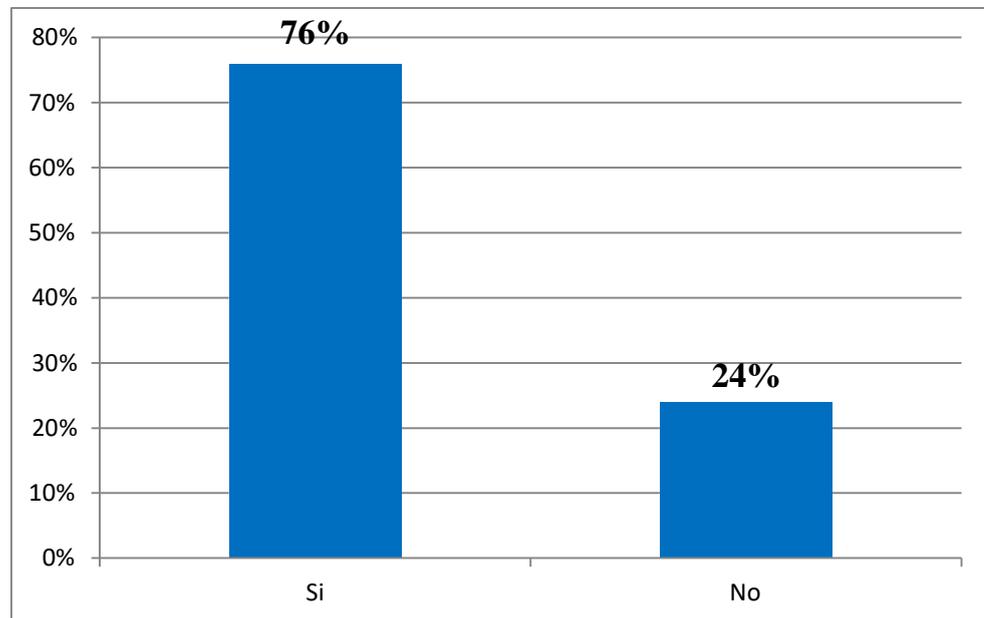


Figura 31. El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa.

En la tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 24% menciona que no mejoró.

32) Tabla N°32

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	75	88%
No	10	12%
Total	85	100%

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

Gráfico N°32

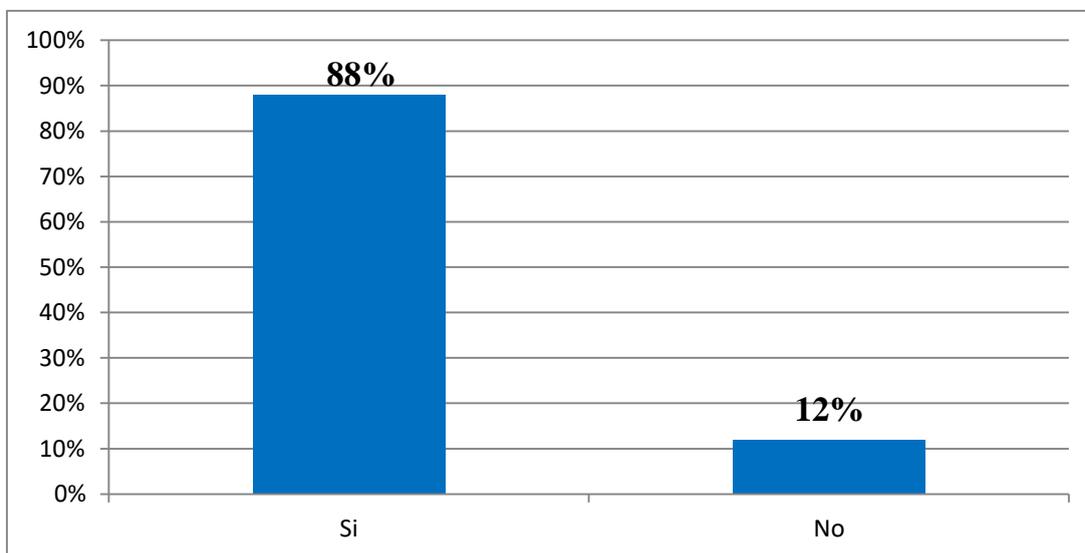


Figura 32. La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 12% afirma que no ha habido una mejora considerable.

33) Tabla N° 33

En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	68	80%
No	17	20%
Total	85	100%

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

Gráfico N° 33

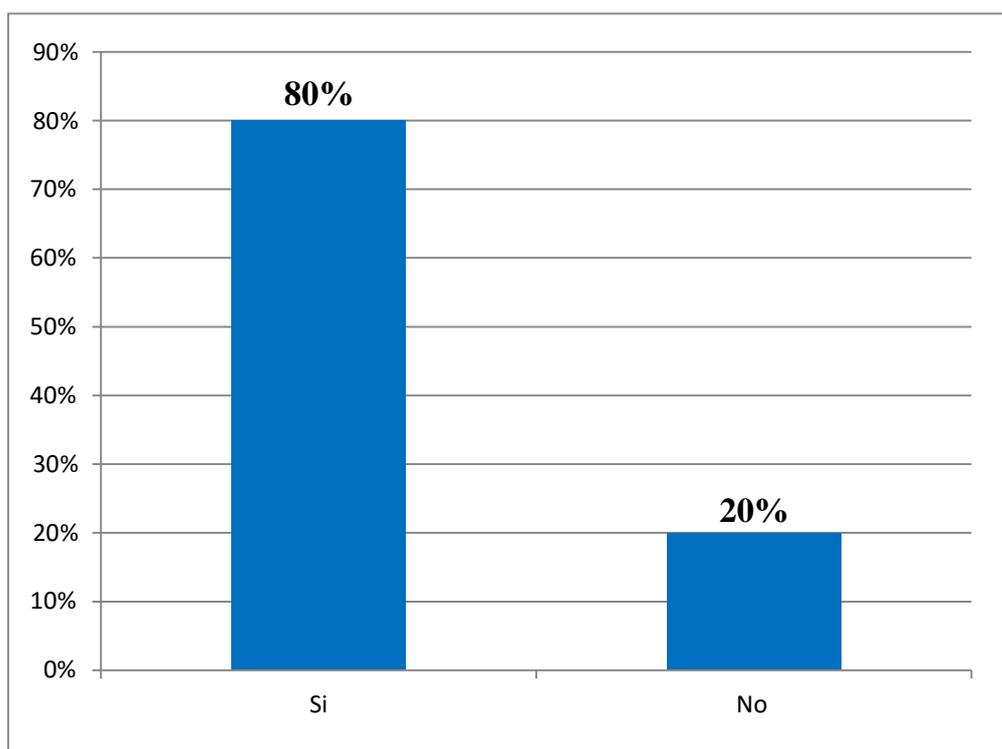


Figura 33. Fue mejor la rentabilidad de su empresa.

