

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

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

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

AUTOR:

Bach. Ruiz Vásquez Ray Michel

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 electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018”

HOJA DE FIRMA DE JURADO

.....
Mg. CPC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA
PRESIDENTE

.....
Mg. CPC. LOPEZ SOUZA JOSE LUIS ALBERTO
MIEMBRO

.....
Mg. CPC. VILCA RAMIREZ RUSELLI FERNANDO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ
ASESOR

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

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

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y a familia, por apoyarme y darme moral constantemente.

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 32 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 83,3% (25) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 60 años de edad. El 73,3% (22) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 26,7% (8) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa. El 53,3% (16) de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. El 86,7% (26) de los representantes son comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas.** El 40,0% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro. El 60,0% (18) de las empresas son formales. El 80,0% (24) de las empresas tienen 1 trabajador permanentes. El 63,3% (19) de las microempresas tienen ningún trabajador eventual. **Respecto al financiamiento.** El 100,0% (30) de las microempresas forman para obtener ganancias. El 70,0% (21) de las microempresas han sido financiadas por terceros. El 50,0% (15) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias. El 30,0% (9) de las microempresas realiza el pago del 4% de interés mensual. El 43,3% (13) las entidades no bancarias otorgaron mayores facilidades a las microempresas. El 40,0% (12) de las microempresas fueron los

montos solicitados.El 40,0% (12) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado de 3000 a 5000. El 46,7% (14) de las micro empresasle otorgaron créditos a largo plazo.El 43,3% (13) de los microempresarios invirtieron el crédito en capital de trabajo.El 50,0% (15) de las micros empresas solo solicito el crédito 1 vez. **Respecto a la capacitación.**El 40,0% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa no precisa si recibieron capacitación en el crédito otorgado.El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ninguna capacitación.El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en ningún curso.El 76,7% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no tuvieron capacitación en los últimos años.El 83,3 (25) de los trabajadores de la micro empresa no precisa si tuvieron capacitación en este años.El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación es una inversión.El 73,3% (22) de los trabajadores si creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. El 83.3% (25) de los trabajadores de las micro empresa no recibieron ningún tema de capacitación. **Respecto a la rentabilidad.**El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa sí que el financiamiento a mejorado la rentabilidad.El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación a mejorado la rentabilidad.El 83,3% (25) de las micro y pequeñas empresas siha mejorado su rentabilidad los últimos dos años.El 50,0% (15) de las microempresas invirtió han disminuido su rentabilidad en los últimos dos años. El 90,0% (27) de la micro y pequeña empresa si fue mejor la rentabilidad en el año 2017.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The general objective of this research was to determine and describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the commerce sector, the purchase and sale of electrical appliances in the district of Yarinacocha, 2018. The investigation was In order to carry it out, we worked with a population of 30 and a sample of 32 micro-companies, to which a questionnaire of 32 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: Con. Regarding entrepreneurs. Of the micro-enterprises surveyed, it is established that 83.3% (25) of the representatives of micro-enterprises are between 26 and 60 years of age. 73.3% (22) of the representatives surveyed are male. 26.7% (8) of the micro entrepreneurs surveyed find themselves in full secondary school. 53.3% (16) of the representatives of the company have the status of cohabitants. 86.7% (26) of the representatives are merchants. Regarding the characteristics of microenterprises. 40.0% (12) of the representatives of the company have between 3 to 5 years in the field. 60.0% (18) of the companies are formal. 80.0% (24) of the companies have 1 permanent worker. 63.3% (19) of the microenterprises have no casual workers. Regarding financing. 100.0% (30) of the microenterprises form to obtain profits. 70.0% (21) of the microenterprises have been financed by third parties. 50.0% (15) of the microenterprises make financing from the banking entities. 30.0% (9) of the micro companies make the payment of 4% of monthly interest. 43.3% (13) non-banking entities granted greater facilities to micro companies. 40.0% (12) of the micro companies if the amounts requested. 40.0% (12) of the micro-enterprises granted them the requested loan from 3000 to 5000. 46.7% (14) of the micro-enterprises granted them long-term loans. 43.3% (13) of the micro entrepreneurs invested the credit in working capital. 50.0% (15)

of the micro companies only requested the credit 1 time. Regarding training, 40.0% (12) of the representatives of the micro and small companies do not specify if they received training in the credit granted. 83.3% (25) of workers in the micro and small enterprises did not receive any training. 83.3% (25) of the workers of the micro and small enterprises did not receive training in any course. 76.7% (23) of workers in micro and small enterprises did not have training in recent years. The 83.3 (25) of the workers of the micro company does not specify if they had training in this years. 83.3% (25) of workers in micro and small enterprises do not specify that training is an investment. 73.3% (22) of the workers if they believe that training is relevant for micro and small enterprises. 83.3% (25) of the workers of the micro enterprises did not receive any training topic. Regarding profitability. 83.3% (25) of the workers of the micro and small enterprises did that the financing improved the profitability. 83.3% (25) of the workers of the micro and small enterprises do not need that the training has improved the profitability. 83.3% (25) of the micro and small companies have improved their profitability in the last two years. 50.0% (15) of the microenterprises invested have decreased their profitability in the last two years. 90.0% (27) of the micro and small business if profitability was better in 2017.

Keywords: Financing, micro and small businesses.

INDICE	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	ix
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xiii
I. INTRODUCCIÓN	15
II. REVISIÓN LITERARIA	16
III. METODOLOGÍA	52
3.1. Diseño de la investigación	52
3.2. Población y muestra	52
3.3. Definición y operacionalizacion de variables e indicadores	53
3.4. Técnica e instrumentos	64
3.5. Matriz de consistencia	66
IV. RESULTADOS	69
4.1. Resultados	69
4.2. Análisis de resultados	101
V. CONCLUSIONES	105
VI. RECOMENDACIONES	108
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	110
ANEXOS	111
- Carátula	111
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	116

- Declaración Jurada del Artículo Científico	148
- Matriz de Consistencia	149
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	151
- Tabla de Fiabilidad	155
- Base de datos de las encuestas	173

Tablas	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 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	75
Tabla 8 Número de trabajadores permanentes en las mypes	76
Tabla 9 Número de trabajadores eventuales en las mypes	77
Tabla 10 Motivos de formación de las mypes	78
Tabla 11 Financiamiento para su actividad productiva de las mypes	79
Tabla 12 Entidades donde obtiene el financiamiento de las mypes	80
Tabla 13 Tasa de interés mensual que pagan las mypes	81
Tabla 14 Financiamiento que otorgan mayor facilidad a las mypes	82
Tabla 15 Los créditos fueron los montos solicitado por las mypes	83
Tabla 16 Fue el monto de crédito solicitado por las mypes	84
Tabla 17 Tiempo de crédito solicitado por las mypes	85
Tabla 18 En que fue invertido el crédito que obtuvo por las mypes	86
Tabla 19 En el año 2018 cuantas veces solicito crédito las mypes	87
Tabla 20 Recibieron capacitación por el otorgamiento de las mypes	88
Tabla 21 La cantidad de capacitaciones que recibió usted en las mypes	89
Tabla 22 Tipo de cursos que participo usted por las mypes	90
Tabla 23 Recibió alguna capacitación en los últimos años por las mypes	91
Tabla 24 En qué año recibió más capacitación por las mypes	92

Tabla 25 Como empresario la capacitación es una inversión para las mypes	93
Tabla 26 Es importante la capacitación para su personal para la mypes	94
Tabla 27 Los temas en que se capacitaron el personal de las mypes	95
Tabla 28 Financiamiento otorgado ha mejorado tu rentabilidad de las mypes	96
Tabla 29 La capacitación ha mejorado la rentabilidad de la mypes	97
Tabla 30 La rentabilidad ha mejorado en los últimos años para la mypes	98
Tabla 31 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	99
Tabla 32 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	100