En la tabla y figura N° 33 se observa que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 20% menciona que no lo fue.

34) Tabla N° 34

¿Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	58	71%
No	24	29%
Total	82	100%

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

Gráfica N° 34

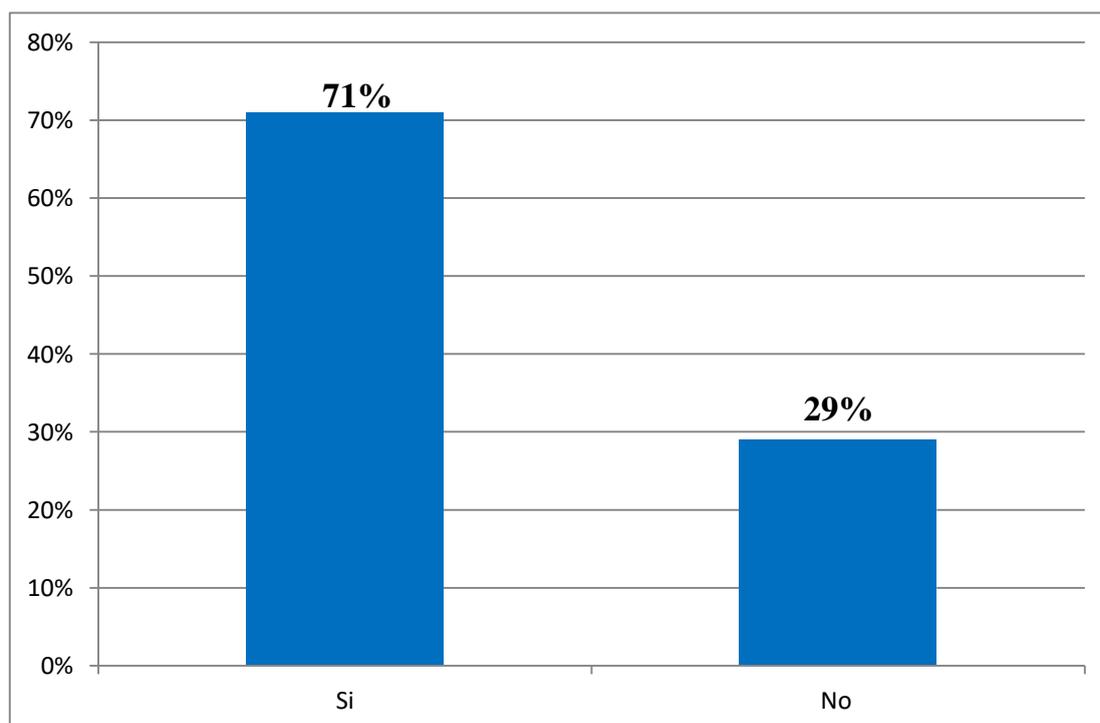


Figura 34. La rentabilidad ha disminuido en el presente año

En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que no si ha disminuido mientras que el 29% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.

35) Tabla N° 35

¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	78	92%
No	7	8%
Total	85	100%

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

Gráfica N°35

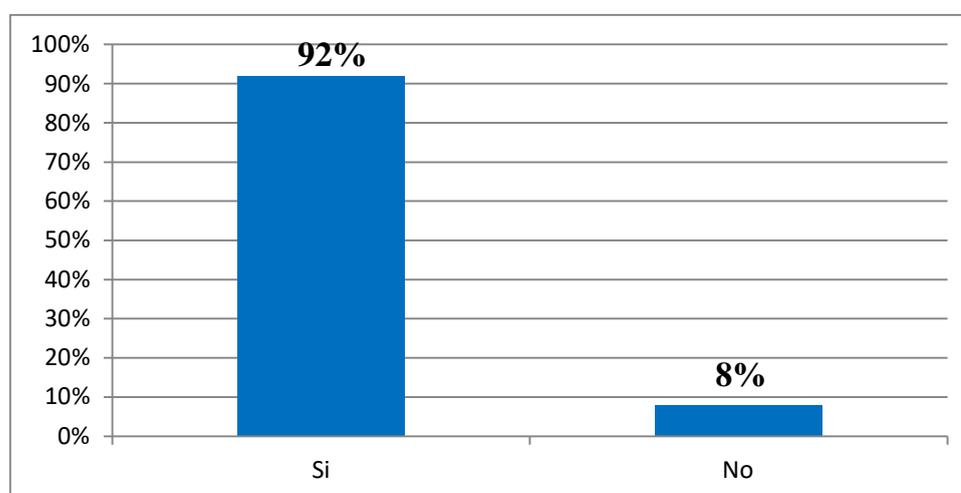


Figura 35. La aplicación de técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad

En la tabla y figura N° 35 se observa que el 92% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 8% no lo considera primordial.

36) Tabla N° 36

Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	80	94%
No	5	6%
Total	85	100%

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

Gráfica N°36

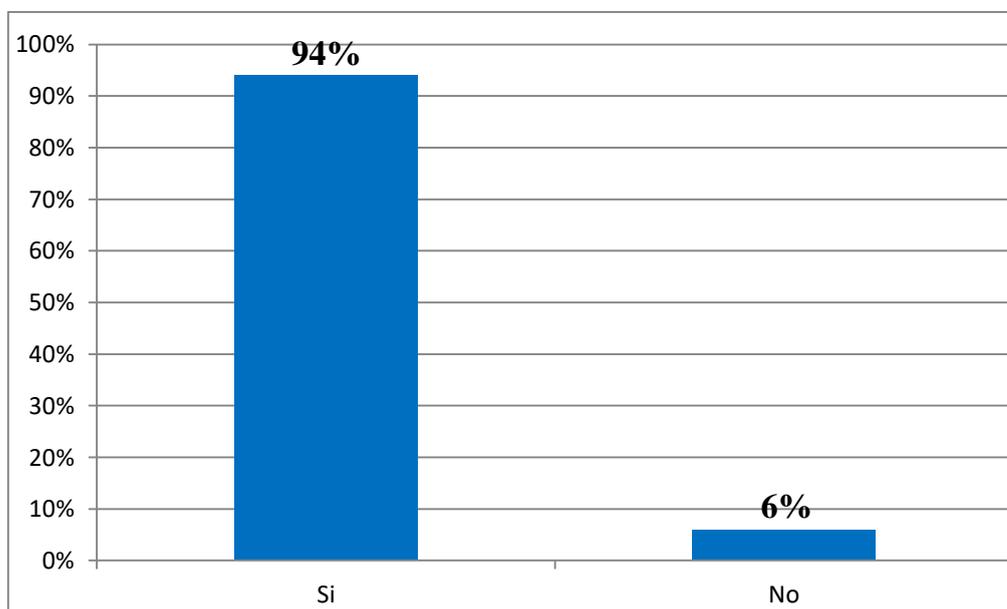


Figura 36. La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura N° 36 se observa que el 94% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios, mientras que el 6% afirman que no es favorable.

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- ✓ En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 65% tiene entre 45_64 años, el 18% tiene entre 30_44 años, mientras que el 14% sostiene que oscila entre 18_29 años y solo el 4% son mayores de 65 años.
- ✓ En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 71% son de sexo femenino mientras que solo el 29% son masculino.
- ✓ En la tabla y figura n°3 se observa que el 22% tiene el grado de primaria completa, el 21% tiene Secundaria completa, el 18% Superior no Universitaria incompleta, el 15% primaria incompleta, el 9% Superior no universitario completa, el 6% Superior universitaria incompleta, el 5% secundaria incompleta, y solo el 4% superior universitaria completa.
- ✓ En la tabla y figura n°4 se observa que el 80% son convivientes, el 14% son casados y solo el 6% son solteros.
- ✓ En la tabla y figura N°5 se observa que el 79% se dedica al comercio mientras que solo el 21% no precisa.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 55% se dedica hace más de 3 años, mientras que el 27% solo 3 años, y solo el 18% se dedica hace 2 años.
- ✓ En la tabla y figura N°7 se observa que el 76% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 18% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 6% cuenta con 3 trabajadores.
- ✓ En la tabla y figura N°8 se observa que el 78% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual, mientras que el 16% al menos necesita 2 trabajadores, y

solo el 6% afirma que solo necesita como mínimo 3 trabajadores.

- ✓ En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- ✓ Según la tabla y figura N°10 se observa que el 82% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 18% prefirió no precisar dicha información.
- ✓ En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 68% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 32% considera no tan importante la ubicación.
- ✓ En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 85% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 15% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.
- ✓ En la tabla y figura N°14 se observa que el 53% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 29% fueron en Entidades no Bancarias y solo el 18% a usureros.
- ✓ En la tabla y figura N° 15 se observa que el 59% lo obtuvieron en las Entidades no bancarias mientras que el 29% fueron en las Entidades Bancarias y solo el 12% a Usureros.
- ✓ En la tabla y figura N° 16 se observa que el 49% lo solicito en Mi Banco, el 29% en Caja Huancayo y solo el 12% usureros Money, mientras el 6%

solicito a Caja Maynas, y solo el 4% al BCP,

- ✓ En la tabla y figura N°17 se observa que el 82% realiza un pago de 13% anual, mientras que solo el 18% prefirió no precisar dicha información.
- ✓ Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 29% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.
- ✓ Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000, el 14% solicito entre s/.10.500_s/.30.000 asi mismo existe un 12% que no precisa mientras que solo el 4% menciona que lo solicitó más de S/.30.000.
- ✓ En la tabla y figura N° 20 se observa que el 88% lo solicito a Largo Plazo mientras que solo el 12% lo realizo a Corto Plazo.
- ✓ Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 59% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 41% realizo Mejoramientos y/o ampliación del local.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- ✓ En la tabla y figura N° 22 se observa que el 59% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 41% si lo realizo.
- ✓ En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 12% lo realizo en manejo empresarial.
- ✓ En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.

- ✓ En la tabla y figura N° 25 se observa que el 78% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 15% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 7% confirma que se capacitó al menos 3 veces.
- ✓ En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 12% no lo considera indispensable.
- ✓ En la tabla y figura N° 27 se observa que el 80% considera relevante la capacitación mientras que solo el 20% no lo considera de esa forma.
- ✓ En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- ✓ En la tabla y figura N° 29 se observa que el 65% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 35% afirma no haberlo programado durante el presente año.
- ✓ En la tabla y figura N°30 se observa que el 96% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 4% afirma que priorizó objetivos generales de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- ✓ En la tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 24% menciona que no mejoró.
- ✓ En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 12% afirma que no ha habido una mejora considerable.

- ✓ En la tabla y figura N° 33 se observa que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 20% menciona que no lo fue.
- ✓ En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido mientras que el 29% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.
- ✓ En la tabla y figura N° 35 se observa que el 92% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 8% no lo considera primordial.
- ✓ En la tabla y figura N° 36 se observa que el 94% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios, mientras que el 6% afirman que no es favorable.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- ✓ En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 65% tiene entre 45_64 años.
- ✓ En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 71% son de sexo femenino.
- ✓ En la tabla y figura n°3 se observa que el 22% tiene el grado de Primaria completa.
- ✓ En la tabla y figura n°4 se observa que el 80% son convivientes.
- ✓ En la tabla y figura N°5 se observa que el 79% se dedica al comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 55% se dedica hace más de 3 años.
- ✓ En la tabla y figura N°7 se observa que el 76% afirma que cuenta con al

menos 1 trabajador permanente.

- ✓ En la tabla y figura N°8 se observa que el 80% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual.
- ✓ En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- ✓ Según la tabla y figura N°10 se observa que el 82% afirma que es la obtención de ganancias.
- ✓ En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 68% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa.
- ✓ En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 85% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros.
- ✓ En la tabla y figura N°14 se observa que el 53% lo solicito en Entidades Bancarias.
- ✓ En la tabla y figura N° 15 se observa que el 59% lo obtuvieron en las Entidades no Bancarias.
- ✓ En la tabla y figura N° 16 se observa que el 49% lo solicito en Mi Banco.
- ✓ En la tabla y figura N°17 se observa que el 82% realiza un pago de 13% anual.
- ✓ Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados.
- ✓ Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicito un monto

aproximado entre s/.1000_s/.10.000.

- ✓ En la tabla y figura N° 20 se observa que el 88% lo solicito a Largo Plazo.
- ✓ Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 59% lo invirtió en activos fijos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- ✓ En la tabla y figura N° 22 se observa que el 59% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- ✓ En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados.
- ✓ En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- ✓ En la tabla y figura N° 25 se observa que el 78% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- ✓ En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.
- ✓ En la tabla y figura N° 27 se observa que el 80% considera relevante la capacitación.
- ✓ En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- ✓ En la tabla y figura N° 29 se observa que el 65% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores.
- ✓ En la tabla y figura N°30 se observa que el 96% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- ✓ En la tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- ✓ En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- ✓ En la tabla y figura N° 33 se observa que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado.
- ✓ En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido.
- ✓ En la tabla y figura N° 35 se observa que el 92% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 8% no lo considera primordial.
- ✓ En la tabla y figura N° 36 se observa que el 94% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- ✓ Se recomienda a los empresarios mayores de 65 años dar oportunidades a jóvenes, ya que podrían generar calidad de atención al cliente e ideas innovadoras de marketing, con el fin de generar una mejor rentabilidad a la empresa.
- ✓ Recomiendo al sexo femenino dar oportunidades a los hombres, con el fin de resguardar una seguridad confiable e animación empresarial ya que en dicho rubro se necesita contar hombres.
- ✓ Se recomienda a los representantes legales que deberían concluir sus estudios o contratar a personas capacitadas para que puedan tener un estudio mejor

del mercado, aplicando lo aprendido en la empresa.