Figuras	Pag.
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 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	75
Figura 8 Número de trabajadores permanentes en las mypes	76
Figura 9 Número de trabajadores eventuales en las mypes	77
Figura 10 Motivos de formación de las mypes	78
Figura 11 Financiamiento para su actividad productiva de las mypes	79
Figura 12 Entidades donde obtiene el financiamiento de las mypes	80
Figura 13 Tasa de interés mensual que pagan las mypes	81
Figura 14 Financiamiento que otorgan mayor facilidad a las mypes	82
Figura 15 Los créditos fueron los montos solicitado por las mypes	83
Figura 16 Fue el monto de crédito solicitado por las mypes	84
Figura 17 Tiempo de crédito solicitado por las mypes	85
Figura 18 En que fue invertido el crédito que obtuvo por las mypes	86
Figura 19 En el año 2018 cuantas veces solicito crédito las mypes	87
Figura 20 Recibieron capacitación por el otorgamiento de las mypes	88
Figura 21 La cantidad de capacitaciones que recibió usted en las mypes	89
Figura 22 Tipo de cursos que participo usted por las mypes	90
Figura 23 Recibió alguna capacitación en los últimos años por las mypes	91
Figura 24 En qué año recibió más capacitación por las mypes	92

Figura 25 Como empresario la capacitación es una inversión para las mypes	93
Figura 26 Es importante la capacitación para su personal para la mypes	94
Figura 27 Los temas en que se capacitaron el personal de las mypes	95
Figura 28 Financiamiento otorgado ha mejorado tu rentabilidad de las mypes	96
Figura 29 La capacitación ha mejorado la rentabilidad de la mypes	97
Figura 30 La rentabilidad ha mejorado en los últimos años para la mypes	98
Figura 31 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	99
Figura 32 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las Mypes	100

I. INTRODUCCION

Las micro y pequeñas empresas son unas de las mayores cómplices del crecimiento económico, cabe resaltar que mientras otras van creciendo y se vuelven más exitosas, otros emprendedores van naciendo al negocio, dinamizando así la economía (Asociación de Emprendedores del Perú, 2015).

En tal sentido en nuestro país Perú, las micro y pequeñas empresas representan el componente primordial del motor de nuestra economía, ya que las MYPES contribuyen al crecimiento económico y a la generación de puestos de trabajo, considerado como motor de riqueza y bienestar para nuestro país (Colchado, 2013), pero las MYPES en particular presentan limitadas capacidades gerenciales, desarticulación empresarial, informalidad, falta de capital oportuno de trabajo, ausencia de planificación estratégica, uso inadecuado de tecnologías, falta de responsabilidad social, ausencia de una óptima mezcla comercial, limitado acceso a la información; factores que han dado origen al crecimiento de problemas que actualmente atraviesan las MYPES en el país (Centurión, 2012). Trayendo el resultado de la “mala suerte” o fatalidad son las consecuencias de una mala gestión. Para conseguir esta adecuada gestión es necesario: El firme compromiso de la dirección. El seguimiento por parte de la estructura de mando de este compromiso. Una decidida implicación de los trabajadores

En nuestro país Perú como en muchos países del mundo la gran mayoría de las MYPES no logran superar los tres primeros años de vida a pesar de la gran habilidad que tienen sus administradores para reaccionar a los diferentes cambios de entorno que pudieran afectar su negocio. Según investigaciones y estadísticas realizadas, que ocho de cada 10 MYPES en el Perú fracasan en sus

primeros 5 años; siendo uno de los principales factores no contar con información actualizada y consistente y al instante, que les permita tomar las decisiones concretas y correctas para satisfacer la demanda de un terminado mercado (Ministerio de la Producción, 2012). Por otra parte el fracaso de las PYMES y las consecuencias que conlleva, es una vicisitud que enfrenta la economía. Debido al mal manejo de las empresas, los dueños, inversionistas, prestamistas y trabajadores, pagan caro las consecuencias de la mala administración. Es importante que exista para estas personas la capacidad de acceder a conocimientos básicos y así tener una mejor idea de lo que es más conveniente para sus negocios. Estas empresas son una base importante de la economía del país, pero sobre todo de la economía de muchos hogares (Ayales, 2011). Por lo general, el empresario que conduce una MYPE tiene una gran habilidad para reaccionar frente a cambios del entorno que pudiera afectar su negocio. Sin embargo, para que una empresa crezca y se desarrolle en el mediano y largo plazo, la planificación estratégica es fundamental. El empresario tiene la capacidad para solucionar problemas de manera eficiente, pero para crecer de forma sostenida y segura, las estrategias reactivas de los empresarios deben ser reemplazadas por estrategias planificadas de los gerentes o estrategas (Weinberger, 2009).

II. REVISIÓN LITERARIA

Planteamiento de la investigación

Caracterización del problema

Según Dyanniza (2010), manifiesta que micro y pequeñas empresas es el conjunto organizado de recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros, destinados a desarrollar actividades de producción, comercio o

servicio, con la finalidad de obtener beneficios económicos; constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización reconocida por la legislación vigente, basada en la actividad autogestionaria y originada como una alternativa de empleo individual o familiar, con un capital de operaciones, nivel de ventas anuales y un número de empleados.

Por otro lado Calancha(2011), agrega que las micro y pequeñas empresas han tomado mucha importancia en el debate político y económico en los últimos años, se ha discutido ampliamente con respecto a su importancia dentro de la economía y el desarrollo. Aparentemente estamos a mucho de igualar el desarrollo alcanzado en países europeos, como Alemania, en los que grupos humanos han basado su desarrollo económico en las actividades de este micro y pequeñas empresas.

A nivel internacional, Chiroque (2012), manifiesta que en la mayoría de los países, las micro y pequeñas empresas representan más de 195% del total de empresas, proporcionan entre el 60% y 70% del empleo y contribuyen entre el 50% y 60% del producto interno bruto (PBI). Las pequeñas empresas en el sureste de Europa, así como las de Europa oriental, enfrentan muchos retos que condicionan sus posibilidades de accederá financiamiento a largo plazo a tasas de interés razonables. El Europe an Fundfor Southeast Europea (EFSE) ofrece instrumentos de financiación a largo plazo a instituciones locales para programas d préstamos al micro y pequeñas empresas, siendo esto vital para la salud delas pequeñas economías.

Añade Chiroque, que las empresas al tener acceso alineas de crédito, el EFSE aportaría unos €900 millones (US\$1,077millones) anuales para

financiar unos 350 mil créditos a micro y pequeñas empresas en países del sureste de Europa .El programa de financiamiento beneficia a los países de Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Serbia y Montenegro. Para que los países mencionados tengan ese beneficio de financiamiento, es indispensable un riguroso estudio de inversión y programas capacitación garantizando al micro y pequeñas empresas su competitividad por consiguiendo rentabilidad para un desarrollo sostenible y equilibrado.

En esa misma línea, Günter (2007), manifiesta que en Europa las pequeñas y medianas empresas constituyen uno de los principales motores de crecimiento, Günter vicepresidente de la comisión europea la define como el motor de la economía europea y constituyen una fuente esencial de puestos de trabajo que generan espíritu de empresa e innovación y desempeñan, por lo tanto, un papel decisivo en la promoción de la competitividad y el empleo.

Enunciado del problema:

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

Objetivos de la investigación:

Objetivo general:

Describir las principales Características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018”

Objetivos específicos

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad en las empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.

Justificación de la investigación:

Espinoza (2011), afirma que las pequeñas y micro empresas, en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. Las micro y pequeñas empresas constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45% de PBI. Así mismo nos indica que las pymes constituyen la mejor alternativa para enfrentar el desempleo nacional, especialmente para el desempleo juvenil.

Por otra parte Ricardo (2010), el reciente estudio del BID nos ha recordado que las micro y pequeñas empresas en Perú son como automóviles con excelentes choferes y motores potentes pero poco eficientes. Así como en un sistema de tránsito, contar con buenas autopistas,

señalización clara y autoridades con capacidad de hacer cumplir las reglas es crucial para alcanzar fluidez y seguridad, en una economía, el Estado debe asegurar que las reglas de convivencia y de intercambio entre los agentes no solo no sean un obstáculo para los emprendedores sino que tampoco permitan el abuso, la corrupción y el fraude.

Las micro y pequeñas empresas cumplen un rol importante en nuestra economía, por ello el presente estudio se justifica porque permitirá conocer las principales características del financiamiento al cual pueden acceder las micro y pequeñas empresas, las barreras que impiden obtener un préstamo, cuantos programas existen para capacitar a los empresarios, trabajadores y si estas empresas son rentables o no. Es por ello que desde mi perspectiva dicho proyecto es importante porque va a aportar al conocimiento académico, científico y sobre todo para el conocimiento social dentro del ámbito en el que estamos rodeados, ya que sabemos que en la actualidad el 98% de todas las empresas, son micro y pequeñas empresas y estas a su vez generan el 88% de los empleos del sector empresarial y también para el conocimiento de las diversas personas que de una u otra manera desean formar parte o constituir micro y pequeñas empresas. Es por ello nos permite inferir la importancia de conocer como estas unidades económicas valoran el componente de capacitación y financiamiento y su relación con las mejoras en la rentabilidad y eficiencia de su empresa. Empezar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas tanto a nivel nacional, regional y local. Finalmente este estudio servirá para posteriores investigaciones ya que

proporcionará datos estadísticos de nuestra ciudad referente al Sector comercio – rubro librería, del distrito de Calleria, período 2014.