- ✓ Se recomienda a las personas con estudios concluidos a tener innovación empresarial, con el fin de crear sus propias empresas aplicando sus conocimientos y no ser trabajadores dependientes.
- ✓ Recomiendo a las personas que son convivientes a casarse.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Recomiendo a la empresa emplear mejor ambiente laboral con el fin de tener trabajadores permanentes en áreas confiables.
- ✓ Se recomienda contratar a personas que quieran trabajar eventualmente con el fin de abastecerse en la atención al cliente si así lo requiere, dependiendo por cada evento empresarial.
- ✓ Se debe considerar importante la ubicación ya que debido a esto nos brinda mayor clientela, y dar mejor innovación ya que la competencia del mercado así nos exige.
- ✓ Agrego, que está bien que los empresarios estén considerando importante la utilización de tecnología con el fin de promocionar en redes sociales la calidad de los servicios que brindan.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Se sugiere a las personas que soliciten más en Entidades Bancarias ya que son más confiables y menos intereses.
- ✓ Se recomienda analizar a la entidad financiera con el fin de que el préstamo sugerido tenga menor interés y que lo solicitado sea necesario para la empresa y no incurrir en endeudamientos innecesarios.
- ✓ Se recomienda a los micro y pequeños empresarios que los préstamos que

soliciten sea un monto necesario para endeudarse a corto / largo plazo.

- ✓ Se recomienda realizar inversión en mercadería, mejoramiento y ampliación del local, para que exista una mejor atención y comodidad al cliente.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Se recomienda a los micro empresarios antes de solicitar un crédito financiero reciba un asesoramiento con la finalidad evitar futuros endeudamientos inesperado.
- ✓ Se recomienda realizar capacitaciones para la atención y buen servicio que se le brindara al cliente con el fin de tener clientes fieles.
- ✓ Se sugiere a los micro empresarios en invertir en capacitación en temas necesarios e importantes al personal, ya que debido a eso se basa a los buenos tratos que puedan ofrecer a los clientes.
- ✓ Se recomienda tener más seguida las capacitaciones a los empresarios y al personal si son necesarias.
- ✓ Sugiero a los micro empresarios tener prioridad a las capacitaciones para que beneficien no solo a la empresa ya que enriquecen también al personal en el desarrollo de su trabajo.
- ✓ Se recomienda realizar capacitaciones al menos una vez al mes en dicho rubro teniendo en cuenta que la capacitación es una inversión importante para la buena atención al cliente.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Sugiero a los micro empresarios que el financiamiento que realicen en su negocio sea para el mejoramiento de infraestructura y buen servicio, ya que eso beneficiara a la mejora de la rentabilidad empresarial.

- ✓ Se recomienda seguir aplicando buenas estrategias que beneficien a la empresa, tanto como la capacitación y el financiamiento.
- ✓ Recomiendo a los micro empresarios, que apliquen y mejoren las estrategias del año pasado con el fin de fortalecer las debilidades para una mejor rentabilidad de este año.
- ✓ Recomiendo a los micro empresarios en dicho rubro que si la rentabilidad ha disminuido en los últimos meses, que plantee nuevas estrategias de marketing y mejorar la capacitación al personal.
- ✓ Recomiendo que en este rubro, es importante la utilización de tecnología en donde se dará a conocer a las personas que tu local y producto son muy buenos, y también permitirá a los clientes a disfrutar del buen ambiente acogedor y de esa manera dar una salida más rápida a la mercadería.
- ✓ Se sugiere que tomen en cuenta, que es muy importante considerar la zona de la empresa con el fin de que los clientes tengan una mejor accesibilidad, localización y mejor seguridad no solo de la empresa sino también de los clientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en:
<http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofina.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Yacsahuache C. disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.+

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de <http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de

<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160204114053.pdf>.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016: erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/162855/16285520140702072001.pdf

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en:

<http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

Vizcarra ,M. (2009).En su trabajo de investigación impacto de la capacitación para las Mypes del mundo <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-apymes.shtml>

ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

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

TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE:

Contador Público

AUTOR:

Bach. García Fasabi, Cinthia

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ 2018

ARTICULO CIENTIFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 85 y una muestra de 85 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 65% tiene entre 45_64 años; En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 71% son de sexo femenino; En la tabla y figura n°3 se observa que el 22% tiene el grado de Primaria completa; En la tabla y figura n°4 se observa que el 80% son convivientes; En la tabla y figura N°5 se observa que el 79% se dedica al comercio; Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas: Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 55% se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 76% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente; En la tabla y figura N°8 se observa que el 80% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual; En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; Según la tabla y figura N°10 se observa que el 82% afirma que es la obtención de ganancias; En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 68% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa; En la tabla y figura N°12 se observa que

el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado; Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas: Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 85% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros; En la tabla y figura N°14 se observa que el 53% lo solicito en Entidades Bancarias; En la tabla y figura N° 15 se observa que el 59% lo obtuvieron en las Entidades no Bancarias; En la tabla y figura N° 16 se observa que el 49% lo solicito en Mi Banco; En la tabla y figura N°17 se observa que el 82% realiza un pago de 13% anual; Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados; Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000; En la tabla y figura N° 20 se observa que el 88% lo solicito a Largo Plazo; Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 59% lo invirtió en activos fijos; Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y figura N° 22 se observa que el 59% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero; En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados; En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse; En la tabla y figura N° 25 se observa que el 78% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación; En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión; En la tabla y figura N° 27 se observa que el 80% considera relevante la capacitación; En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa; En la tabla y figura N° 29 se observa que el 65% menciona que ha brindado

capacitación a sus trabajadores; En la tabla y figura N°30 se observa que el 96% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa; Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa; En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad; En la tabla y figura N° 33 se observa que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado; En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido; En la tabla y figura N° 35 se observa que el 92% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 8% no lo considera primordial; En la tabla y figura N° 36 se observa que el 94% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

2. INTRODUCCION

Las micro y pequeñas empresas tiene un papel muy importante a nivel mundial para el desarrollo y el crecimiento de las sociedades. Durante muchos años la micro y pequeñas empresas generan empleo e ingreso económico para cualquier nación ya sea formal e informalmente y muchos de ellos están constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que tiene como objeto desarrollar actividades comerciales como extracción, transformación, comercialización, de bienes o prestación de servicios.

En tal sentido, la importancia de las micro y pequeñas empresas transita precisamente por este punto en particular, es decir la innovación y su rol en el

enfrentamiento de los retos de la competitividad, dado que estas organizaciones tienen un papel mayoritario en producción empresarial.

Por otra parte, es necesario tomar en cuenta que en el contexto real de desempeño empresarial. Las micro y pequeñas empresas, al no tener un acceso fácil y viable a los servicios avanzados dirigidos a la producción, ven considerablemente dificultado su avance hacia la frontera tecnológica deseable por las fuertes restricciones de financiamiento, aún y cuando estas se han ido aliviando algo con la ayuda gubernamental de los países, es uno de los factores que más afecta a la micros y pequeñas empresas.

Complementariamente, la realidad de estas unidades productivas, al menos en los países en desarrollo, indican que por las condiciones económicas prevalecientes estas se convierten, salvo excepciones, en refugio de fuerza de trabajo de baja calificación que no encuentra empleo en la denominada economía formal. De hecho, pasan a constituir economías de subsistencia, con una pobre articulación técnico-productiva, aún y cuando las mismas puedan ser capaces de crear excedentes económicos y mantener, en algunas experiencias, vínculos estables y sistemáticos de cooperación con entidades mayores.

Con el surgimiento de las micro y pequeñas empresas, estas podrían llegar a ser grandes empresas e incluso grandes corporaciones, como llegó a ser las empresas cerveceras, en donde su expansión mundial se dio a comienzos del siglo XX donde hasta ahora es considerada en algunas culturas como bebida social. Esta bebida fermentada es una de las más antiguas de la humanidad, donde se produce mediante la fermentación alcohólica de los cereales ayudada por la acción de diversas levaduras. Los ingredientes básicos que intervienen en la

elaboración de esa bebida son: el agua, los cereales (generalmente malta de cebada o trigo), las levaduras y (recientemente en su historia) el lúpulo (*Humulus lupulus* L.). la combinación de la calidad, cantidad y especie de cada uno de estos ingredientes produce una gran variedad de tipos de cerveza.

Durante la revolución industrial la producción de cerveza tuvo que pasar de ser artesanal, y orientada exclusivamente al consumo doméstico, a ser producida a escala industrial y orientada a las masas. A este incremento de la producción mundial contribuyeron, por una parte, las mejoras tecnológicas aplicadas a la industria y el aumento en el conocimiento de los procesos microbiológicos a finales del siglo XIX existentes en la producción de la cerveza y, por otra, la constante urbanización de las clases sociales.

La cerveza se consume en cientos de variedades en locales, como: hoteles, bares, tabernas, pubs, biergartens y festivales especiales, así como celebraciones diversas a lo largo del mundo.

3. MATERIALES Y METODOS

3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACION

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Diseño de la investigación

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

M ----- **O** Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

No experimental: Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 85 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomó una muestra de 85 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Caracterización	Caracterización	Solicitó crédito	Nominal:

del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018”	del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.		Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		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: Sí No

		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha	Ordinal: Uno

Manantay, 2018.	sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manatay, 2018.	capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Dos tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí 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. Sí No

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento	Nominal: sí No

	del distrito de Manantay, 2018.	recibido	
		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: Sí No

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de Cerveza	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años

del distrito de Manantay, 2018.	rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
			Nominal: Sin instrucción

rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.	Grado de instrucción	Primaria Secundaria Instituto Universitaria
-----------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------	------------------------------------------------------

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se ha tomó 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

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizará un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos 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 de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizó 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).

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- ✓ En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 65% tiene entre 45_64 años, el 18% tiene entre 30_44 años, mientras que el 14% sostiene que oscila entre 18_29 años y solo el 4% son mayores de 65 años.
- ✓ En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 71% son de sexo femenino mientras que solo el 29% son masculino.
- ✓ En la tabla y figura n°3 se observa que el 22% tiene el grado de primaria completa, el 21% tiene Secundaria completa, el 18% Superior no Universitaria incompleta, el 15% primaria incompleta, el 9% Superior no universitario completa, el 6% Superior universitaria incompleta, el 5% secundaria incompleta, y solo el 4% superior universitaria completa.
- ✓ En la tabla y figura n°4 se observa que el 80% son convivientes, el 14% son casados y solo el 6% son solteros.
- ✓ En la tabla y figura N°5 se observa que el 79% se dedica al comercio mientras que solo el 21% no precisa.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 55% se dedica hace más de 3 años, mientras que el 27% solo 3 años, y solo el 18% se dedica hace 2 años.

- ✓ En la tabla y figura N°7 se observa que el 76% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 18% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 6% cuenta con 3 trabajadores.
- ✓ En la tabla y figura N°8 se observa que el 78% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual, mientras que el 16% al menos necesita 2 trabajadores, y solo el 6% afirma que solo necesita como mínimo 3 trabajadores.
- ✓ En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- ✓ Según la tabla y figura N°10 se observa que el 82% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 18% prefirió no precisar dicha información.
- ✓ En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 68% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 32% considera no tan importante la ubicación.
- ✓ En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 85% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 15% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.
- ✓ En la tabla y figura N°14 se observa que el 53% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 29% fueron en Entidades no Bancarias y solo el 18% a usureros.

- ✓ En la tabla y figura N° 15 se observa que el 59% lo obtuvieron en las Entidades no bancarias mientras que el 29% fueron en las Entidades Bancarias y solo el 12% a Usureros.
- ✓ En la tabla y figura N° 16 se observa que el 49% lo solicito en Mi Banco, el 29% en Caja Huancayo y solo el 12% usureros Money, mientras el 6% solicito a Caja Maynas, y solo el 4% al BCP,
- ✓ En la tabla y figura N°17 se observa que el 82% realiza un pago de 13% anual, mientras que solo el 18% prefirió no precisar dicha información.
- ✓ Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 29% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.
- ✓ Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000, el 14% solicito entre s/.10.500_s/.30.000 asi mismo existe un 12% que no precisa mientras que solo el 4% menciona que lo solicitó más de S/.30.000.
- ✓ En la tabla y figura N° 20 se observa que el 88% lo solicito a Largo Plazo mientras que solo el 12% lo realizo a Corto Plazo.
- ✓ Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 59% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 41% realizo Mejoramientos y/o ampliación del local.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- ✓ En la tabla y figura N° 22 se observa que el 59% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 41% si lo realizo.