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Según salas (2010). Las Pymes se han constituido como una de las principales fuentes de desarrollo de los países de Latinoamérica. Hay que tener claro que la Pymes genera gran parte del empleo y la producción de bienes y servicios de las economías en desarrollo. Pese a esto, a menudo son ignoradas en la formulación y ejecución de políticas del gobierno y de entidades que deberían servir de apoyo y fomento de cada país. Sin embargo, en los últimos tiempos esta percepción ha comenzado a cambiar, durante estos últimos años los gobiernos de los países de América Latina han establecido políticas para promover el desarrollo de estas empresas mediante créditos y otros tipos de ayudas. Así mismo el panorama de internacionalización y globalización que viven los países actualmente, han obligado a que los empresarios comiencen a pensar en un mercado más allá del local al que estaban acostumbrados.

Afirma Tello (2014).Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno. Su producción está mayormente vinculada con el mercado interno, por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad. Al

mismo tiempo, a diferencia de lo que ocurre en los países más desarrollados, la participación de las PYME en las exportaciones es bastante reducida como resultado de un escaso desempeño en términos de competitividad, que también se expresa en la marcada brecha de productividad respecto de las grandes empresas.

Berneio (2014), en Cuenca- Ecuador, propone las siguientes conclusiones: (a) La empresa Sanilsa (empresa de caso estudiada) es una empresa afectada en su liquidez por el pago de anticipo del impuesto a la renta, ya que este rubro a cancelar fue en dos partes. Además, en dos meses, la empresa no pueda comprar más productos para su comercialización, o a su vez, no pueda cancelar sus obligaciones con proveedores a tiempo. (b) Los impuestos en general, influyen en gran medida en la liquidez de un ente económico, ya que son rubros que se deben cancelar por el total de las compras o las ventas realizadas, sin tomar en cuenta que las ventas son facturadas, dando varios días de plazo a los clientes, y por lo tanto, los valores que se cancelan por obligaciones al fisco son de dinero destinado al pago de acreedores o al pago por adquisición de mercadería. C. Los valores cancelados por obligaciones tributarias disminuyen la liquidez de la empresa, por ende, afectan directamente el giro del negocio, es por ello que la empresa poco a poco va perdiendo la capacidad de adquisición de productos, porque todas las empresas necesitan liquidez para sobrellevar sus actividades normales, dar crecimiento a la organización y aumentar las plazas de empleo para la ciudadanía.

Velásquez (2012), expuso que la economía de Guatemala es la más sólida de la región de Centro América y el Caribe, por lo que debe ser aprovechada al máximo para lograr un desarrollo económico sostenible, en el año 2011 Guatemala creció 3.8 % en su producto interno bruto (PIB), 23% en sus exportaciones y 21% en sus importaciones, esto representa los índices más altos en los últimos 30 años. El sistema bancario desempeña un papel importante para el desarrollo económico, siendo el principal financista del aparato productivo del país. El año pasado el crédito bancario creció a un ritmo del 14.1% alrededor de Q120 mil millones, lo cual permite desarrollar las MIPYMES, micro, pequeña y mediana empresa. Guatemala tiene estabilidad macroeconómica y financiera, lo cual significa estabilidad cambiaria, en el sistema general de precios en la tasa de interés y en el sector financiero, esto permite que el inversionista pueda traer su dinero y tener libre movilidad de capitales favorable para la generación de inversiones, creación de empleos e incremento de la competitividad, que aumente el desarrollo económico y social en toda la república.

Ferraro&Goldstein (2011), en su investigación “Eliminando barreras: el financiamiento a las Mypes en América Latina” La falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en des economías de escala en las evaluaciones de créditos a pymes, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como

resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés. Las PYMES, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas.

Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas. El autor continuó su investigación precisando que en Argentina, la participación de las PYMES en el stock de créditos al sector privado es cercana al 20%, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años (2008-2010) . En Brasil, considerando las estimaciones realizadas a partir de entrevistas con cinco bancos privados (Moráis, 2006), las firmas micro y pequeñas participan con el 13%; en tanto, en promedio, incluyendo también los bancos públicos, este valor no llega al 20%. En Bolivia, solo el 14% de las micro y pequeñas empresas accedió a un crédito en el primer trimestre de

2010 (INE, 2011). En México, el acceso es todavía menor, aunque no se dispone de datos comparables.

Antecedentes nacionales.

Afirma Palacio (2011) Ante la situación de alarma social producida en Lima Metropolitana por los niveles de pobreza que afecta a una parte importante de la población, se están adoptando toda una serie de políticas públicas, basadas en parte, en estrategias de creación de empleo a través del apoyo a la constitución de Micro y Pequeñas Empresas MYPES y de Trabajadores Independientes y la concesión de microcréditos. Sin embargo, estas medidas, aún siendo positivas, son insuficientes para resolver la situación de pobreza de la población. El presente trabajo pretende analizar el impacto que la creación de MYPES y el uso de los microcréditos puede tener en la reducción de la pobreza, para lo cual se analizan sus orígenes, características principales y contexto jurídico y socioeconómico en el cual se mueven estas iniciativas.

Las micro y pequeñas empresas, en el país, han adquirido en el tiempo en nuestro país; una mayor importancia; debido a que de los 3 millones 229 mil 197 empresas; señaladas por

Así mismo, del análisis realizado al sector de la micro y pequeña empresa, en nuestra región, podemos señalar que, en base a diversos estudios, se ha determinado que el número de micro y pequeña empresas, en nuestra Región pasó de 63 348 micro y pequeña empresas o micro y pequeñaempresas, en el año 1999, a 72 915 micro y pequeña empresas, estimadas para el año 2002, siendo mi estimación que para el presente año

el número de micro y pequeña empresas, sería de 111 mil 191 micro y pequeña empresas aproximadamente.

Las micro y pequeña empresas estimadas para el mismo año; podemos afirmar que el sector de la micro y pequeña empresa micro y pequeña empresas generó este año 402 mil 511 trabajadores, en la Región Arequipa; lo cual representa el 71.96% de la PEA Regional, que en cierta medida ratifica nuestra apreciación inicial, de que se trata de un sector importante, por su capacidad de absorción de la mano de obra regional.

Para concluir con la presente sección, señalaremos que el sector micro y pequeña empresa, se encuentra altamente terciarizado, pues un 89% de las micro y pequeña empresas registradas en la Región Arequipa; se encuentran vinculadas a actividades relacionadas con el sector servicios Centty, 2008.

Según Aspilcueta. Como sabemos la micro y Pequeña empresa juega un papel preminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Nuestra Constitución consagra una Economía Social de Mercado que como subraya el Tribunal Constitucional en adelante TC es una condición importante del Estado Social y Democrático de Derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo el presupuesto de los valores constitucionales de libertad y justicia. En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su rol promotor del empleo respetando el

Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales.

Nadie duda que una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación. Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor del micro y pequeña empresa , a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

La intención de este trabajo no es presentar un análisis completo y detallado de la regulación para la micro y pequeña empresa , sino sólo revisar el Régimen Laboral Especial de la micro y pequeña empresa en adelante.(RLE) de la micro y pequeña empresas restaurado con el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización. y Desarrollo de la micro y pequeña empresa y del Acceso al Empleo Decente, que entró en vigencia el 01-10-2008, al día siguiente de la publicación del Decreto Supremo N° 007-2008-TR (en adelante Ley micro y pequeña empresas) y del Decreto Supremo N° 008-2008-TR (en adelante Reglamento de la Ley micro y pequeña empresas), Reglamento que ha sido modificado por el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE (10-07-2009).

El Régimen Laboral Especial ha sido diseñado pensando en las características y la realidad de la micro y pequeña empresas, y por lo mismo presenta ventajas sustanciales en comparación con el Régimen Laboral General o Común (en adelante RLG o RLC).

"El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la pequeña empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por

el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los 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."

Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las Micro y Pequeña Empresas las siguientes:

Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.

Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.

Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.

Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.