- ✓ En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 12% lo realizó en manejo empresarial.
- ✓ En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- ✓ En la tabla y figura N° 25 se observa que el 78% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 15% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 7% confirma que se capacitó al menos 3 veces.
- ✓ En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 12% no lo considera indispensable.
- ✓ En la tabla y figura N° 27 se observa que el 80% considera relevante la capacitación mientras que solo el 20% no lo considera de esa forma.
- ✓ En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- ✓ En la tabla y figura N° 29 se observa que el 65% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 35% afirma no haberlo programado durante el presente año.
- ✓ En la tabla y figura N°30 se observa que el 96% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 4% afirma que priorizó objetivos generales de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- ✓ En la tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la

rentabilidad de la empresa mientras que solo el 24% menciona que no mejoró.

- ✓ En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 12% afirma que no ha habido una mejora considerable.
- ✓ En la tabla y figura N° 33 se observa que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 20% menciona que no lo fue.
- ✓ En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido mientras que el 29% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.
- ✓ En la tabla y figura N° 35 se observa que el 92% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 8% no lo considera primordial.
- ✓ En la tabla y figura N° 36 se observa que el 94% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios, mientras que el 6% afirman que no es favorable.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- ✓ En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 65% tiene entre 45_64 años.
- ✓ En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 71% son de sexo femenino.
- ✓ En la tabla y figura n°3 se observa que el 22% tiene el grado de Primaria completa.
- ✓ En la tabla y figura n°4 se observa que el 80% son convivientes.

- ✓ En la tabla y figura N°5 se observa que el 79% se dedica al comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 55% se dedica hace más de 3 años.
- ✓ En la tabla y figura N°7 se observa que el 76% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente.
- ✓ En la tabla y figura N°8 se observa que el 80% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual.
- ✓ En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- ✓ Según la tabla y figura N°10 se observa que el 82% afirma que es la obtención de ganancias.
- ✓ En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 68% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa.
- ✓ En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 85% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros.
- ✓ En la tabla y figura N°14 se observa que el 53% lo solicito en Entidades Bancarias.
- ✓ En la tabla y figura N° 15 se observa que el 59% lo obtuvieron en las Entidades no Bancarias.
- ✓ En la tabla y figura N° 16 se observa que el 49% lo solicito en Mi Banco.

- ✓ En la tabla y figura N°17 se observa que el 82% realiza un pago de 13% anual.
- ✓ Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados.
- ✓ Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000.
- ✓ En la tabla y figura N° 20 se observa que el 88% lo solicito a Largo Plazo.
- ✓ Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 59% lo invirtió en activos fijos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- ✓ En la tabla y figura N° 22 se observa que el 59% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- ✓ En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados.
- ✓ En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- ✓ En la tabla y figura N° 25 se observa que el 78% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- ✓ En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.
- ✓ En la tabla y figura N° 27 se observa que el 80% considera relevante la capacitación.
- ✓ En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la

empresa.

- ✓ En la tabla y figura N° 29 se observa que el 65% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores.
- ✓ En la tabla y figura N°30 se observa que el 96% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- ✓ En la tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- ✓ En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- ✓ En la tabla y figura N° 33 se observa que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado.
- ✓ En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido.
- ✓ En la tabla y figura N° 35 se observa que el 92% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 8% no lo considera primordial.
- ✓ En la tabla y figura N° 36 se observa que el 94% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- ✓ Se recomienda a los empresarios mayores de 65 años dar oportunidades a jóvenes, ya que podrían generar calidad de atención al cliente e ideas innovadoras de marketing, con el fin de generar una mejor rentabilidad a la empresa.

- ✓ Recomiendo al sexo femenino dar oportunidades a los hombres, con el fin de resguardar una seguridad confiable e animación empresarial ya que en dicho rubro se necesita contar hombres.
- ✓ Se recomienda a los representantes legales que deberían concluir sus estudios o contratar a personas capacitadas para que puedan tener un estudio mejor del mercado, aplicando lo aprendido en la empresa.
- ✓ Se recomienda a las personas con estudios concluidos a tener innovación empresarial, con el fin de crear sus propias empresas aplicando sus conocimientos y no ser trabajadores dependientes.
- ✓ Recomiendo a las personas que son convivientes a casarse.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Recomiendo a la empresa emplear mejor ambiente laboral con el fin de tener trabajadores permanentes en áreas confiables.
- ✓ Se recomienda contratar a personas que quieran trabajar eventualmente con el fin de abastecerse en la atención al cliente si así lo requiere, dependiendo por cada evento empresarial.
- ✓ Se debe considerar importante la ubicación ya que debido a esto nos brinda mayor clientela y ganancias, y dar mejor innovación ya que la competencia del mercado así nos exige.
- ✓ Agrego, que está bien que los empresarios estén considerando importante la utilización de tecnología con el fin de tener mayores ingresos económicos y mejorar la atención al cliente.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Se sugiere a las personas que soliciten más en Entidades Bancarias ya que son

más confiables y menos intereses.

- ✓ Se recomienda analizar a la entidad financiera con el fin de que el préstamo sugerido tenga menor interés y que lo solicitado sea necesario para la empresa y no incurrir en endeudamientos innecesarios.
- ✓ Se recomienda a los micro y pequeños empresarios que los préstamos que soliciten sea un monto necesario para endeudarse a corto / largo plazo.
- ✓ Se recomienda realizar inversión en mercadería, mejoramiento y ampliación del local, para que exista una mejor atención y comodidad al cliente.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Se recomienda a los micro empresarios antes de solicitar un crédito financiero reciba un asesoramiento con la finalidad evitar futuros endeudamientos inesperado.
- ✓ Se recomienda realizar capacitaciones para la atención y buen servicio que se le brindara al cliente con el fin de tener clientes fieles.
- ✓ Se sugiere a los micro empresarios en invertir en capacitación en temas necesarios e importantes al personal, ya que debido a eso se basa a los buenos tratos que puedan ofrecer a los clientes.
- ✓ Se recomienda tener más seguida las capacitaciones a los empresarios y al personal si son necesarias.
- ✓ Sugiero a los micro empresarios tener prioridad a las capacitaciones para que beneficien no solo a la empresa ya que enriquecen también al personal en el desarrollo de su trabajo.
- ✓ Se recomienda realizar capacitaciones al menos una vez al mes en dicho rubro teniendo en cuenta que la capacitación es una inversión importante para