El micro y pequeña empresas son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de

La población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia del micro y pequeña empresas como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

Proporcionan abundantes puestos de trabajo.

Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.

Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población

Son la principal fuente de desarrollo del sector privado. Mejoran la distribución del ingreso. Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

El Estado fomenta la formalización del micro y la pequeña empresas a través de la simplificación de

los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una micro y pequeña empresas, eliminando pues todo tramite tedioso.

Cabe mencionar que Infante (2005), que la evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que las MYPE empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez más creciente proceso de migración de

los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Angulo (2017), titulada: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro compra/venta de ropa para damas. Trujillo, periodo 2014 – 2015. Tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro compra/venta de ropa para damas en Trujillo período 2014-2015. La investigación fue no experimental, descriptiva, cuantitativa y transversal; con una población muestral de 35 MYPE, se aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, con los siguientes resultados: En cuanto a empresarios y MYPE: los encuestados manifestaron que el 71% son adultos de los cuales el 34% tienen Superior no universitario completo y el 28% no concluyeron sus estudios superiores. De igual manera, las principales características de las MYPE afirman que el 40% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. En cuanto al Financiamiento: manifestaron que el 31% financia su actividad económica con préstamos de terceras personas y el 89% lo invierte en capital de trabajo. En cuanto a capacitación: manifestaron que el 80% no recibió capacitación sobre créditos brindados por el sector financiero. En cuanto a Rentabilidad: el 60% afirma que el financiamiento ha contribuido en la mejora de la rentabilidad de su empresa y ha permitido salir adelante en el rubro de su negocio y también el 60% afirmó que los últimos dos años no se

ha disminuido su rentabilidad, respecto a años anteriores. Finalmente, las MYPE financian sus empresas, tienen deficiencias en temas de capacitación y financiamiento por ello no obtienen un incremento significativo en su rentabilidad.

Lindao (2017), en su trabajo de investigación titulado, “caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de tumbes, 2017”. Cuyo problema general es ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes el sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017?, tiene como objetivo general Describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes el sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017. El tipo de investigación del trabajo es Descriptivo, su nivel es cuantitativo y el diseño es no experimental; para este trabajo se usó una población de 12 propietarios de las tiendas de ropa, a quienes se les aplico el cuestionario usando la encuesta como técnica.

Concluye, que las herramientas de financiamiento utilizadas por los gerentes es el leasing debido a que el total de ellos no disponen de local propio para realizar sus actividades, y mucho menos tiene sucursales, es por ello que utilizan esta herramienta con el fin de que los bancos realizan el contrato de alquiler y ellos pueden ejercer su giro de negocio, debido a que los gerentes manifestaron que tiene dificultades para devolver el dinero, frente a ello para afrontar el endeudamiento optan por realizar otro crédito bancario en diferente entidad, puesto que las ventas mensuales no son las

proyectadas, por lo tanto los gerentes consideran que tuvieron déficit en los últimos años.

Antecedentes regionales.

Chiong (2016), nos menciona en su investigación Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Calleria, periodo 2016, tiene como objetivo general: identificar y describir la Caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos deportivos del distrito de Calleria, 2016. El diseño de la investigación es no experimental, descriptivo y de nivel cuantitativo. La información son muestras de 20 empresas de una población de 20, se aplicó un cuestionario de 23 preguntas utilizando la técnica de encuesta; obteniéndose los resultados: El 60% de empresas vienen funcionando 15 o más años en el rubro de compra y venta de accesorios deportivos; el 100% tienen entre 10 a 15 años como formales; el 75% son de sexo masculino y el 25% femenino, el 100% desarrollan actividades relacionadas con el rubro de compra y venta de accesorios deportivos y el 90% obtuvo crédito a través de terceros en el 2016 y el 10% no lo hizo. Así mismo, el 70% tienen problemas de capital de trabajo y el financiamiento obtenido fue invertido en esta, demostrando la hipótesis planteada como verdadera.

Según la Sunat (2010), en la Región de Ucayali existen 15 307 Mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de Mypes existentes en el país. De estas Mypes, la mayoría se encuentra en la ciudad de Pucallpa, que es una de las ciudades más importantes de la región

de Ucayali. Sin embargo, a nivel desagregado se desconoce qué características tienen las Mypes de Pucallpa.

Antecedentes Locales

Finalmente Mideiros (2011), en su trabajo de investigación titulado “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. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010?, Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacia del distrito de Manantay, periodo 2009-2010. En conclusión, las Mypes conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98.4% son Mypes; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país.

Ante Consejo Regional anuncia que en abril se empezará construcción del Parque Eco Industrial de Pucallpa.

Magali Silva, viceministra de micro y pequeña empresas e Industria del Ministerio de la Producción sostuvo una reunión con el presidente regional en ejercicio, Carlos Henderson Lima y le informó la transferencia de la metodología del programa de la calidad de la gestión empresarial, que tiene una experiencia exitosa en el Brasil, elevando la competitividad y la productividad de las micro y pequeña empresas.

También se dio a conocer a la autoridad información estadística del Ministerio de la Producción, que dio como resultado que Ucayali aporta en la generación de empleo a nivel de las medianas y pequeñas empresas, ocupando el segundo lugar, después de madre de dios, precisó.

Su presencia en la región busca mejorar la calidad del micro y la pequeña empresas en el rubro de la madera, como sector prioritario a nivel regional y nacional. Y así aumentar la productividad y bajar los costos de transportes de las empresas, precisó.

El presidente regional en ejercicio Carlos Henderson Lima, destacó la presencia de la viceministra, que ha generado una buena expectativa de apoyo al sector forestal y otros sectores para concretizar proyectos que se puede trabajar en conjunto. Y así seguir creciendo en el tema piscícola, agrícola, etc. con apoyo del Gobierno Regional de Ucayali.

En abril se empezará a construir parque industrial. Ante el Consejo Regional, la viceministra Magaly Silva precisó que la región Ucayali ha trabajado su propuesta con la misma visión que tienen en Lima para lograr un protagonismo de la inversión privada de la localidad.

Nos alegra que la viceministra haya tomado nuestro proyecto como un ejemplo porque se han dado más de 20 en el país, pero ninguno ha tenido un camino exitoso, destacó la consejera Indira Urcia. “Nosotros hemos concretado temas de inversión, de rentabilidad productiva de la madera, estudios ambientales y territoriales que argumentan aún más la necesidad de invertir en el parque y Produce lo ponga en agenda. Queremos ser claramente una meta lograda este año”; precisó.

Urcia también indicó, que el Parque Eco Industrial es un proyecto de mucha inversión, unos 300 millones de soles, que logrará el protagonismo de la inversión privada nacional y local.

Comentó además que la viceministra Silva se ha comprometido lograr la meta de la construcción del Parque Eco industrial de Pucallpa y anunció que en la primera semana de abril estará viniendo el equipo técnico exclusivo para hacer realidad este parque, presidido por Gustavo Acela.

La consejera Urcia que preside la comisión de la creación de este gran proyecto de impacto regional, ha precisado el interés de que se articulen las inversiones de los pequeños empresarios, “el GOREU ayudará a que crezca más la inversión, nosotros queremos que se pague ya no dos sino 18 Nuevos Soles por pie cúbico de madera, y así quintuplicar los ingresos de la mano de obra en la actividad maderera”.

Estamos pensando en un Clúster de la madera, estamos pensando hacer muebles y eso va de la mano con la metal mecánica y estoy convencida que esto va a ser un éxito. Los 50 camiones que transportan 200 mil pies de madera aserrada en adelante tienen que salir con el sello verde, madera bien manejada y con valor agregado, comentó.

La viceministra, a su vez se refirió la próxima firma de un convenio de entendimiento como una forma de procurar el desarrollo de la micro y pequeña empresas a mediano y largo plazo; habiendo una óptima disposición del Goreu en sumar esfuerzos con instituciones públicas y privadas.

Bases Teóricas de la investigación

Teorías del Financiamiento

Así lo explica Lizardo (2013), especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable. "El interés constituye un escudo fiscal haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta"

También Agüero (2013), advierte a los pequeños y medianos empresarios tener especial cuidado al escoger líneas de sobregiro bancario y tarjetas de crédito como mecanismos de financiamiento. ¿La razón? Mientras aquellas implican una TEA que bordea el 98%, la de éstas últimas se acerca al 70%.

En ese sentido, aclara que las tarjetas de crédito son empleadas para adquirir bienes y servicios, por lo que, precisamente, "uno de los grandes errores es utilizarlas como instrumento de financiamiento para una actividad empresarial porque resulta en un costo muy elevado".

Por otra parte Medina (2008), a menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Otro punto indispensable es la regulación. En otros términos, antes de cualquier decisión, el empresario debe observar si la entidad que le está ofreciendo el financiamiento que requiere está siendo supervisada por la SBS.

"No optemos por entidades que pueden otorgar elevados créditos, elevadas tasas de interés pasivas o bajas tasas de interés activas, porque puede tratarse de entidades que operan fuera de la ley", remarca Agüero. "Se observa la presencia de prestamistas o agiotistas, y es peligroso en el sentido que son elementos de financiamiento informales que no van a garantizar el éxito de la empresa".

No obstante, las oportunidades para obtener financiamiento no están restringidas para el exterior del país. Y es que fuera de nuestro sistema financiero, "hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, ése es el caso de Cofide, y otras entidades mediante su red de bancos proporcionan créditos a instituciones para que actúen como mecanismos de segundo piso".

Según lo menciona Ferraro (2011), en Argentina el acceso al financiamiento bancario es descrito con los calificativos de "escaso y caro" para el sector de las micro y pequeñas empresas. Según lo mencionan Galán, Giusti, Mollo&Nóbile (2007) en un estudio sobre la Problemática del Sector PYME - Región Este de la Prov. De Buenos Aires. Además, la principal razón por la cual las empresas no pidieron crédito bancario fue por las altas tasas de interés. En Chile, las micro y pequeñas empresas argumentan tener problemas para disponer de recursos bancarios, lo que

atribuyen esencialmente a los altos costos y a la falta de garantías (Ferrero, 2010)

Por su parte, en el Perú solo el 63 % de las micro y pequeñas empresas tiene créditos en el sistema financiero regulado, mientras que el 25 % tiene una calificación crediticia que no es normal, existiendo 3,5 millones de micro y pequeñas empresa en el Perú, de las cuales 2,23 millones (63 %) cuentan con algún crédito en el sistema financiero regulado; de ese total, el 25 % (552 114) tiene una calificación crediticia que no es normal, es decir, que presentan atrasos de algún tipo en el pago de sus préstamos, de acuerdo a criterios de la SBS. Pero, además, del 75 % de micro y pequeña empresa que sí cumplen a tiempo con sus obligaciones en bancos y entidades financieras, el 20 % (336 570) tiene problemas para pagar deudas contraídas con otras fuentes de financiamiento no reguladas por la SBS. “Por mencionar, las referidas a servicios (teléfono, luz, agua), proveedores, municipalidades, Sunat, cooperativas, ONG”, según lo manifestado por Alva (2013) en el diario Gestión de Perú

Sugiere Torres (2010). Como se puede apreciar en Europa, Latinoamérica y Perú ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las micro y pequeñas empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento, según lo menciono los bancos privados les cobran elevadas tasas de interés, que ellos consiguen a través de créditos, vía Cofide, a 8 % o 10 % de interés y les presta a las micro y pequeñas empresas cobrándoles intereses que se elevan hasta el 30 %. Este problema se origina debido a que existe un sistema económico incapaz de ver por el futuro de nuestro país y la de ellos mismos,

enfocándose solo en el presente de ganar dinero y no proyectándose hacia la realidad de la población.

Por lo tanto (Pereda, 2010). Por otra parte, en la ciudad de Chimbote, donde se desarrolló la investigación, existen varias micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de lubricantes, sin embargo, se desconocen las principales características del financiamiento que obtienen de las entidades crediticias que se lo brindan, se desconoce también la tasa de interés y TCEA que se les cobran por los préstamos adquiridos.

Por lo consiguiente (Amorós, E., 2007). Se sabe que la fuerte oferta expansiva de las micro finanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: la formalidad y gestión de procesos internos, legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del patrimonio, valor del activo fijo y tamaño de la empresa, por las cuáles se permite el acceso al crédito (Amorós, E., 2007).

Teoría de rentabilidad

Venegas (1998) aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Teoría de capacitación

Afirma Maynas (2011), “La capacitación a las micro y pequeñas empresas es una de nuestras prioridades ya que entendemos que la eficiencia en la gestión pasa por tener personal profesionalizado”. El objetivo es crear un sistema de entrenamiento y/o asesoramiento a través de plataformas virtuales, mediante cursos personalizados y adaptados a la realidad de cada empresa, para complementar el desarrollo educativo de su organización o el suyo propio, desarrollando aspectos no cubiertos en la educación formal.

Para Maynas., el mercado micro y pequeñas empresas, le proporciona la capacitación, la información y el lenguaje común que le ayudara a encontrar las respuestas junto al equipo de su empresa. Es fundamental para el éxito, que la capacitación se haga parte de la cultura de su negocio. La capacitación dentro de la empresa es un valor inmediato, dándole una mayor relevancia a la calidad del servicio y/o productos que su empresa brinda.

También Hinojosa (2007). puso hincapié a la referencia de Alvin Toffler que manifiesta en el mundo se está produciendo un cambio de época que requiere nuevas formas de percepción, particularmente en los negocios, en el cual se contrasta con el paradigma anterior, en el que se visualizaban a las organizaciones como maquinas, caracterizadas por estructuras rígidas, personas consideradas como parte de las maquinas, que podían ser remplazadas sin problema, ordenes sin posibilidad de cuestionarse y ejecutivos que no comprendían y mucho menos reconocían los sentimientos como factor relevante en su relación con los trabajadores; así mismo sostiene que en las relaciones del ser humano de fines del siglo XX se está dando un cambio profundo, en cuanto a la estructura de poder, pues el conocimiento adquirirá mayor relevancia.

Micro y pequeñas empresas

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la micro y pequeña empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la micro y pequeñas empresas. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La OIT, en su Informe sobre fomento de las pequeñas y medianas empresas, presentado en la 72° reunión de

la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las pequeñas y medianas empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

La CEPAL define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

El especialista de la pequeña empresa, Fernando Villarán en su trabajo para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente" realizado en Lima durante el mes de Julio de 1993, señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño , tiene de uno a cuatro personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal.

Con respecto a la pequeña empresa industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 Dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector micro empresarial.

Como se observará, existen diversos criterios para caracterizar a la micro y pequeña empresa. Sin embargo nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites.

Leyes de micro y pequeñas empresas

LEY N° 30056 La Comisión impondrá sanciones al funcionario, servidor público o a cualquier persona que ejerza funciones administrativas por delegación, bajo cualquier régimen laboral o contractual, que aplique u ordene la aplicación de la barrera burocrática declarada ilegal y/o carente de razonabilidad, en los siguientes supuestos: a. Cuando se incumpla el mandato de inaplicación o eliminación de la barrera burocrática declarada ilegal y/o carente de razonabilidad. b. Cuando apliquen restricciones tributarias al libre tránsito, contraviniendo lo establecido en el artículo 61 del Texto Único Ordenado de la Ley de Tributación Municipal, aprobado por Decreto Supremo 156-2004-EF. c. Cuando en un procedimiento iniciado de parte se denuncie la aplicación de barreras burocráticas previamente declaradas ilegales y/o carentes de razonabilidad en un procedimiento de oficio, consistentes en: 1. Incumplir disposiciones legales en materia de simplificación administrativa. 2. Incumplir disposiciones legales que regulen el otorgamiento de licencias, autorizaciones y permisos para la ejecución de obras y realización de actividades industriales, comerciales o de servicios, públicos o privados. 3. Incumplir disposiciones legales que regulen el despliegue de infraestructura en servicios públicos. 4. Otras disposiciones administrativas declaradas ilegales y/o carentes de