la buena atención al cliente.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- ✓ Sugiero a los micro empresarios que el financiamiento que realicen en su negocio sea para el mejoramiento de infraestructura y buen servicio, ya que eso beneficiara a la mejora de la rentabilidad empresarial.
- ✓ Se recomienda seguir aplicando buenas estrategias que beneficien a la empresa, tanto como la capacitación y el financiamiento.
- ✓ Recomiendo a los micro empresarios, que apliquen y mejoren las estrategias del año pasado con el fin de fortalecer las debilidades para una mejor rentabilidad de este año.
- ✓ Recomiendo a los micro empresarios en dicho rubro que si la rentabilidad ha disminuido en los últimos meses, que plantee nuevas estrategias de marketing y mejorar la capacitación al personal.
- ✓ Recomiendo que en este rubro, es importante la utilización de tecnología en donde se dará a conocer a las personas que tu local y producto son muy buenos, y también permitirá a los clientes a disfrutar del buen ambiente acogedor y de esa manera dar una salida más rápida a la mercadería.
- ✓ Se sugiere que tomen en cuenta, que es muy importante considerar la zona de la empresa con el fin de que los clientes tengan una mejor accesibilidad, localización y mejor seguridad no solo de la empresa sino también de los clientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en:

<http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofin.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Yacsahuache C. disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.+

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la

- universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>
- Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de
<http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.
- Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de
<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160204114053.pdf>.
- SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
- Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016:
erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/162855/16285520140702072001.pdf
- Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en:
<http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>
- Vizcarra ,M. (2009).En su trabajo de investigación impacto de la capacitación para las Mypes del mundo <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-apymes.shtml>.

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

Yo, García Fasabi, Cinthia, identificado con DNI N° 70113218, 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 rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 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, 22 de Julio de 2018

.....

García Fasabi, Cinthia
N°DNI

3.5 Matriz de Consistencia

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

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta cerveza del distrito de Manantay, 2018”.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas</p>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

<p>rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018”</p>	<p>del distrito de Manantay, 2018?</p>	<p>empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018.</p>				
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Razón: Un año Dos años</p>

				Número de Trabajadores	Tres años Más de tres años Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20 Nominal:
		Financiamiento	Solicito crédito	Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		en las micro y pequeñas empresas.	Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el	Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa:	

			crédito	Especificar el monto.
			Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria
			Tasa de interés cobrado por el crédito	No bancaria Nominal: Bancaria
			Crédito oportuno	No bancaria
			Crédito inoportuno	Cuantitativa:
			Monto del crédito:	Especificar
			Suficiente	Nominal: Si
			Insuficiente	Nominal: Si
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	Nominal: Si Nominal: Si

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS:

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



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

**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 rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de cerveza del distrito de Manantay, 2018”

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

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (...) Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta (...) Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...) Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...) Superior no Universitaria Completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)

1.4 Estado Civil:

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

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Número de trabajadores permanentes.....

2.3. Número de trabajadores eventuales.....

2.4. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....

2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (...) Subsistencia (sobre vivencia): (...)

2.6 Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

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

2.7 Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

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

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

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

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

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

3.4 Nombre de la Institución Financiera especifica que solicito el crédito:

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

3.5. Qué tasa de interés mensual pagó:

3.6. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)

3.7. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.8. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

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 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud:

Inversión del crédito financiero (...) Manejo empresarial (...) Administración de
recursos humanos (...) Marketing Empresarial (...) Otro:
especificar.....

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

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

4.4. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (...) 2 cursos (...) 3 cursos (...) Más de 3 cursos (...)

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

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

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

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

4.7. Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa.

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

4.8. En el presente año ha brindado capacitación al personal.

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

4.9 Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de la empresa.

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

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

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

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

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

5.3 En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa:

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

5.4 Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

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

5.5. ¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

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

5.6. Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad

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

Pucallpa, Julio del 2018.

Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION SEMANAL (HORAS)
a.- Recolección de datos	01/04/2018	15/04/2018	40 horas
b.- Análisis de datos	16/04/2018	06/05/2018	38 horas
c.- Elaboración de informe	07/06/2018	28/06/2018	60 horas

Presupuestos

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Manantay			
RUBROS	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bienes de Consumo:			
(40) Lapicero	40 unid.	0.50	20.00
(2) USB	02 unid.	25.00	30.00
(20) Fólder y Fáster	01 unid.	0.50	10.00
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	88.00
(2) Cuadernillo	01 unid.	3.50	7.00
Servicios:			
a) Pasajes	-	-	50.00
b) Impresiones	100 unid.	0.50	80.00
c) Copias	160 unid.	0.10	50.00

d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00
e) Internet	40 horas.	1.00	70.00
TOTAL SERVICIOS	-	-	262.00
TOTAL GENERAL	-	-	417.00

8.3 Financiamiento

El presente trabajo de investigación se elaboró y desarrolló con financiamiento propio, además de todos los gastos que incurrieron en ello durante el proceso de recolección de datos, análisis de datos e informe final.

TABLA DE FIABILIDAD

	Edad de los representantes legales de las MYPES	Sexo de los representantes legales de las MYPES	Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	Cual es su estado civil?	Profesión u ocupación de los representantes legales?	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	Números de trabajadores permanentes?	Números de trabajadores eventuales?	Motivos de formación de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva?	A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?	Recibió Ud. capacitación
Edad de los representantes legales de las MYPES	1.000	-.133	-.463	.548	-.136	.343	.266	-.115	.367	-.333	.353	.198	.198	.030	.248	.292	
Sexo de los representantes legales de las MYPES	-.133	1.000	.045	-.198	.253	-.068	-.020	-.197	.080	.052	.236	-.316	-.316	-.258	-.128	-.157	
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	-.463	.045	1.000	-.358	.436	-.483	-.308	.294	-.398	.537	.039	-.207	-.207	.023	-.421	-.121	
Cual es su estado civil?	.548	-.198	-.358	1.000	-.700	.657	.571	.086	.547	-.707	-.023	.350	.350	.256	.675	.527	
Profesión u ocupación de los representantes legales?	-.136	.253	.436	-.700	1.000	-.866	-.791	-.156	-.632	.816	.249	-.500	-.500	-.408	-.921	-.560	

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	.343	-.068	-.483	.657	-.866	1.000	.867	.146	.844	-.874	.147	.469	.469	.383	.950	.685
Números de trabajadores permanentes?	.266	-.020	-.308	.571	-.791	.867	1.000	.197	.800	-.775	.079	.632	.632	.516	.815	.708
Números de trabajadores eventuales?	-.115	-.197	.294	.086	-.156	.146	.197	1.000	.098	-.127	-.039	.506	.506	.804	.143	.671
Motivos de formación de las Mypes	.367	.080	-.398	.547	-.632	.844	.800	.098	1.000	-.775	.393	.316	.316	.258	.757	.629
¿Cómo financia su actividad productiva?	-.333	.052	.537	-.707	.816	-.874	-.775	-.127	-.775	1.000	-.034	-.408	-.408	-.333	-.827	-.575
A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	.353	.236	.039	-.023	.249	.147	.079	-.039	.393	-.034	1.000	-.124	-.124	-.102	.069	.330