razonabilidad previamente por la Comisión. Para el inicio del procedimiento sancionador de los supuestos previstos en el literal c) del presente artículo, es requisito que la resolución de la Comisión que declara la barrera burocrática ilegal o carente de razonabilidad sea publicada previamente en el diario oficial El Peruano y haya quedado firme o fuera confirmada por el Tribunal del INDECOPI. El INDECOPI reglamenta la forma de difusión de las resoluciones para conocimiento de los ciudadanos, agentes económicos y entidades interesadas. El costo de la publicación en el diario oficial será asumido por la entidad denunciada. d) Cuando en un procedimiento iniciado de parte o de oficio la barrera burocrática es declarada ilegal como consecuencia de cualquiera de los siguientes supuestos: 1. Exigir requisitos adicionales a los máximos establecidos en la Ley 28976, Ley Marco de Licencia de Funcionamiento; y en la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones, o en aquellas disposiciones legales que las sustituyan o complementen. 2. Exigir derechos de tramitación que superen la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) vigente, conforme a lo establecido en el artículo 45 de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, o en la norma que lo sustituya. 3. Exigir requisitos no incluidos en el Texto Único de Procedimientos Administrativos de la entidad, conforme a la Ley 27444. 4. Establecer plazos mayores a los señalados en los dispositivos legales que regulan el otorgamiento de licencias, autorizaciones y permisos, así como al despliegue para la ejecución y/o implementación de infraestructura en servicios públicos a que hacen referencia los numerales 2 y 3 del literal c) del presente artículo. 5. Aplicar regímenes de silencio administrativo sin

observar lo dispuesto en la Ley 29060, Ley del Silencio Administrativo, o la que la sustituya. 6. Exigir documentación y/o información prohibidas de solicitar conforme a lo establecido en los artículos 40 y 41 de la Ley 27444. En los supuestos señalados en el literal d), la sanción se impondrá en la misma resolución que declare la ilegalidad, sin que sea necesaria la publicación previa. Para dichos efectos, la sanción recaerá sobre la entidad pública, la cual podrá disponer las acciones necesarias para la recuperación del monto de la multa entre aquellos que resulten responsables, conforme al marco legal vigente.” Los procedimientos de oficio también pueden originarse en información proporcionada por colegios profesionales, asociaciones de defensa de derecho del consumidor, asociaciones representantes de actividades empresariales, entidades estatales que ejerzan rectoría en asuntos de su competencia y el Consejo Nacional de la Competitividad. Las sanciones pueden ser desde una amonestación hasta una multa de veinte (20) UIT, de acuerdo a la siguiente escala: falta leve, amonestación o multa hasta 2 UIT; falta grave, multa hasta 10 UIT; y falta muy grave, multa hasta 20 UIT. Para imponer la sanción, la Comisión evaluará la gravedad del daño ocasionado, la reincidencia y/o continuidad de la comisión de la infracción, la intencional otros criterios según el caso particular. La tabla de graduación, infracciones y sanciones será aprobada mediante resolución de Consejo Directivo del INDECOPI. La potestad sancionadora de la Comisión se ejerce sin perjuicio de la responsabilidad administrativa y civil y/o de la formulación de la denuncia penal correspondiente y de la declaración de ilegalidad y/o carente de razonabilidad de la barrera burocrática. El INDECOPI remitirá información

sobre los resultados del procedimiento sancionador al órgano de control interno de la entidad a la que pertenece el funcionario infractor, a fin de que disponga las acciones correspondientes. Asimismo, la facultad de sanción se ejerce sin perjuicio de lo establecido en el cuarto párrafo del artículo 48 de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Asimismo, lo establecido en el citado párrafo es de aplicación para los procedimientos de oficio o iniciados de parte

“Artículo 7º.- Pago de costas y costos.- En cualquier procedimiento contencioso seguido ante el INDECOPI, la comisión o dirección competente, además de imponer la sanción que corresponda, puede ordenar que el infractor asuma el pago de las costas y costos del proceso en que haya incurrido el denunciante o el INDECOPI. En los procedimientos seguidos de parte ante la Comisión de Eliminación de Barreras Burocráticas, se podrá ordenar el pago de costas y costos a la entidad que haya obtenido un pronunciamiento desfavorable. En caso de incumplimiento de la orden de pago de costas y costos del proceso, cualquier comisión o dirección del INDECOPI puede aplicar las multas de acuerdo a los criterios previstos en el artículo 118 de la Ley 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor. Quien a sabiendas de la falsedad de la imputación o de la ausencia de motivo razonable denuncie a alguna persona natural o jurídica, atribuyéndole una infracción sancionable por cualquier órgano funcional del INDECOPI, será sancionado con una multa de hasta cincuenta (50) Unidades Impositivas Tributarias (UIT) mediante resolución debidamente motivada. La sanción administrativa se aplica sin perjuicio de la sanción penal o de la indemnización por daños y perjuicios que corresponda.”

“Artículo 1º.- Norma General 1.1 A los fines del presente Régimen Especial de Recuperación Anticipada se entiende por: (...) f) Beneficiario: A las personas naturales o jurídicas que se encuentren en la etapa pre productiva del proyecto, suscriban un Contrato de Inversión para la realización de dicho proyecto y cuenten con la Resolución Ministerial a que se refiere el numeral 3.3 del artículo 3 del presente Decreto Legislativo, que los califique para el goce del Régimen. g) Compromiso de Inversión: Al monto de inversión a ser ejecutado a partir de la fecha de la solicitud de suscripción del Contrato de Inversión, en el caso de que a dicha fecha la etapa preproductiva del proyecto ya se hubiere iniciado; o a partir de la fecha de inicio de la etapa preproductiva contenida en el cronograma de inversión del proyecto, en el caso de que este se inicie con posterioridad a la fecha de solicitud. (...) Artículo 3º.- Del acogimiento al Régimen (...) 3.3 Mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el goce del Régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que otorgarán la Recuperación Anticipada del IGV, para cada Contrato. Artículo 7º.- Bienes, servicios y contratos de construcción comprendidos en el Régimen 7.1 Los bienes, servicios y contratos de construcción cuya adquisición dará lugar a la Recuperación Anticipada del IGV serán aprobados para cada Contrato de Inversión en la Resolución Ministerial a que se refiere el numeral 3.3 del artículo 3º. (...) 7.3 Los bienes, servicios y contratos de construcción cuya adquisición dará lugar al Régimen son aquellos adquiridos a partir de la fecha de la solicitud de suscripción del Contrato de Inversión, en el caso de que a dicha fecha la etapa preproductiva del proyecto ya se hubiere iniciado;

o a partir de la fecha de inicio de la etapa preproductiva contenida en el cronograma de inversión del proyecto, en el caso de que este se inicie con posterioridad a la fecha de solicitud.”

“Artículo 5°. Silencio administrativo positivo Las autorizaciones municipales que se requieren para abrir pavimentos, calzadas y aceras de las vías públicas, ocupar las vías o lugares públicos o instalar en propiedad pública la infraestructura necesaria para conexiones domiciliarias, instalación, ampliación o mantenimiento de redes de infraestructura de servicios públicos señalados en el artículo 2° del presente Decreto Legislativo, se sujetan a silencio administrativo positivo, cumplido el plazo de cinco (5) días hábiles, contado desde la presentación de la solicitud respectiva. Artículo 6°. Requisitos exigibles para la realización de obras de infraestructura (...) 6.4 En los casos en que se requieran implementar desvíos del tránsito vehicular con ocasión de las obras mencionadas en el párrafo precedente, bastará una comunicación por parte de las empresas públicas o privadas o entidades del sector público que prestan los servicios públicos detallados en el artículo 2° del presente Decreto Legislativo, señalando la fecha de la ejecución de la misma y el plan de desvío con la finalidad de que la municipalidad adopte las medidas referidas al tránsito y al transporte en el ámbito de su competencia, sin que sea necesaria la emisión de autorización o resolución alguna. 6.5 Cuando el plan de desvío involucre una vía bajo jurisdicción provincial, la comunicación será presentada ante la municipalidad provincial competente. En el caso en que el plan involucre una vía local, la comunicación será remitida únicamente a la municipalidad distrital. De ser necesario, las municipalidades

intercambiarán información en el marco del Subcapítulo III del Título II de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. 6.6 La comunicación de aviso de ejecución de obras públicas debe ser presentada con siete (7) días hábiles de anticipación. La municipalidad está facultada para requerir una nueva programación a la empresa pública o privada o a las entidades del sector que prestan los servicios públicos detallados en el artículo 2º del presente Decreto Legislativo y que realizan la prestación de los servicios públicos, si ello se justifica por la realización de actividades u obras en la vía pública previamente comunicadas por terceros o establecidas por la municipalidad. Dicho requerimiento debe ser comunicado al solicitante con una anticipación de cinco (5) días hábiles. 6.7 Las autoridades regionales deben respetar los criterios establecidos en esta norma bajo responsabilidad.” “Artículo 4º.- Actores y responsabilidades (...)