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	.030	-.258	.023	.256	-.408	.383	.516	.804	.258	-.333	-.102	.816	.816	1.000	.376	.778

Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	.248	-.128	-.421	.675	-.921	.950	.815	.143	.757	-.827	.069	.460	.460	.376	1.000	.664
A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?	.292	-.157	-.121	.527	-.560	.685	.708	.671	.629	-.575	.330	.684	.684	.778	.664	1.000
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años en las micro y pequeñas empresas?	.153	-.290	-.098	.345	-.459	.430	.581	.654	.290	-.375	-.114	.918	.918	.836	.423	.720

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación ?	-087	.112	.162	-.325	.619	-.646	-.559	-.110	-.447	.289	-.161	-.354	-.354	-.289	-.716	-.528
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas?	.100	-.281	-.073	.294	-.445	.417	.562	.675	.281	-.363	-.111	.889	.889	.918	.409	.735
Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	.208	-.188	-.402	.128	-.297	.279	.376	-.144	.188	-.243	-.074	.594	.594	.296	.273	.172
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	-.029	-.149	.175	.217	-.236	.221	.298	.599	.149	-.192	-.059	.471	.471	.577	.217	.528

Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año de las micro y pequeñas empresas?

-0.153	0.189	0.232	0.008	-0.213	0.200	0.270	-0.066	0.135	-0.174	-0.053	-0.213	-0.213	-0.174	0.196	-0.053
--------	-------	-------	-------	--------	-------	-------	--------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	-------	--------

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

-0.175	0.224	0.238	-0.456	0.530	-0.519	-0.391	-0.110	-0.335	0.481	-0.088	-0.354	-0.354	-0.289	-0.651	-0.454
--------	-------	-------	--------	-------	--------	--------	--------	--------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

BASE DE DATOS

Edad	Sexo	Nivel	Estado	Profesion	Tiempo	Permanentes	Eventuales	Motivos	Financiamiento	Tipo	Entidades	Tasa	Credito_Solicitado	Rango	Monto_Solicitado	Cantidad_Monto	Donde_Invirtio	Capacitacion	Rentabilidad
1	1	8	1	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	3	2	4	1	2	1
1	1	8	1	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	3	2	4	1	2	1
1	1	8	1	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	3	2	4	1	2	1
1	1	8	1	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	3	2	4	1	2	1
1	1	8	1	2	2	3	3	2	2	1	1	1	1	3	2	4	1	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	1	1	1	1	3	2	4	1	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	1	1	1	1	3	2	4	1	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	1	1	1	1	3	2	3	4	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	1	1	1	1	3	2	3	4	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	1	1	1	1	3	2	3	4	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	4	2	3	1	1	2	3	4	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	4	2	3	1	1	2	3	4	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	4	2	3	1	1	2	3	4	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	4	2	3	1	1	2	3	4	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	4	2	3	1	1	2	3	4	2	1
4	1	7	3	2	5	4	3	2	2	4	2	3	1	1	2	3	4	2	1
4	1	7	3	2	5	4	3	2	2	4	2	3	1	1	2	3	4	2	1
4	1	7	3	2	5	4	3	2	2	4	2	3	1	1	2	3	4	2	1
4	1	7	3	2	5	4	3	2	2	4	2	3	1	1	2	3	4	2	1
1	1	8	3	2	5	4	3	2	2	4	2	3	1	2	2	3	4	2	1
1	1	8	3	2	5	4	3	2	2	4	2	3	2	2	2	3	4	2	1
1	1	8	3	2	5	4	3	2	2	4	2	3	2	2	2	3	4	2	1
1	1	8	3	2	5	4	3	2	2	4	2	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	2	5	4	3	2	2	3	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	2	5	4	3	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1

4	1	4	3	2	5	4	3	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	2	5	4	3	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	2	5	4	3	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
2	1	7	2	2	2	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
2	1	7	2	2	2	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
2	1	7	2	2	2	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
2	1	7	2	2	2	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
2	1	7	2	2	2	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
2	1	7	2	2	2	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
3	1	7	2	2	2	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
3	1	7	2	2	2	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
3	1	7	2	2	4	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
3	1	7	2	2	4	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
3	1	7	2	2	4	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	2	4	4	4	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	2	4	4	4	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	2	4	4	4	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	2	4	4	5	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	2	4	4	5	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	4	4	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	4	4	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	4	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	4	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	4	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1

4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
3	2	7	2	2	5	5	2	2	1	3	1	1	2	3	2	2	3	1	1
3	2	7	2	2	5	5	2	2	1	3	1	1	2	3	2	2	3	1	1
3	2	7	2	2	5	5	2	2	1	3	1	1	2	3	2	2	3	1	1
3	2	7	2	2	5	5	2	2	1	3	1	1	2	3	2	2	3	1	1
3	2	7	2	2	5	5	2	2	1	3	1	1	2	3	2	2	3	1	1
3	1	4	2	2	5	5	2	2	1	3	4	1	2	3	2	2	3	3	1
3	1	4	2	2	5	5	2	2	1	3	4	1	2	3	2	2	3	3	1
3	1	4	2	2	5	5	2	2	1	3	4	1	2	3	2	2	3	3	1
3	1	4	2	2	5	5	2	2	1	3	4	1	2	3	2	2	3	3	1
3	1	4	2	2	5	5	2	2	1	3	4	1	2	3	2	2	3	3	1
4	1	4	3	1	5	5	2	1	1	3	4	1	2	3	2	2	3	3	1
4	1	4	3	1	5	5	2	1	1	3	4	1	2	3	2	2	3	3	1
4	1	4	3	1	5	5	2	1	1	3	4	1	2	3	2	2	3	3	1
4	1	4	3	1	5	5	2	1	1	3	4	1	2	3	2	2	3	3	1
4	1	4	3	1	5	5	2	1	1	3	4	1	2	3	2	2	3	3	1
4	1	4	3	1	5	5	2	1	1	3	4	1	2	3	2	2	3	3	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	4	1	2	3	3	2	3	3	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	4	1	2	3	3	2	3	3	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	4	1	2	3	3	2	3	3	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	4	1	2	3	3	2	3	3	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	4	1	2	3	3	2	3	3	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	3	2	3	3	2	3	3	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	3	2	3	3	2	3	3	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	3	2	3	3	2	3	3	1

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
	Venido	85	100.0
Casos	Excluido ^a	0	.0
	Total	85	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
.821	.845	36