7. Delegados ad hoc (...) b. Instituto Nacional de Defensa Civil - INDECI, para proyectos de edificación de más de cinco (5) pisos de uso residencial; para las edificaciones establecidas en las modalidades C y D, de uso diferente al residencial y de concurrencia masiva de público; y para aquellas habilitaciones urbanas que se ubican en zonas de riesgo, únicamente si han sido identificadas previamente como tales a través del plan urbano municipal. El INDECI cuenta con la colaboración del Cuerpo General de Bomberos Voluntarios del Perú-CGBVP, en la forma que establezca el reglamento. No requerirán pronunciamiento del delegado ad hoc del INDECI las edificaciones para uso residencial de más de cinco (5) pisos en las cuales la circulación común llegue solo hasta el quinto piso y el(los) piso(s) superior(es) forme(n) una unidad inmobiliaria.”

“Artículo 3º.- Definiciones Para los fines de la presente Ley, entiéndase por: 1. Habilitación urbana: (...) Están exonerados de realizar aportes reglamentarios los proyectos de inversión pública, de asociación público-privada o de concesión que se realicen para la prestación de servicios públicos esenciales o para la ejecución de infraestructura pública. (...) Artículo 10º.- Modalidades de aprobación Para la obtención de las licencias de habilitación o de edificación, existen cuatro (4) modalidades: 1. Modalidad A: Aprobación automática con firma de profesionales Para obtener las licencias reguladas por la presente Ley mediante esta modalidad, se requiere la presentación ante la municipalidad competente de los requisitos establecidos en la presente Ley y los demás que establezca el Reglamento. El cargo de ingreso constituye la licencia, previo pago de la liquidación respectiva, y a partir de este momento se pueden iniciar las obras. Pueden acogerse a esta modalidad: (...) h) Las habilitaciones urbanas y las edificaciones necesarias para el desarrollo de proyectos de inversión pública, de asociación público privada o de concesión privada que se realicen, para la prestación de servicios públicos esenciales o para la ejecución de infraestructura pública.” “Artículo 37º.- (...) a.3) Los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica, vinculados o no al giro de negocio de la empresa, siempre que los proyectos sean calificados como tales por las entidades públicas o privadas que, atendiendo a la naturaleza de la investigación, establezca el reglamento. Los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica vinculados al giro del negocio de la empresa se deducirán a partir del ejercicio en que se efectúe dicha calificación. Tratándose de los

gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica no vinculados al giro del negocio de la empresa; si el contribuyente no obtiene la aludida calificación antes de la fecha de vencimiento para la presentación de la Declaración Jurada Anual del ejercicio en el que inició el proyecto de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica, solo podrá deducir el sesenta y cinco por ciento (65%) del total de los gastos devengados a partir del ejercicio en que se efectúe dicha calificación, siempre que la calificación le sea otorgada dentro de los seis (6) meses posteriores a la fecha de vencimiento de la referida Declaración Jurada Anual. La referida calificación deberá efectuarse en un plazo de cuarenta y cinco (45) días, y deberá tomar en cuenta lo dispuesto por el Texto Único Ordenado de la Ley Marco de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica, su reglamento o normas que los sustituyan. La investigación científica, tecnológica o de innovación tecnológica debe ser realizada por el contribuyente en forma directa o a través de centros de investigación científica, tecnológica o de innovación tecnológica: (i) En caso la investigación sea realizada directamente, el contribuyente debe contar con recursos humanos y materiales dedicados a la investigación que cumplan los requisitos mínimos que establezca el reglamento. Asimismo, deberá estar autorizado por alguna de las entidades que establezca el reglamento, el que además señalará el plazo de vigencia de dicha autorización. (ii) Los centros de investigación científica, tecnológica o de innovación tecnológica deben estar autorizados por alguna de las entidades que establezca el reglamento, el que señalará los requisitos mínimos para recibir la autorización, así como su plazo de vigencia.”

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 o población

Población

La población se constituyó por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor

Muestra

La población se constituyó por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018”	Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del	Cuantitativa:

y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.	crédito Solicitado	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: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamie nto 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 electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
	Personal en el micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.	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	Nominal: Inversión del crédito Marketing

		capacita el personal de la empresa	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	Nominal: Sí

		competitividad de la empresa	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 electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o	Nominal:

		percibe que la 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	Son algunas características de	Giro del negocio de las micro y pequeñas	Nominal: Especificar

pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.	las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.	empresas	
		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 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	Son algunas características de los propietarios y/o	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.	de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.		Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil del 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 utilizara para conseguir un objetivo determinado, se utilizará un cuestionario estructurado de 30 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguieron los siguientes procedimientos:

- Se coordinará con los representantes de las micro empresas.
- Se buscará un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registrará la información obtenida de los encuestados.
- Se codificará la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabulará la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tendrá como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.5. MATRIZ DE CONCISTENCIA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
“Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018”	¿Cuáles son las principales Características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018”	<p style="text-align: center;">GENERAL</p> <p>Describir las principales Características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018”</p> <p style="text-align: center;">ESPECÍFICOS</p> <p>- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.</p> <p>- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.</p> <p>- Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.</p> <p>- Describir las principales características, de la rentabilidad en las empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.</p>	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.	TIPO Y NIVEL Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha , 2018”
			Rentabilidad	1. Financiamiento 2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad		
			Capacitación	3. Año de mejor Rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	DISEÑO	TÉCNICA
						No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta

Principios éticos

- **Principios éticos.**

Según Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2016 pp. 8, 94, 98, 102). “Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.

- **Respeto por las personas.** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.
- **Beneficencia.** “La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.
- **Justicia.** “El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven

deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios”. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

En ese sentido 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

4.1. RESULTADOS

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha,

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 26 – 60 (Adulto)	25	83,3	83,3	83,3
18 – 25 (Joven)	5	16,7	16,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

2018

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

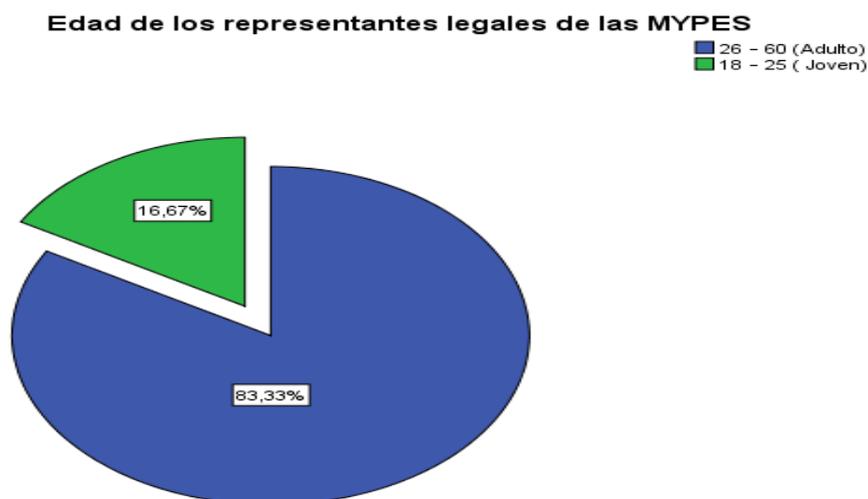


FIGURA N° 01.La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 01

TABLA N° 02

EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	22	73,3	73,3	73,3
	Femenino	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



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

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03

GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Secundaria completa	8	26,7	26,7	26,7
Secundaria incompleta	7	23,3	23,3	50,0
Superior universitario completa	8	26,7	26,7	76,7
Superior universitario incompleta	7	23,3	23,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

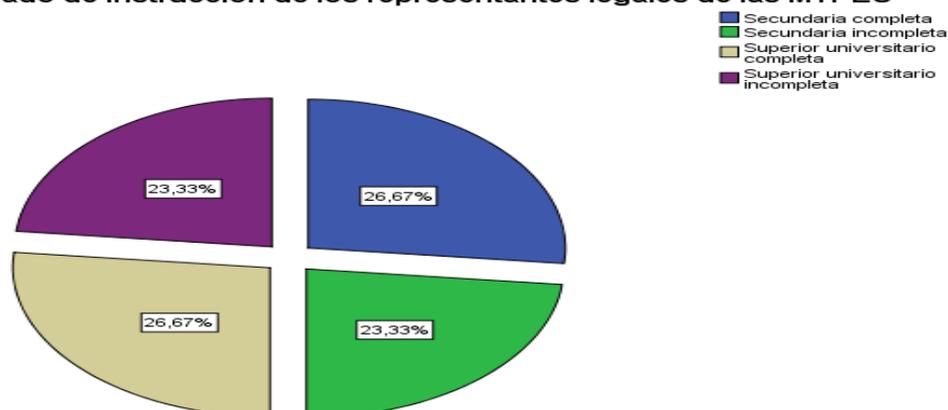


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de Electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 03.

TABLA N° 04

ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Soltero	8	26,7	26,7	26,7
Casado	6	20,0	20,0	46,7
Conviviente	16	53,3	53,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

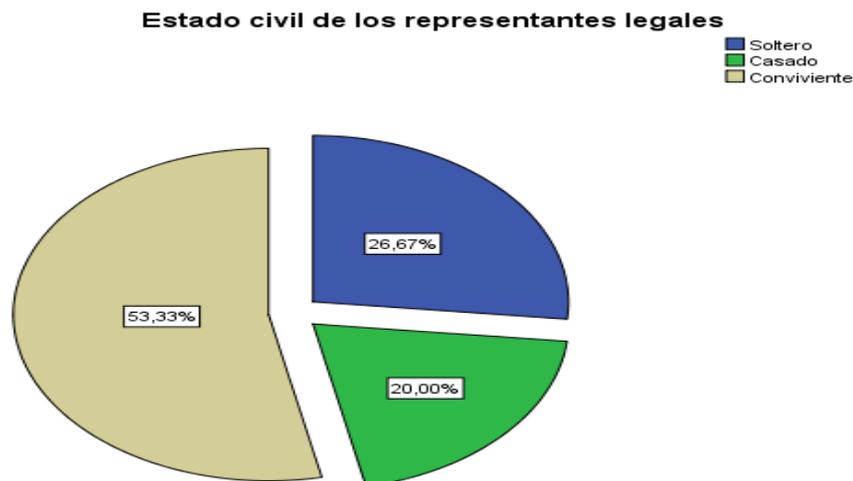


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05

LA PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Comerciante	26	86,7	86,7	86,7
Administrador	2	6,7	6,7	93,3
Otros	2	6,7	6,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

Profesión u ocupación de los representantes legales

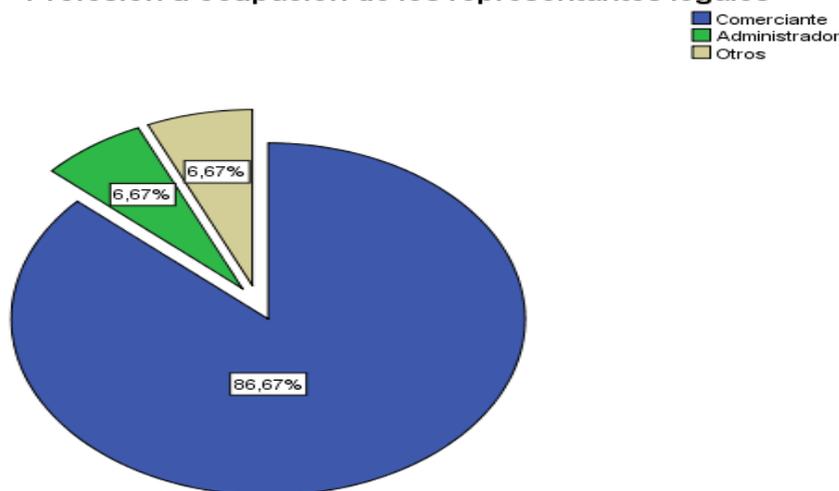


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06

EL TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 01 año a 3 años	7	23,3	23,3	23,3
03 años a 5 años	12	40,0	40,0	63,3
05 años a 7 años	11	36,7	36,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

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

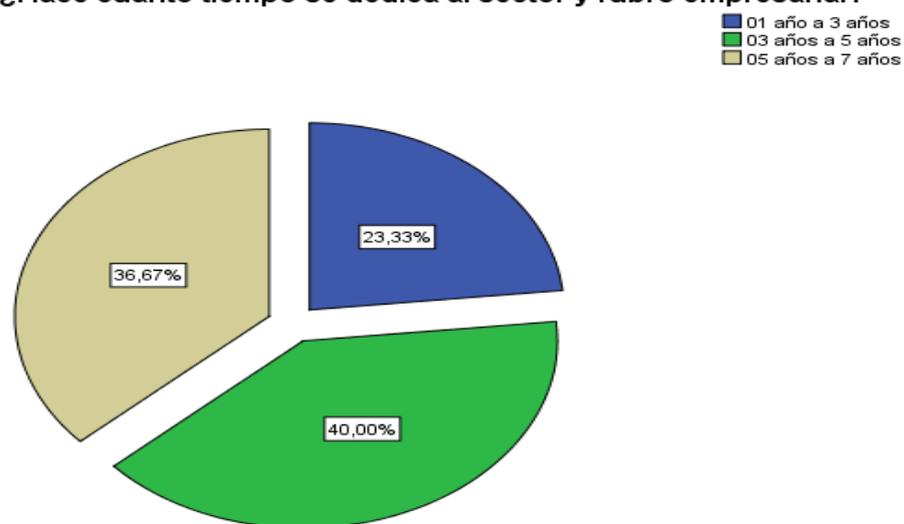


FIGURA N° 06. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07

FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Formal	18	60,0	60,0	60,0
	Informal	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018.

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

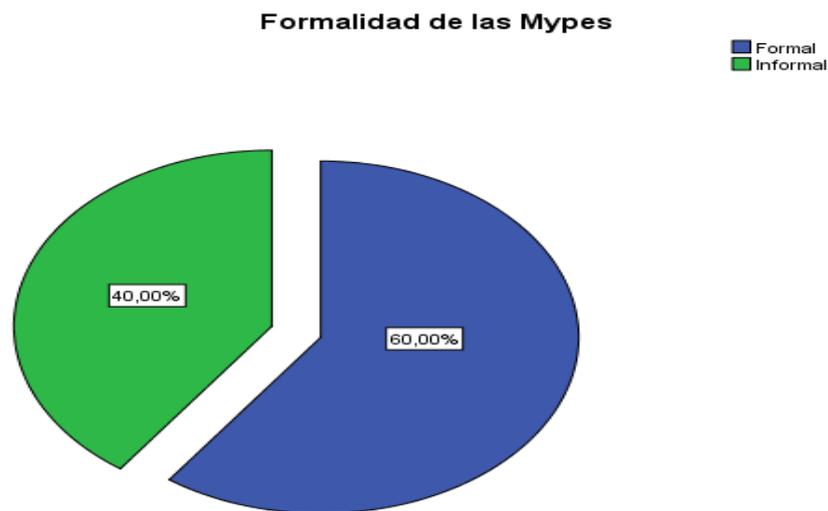


FIGURA N° 07. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08

NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 1 Trabajador	24	80,0	80,0	80,0
3 Trabajadores	6	20,0	20,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

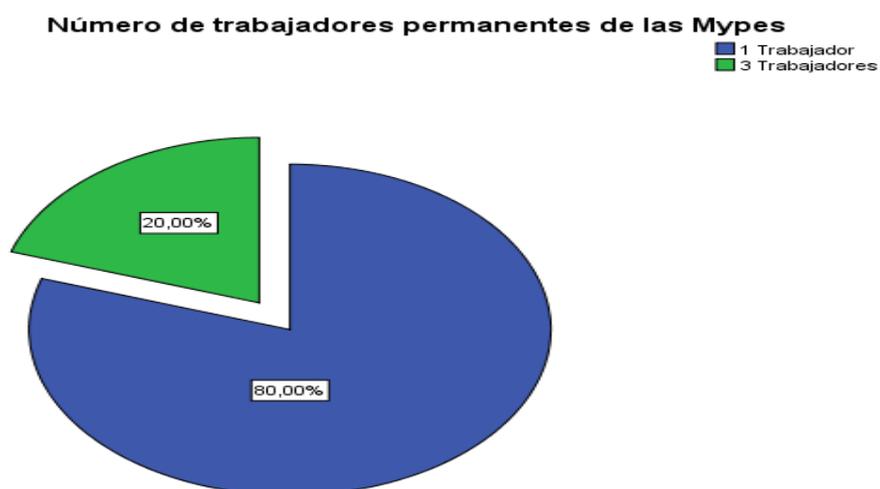


FIGURA N° 08. El número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09

EL NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ninguno	19	63,3	63,3	63,3
1 Trabajadores	11	36,7	36,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación



FIGURA N° 09. El número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018. Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10

MOTIVOS DE FORMACIONDE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Obtención de ganancias	30	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

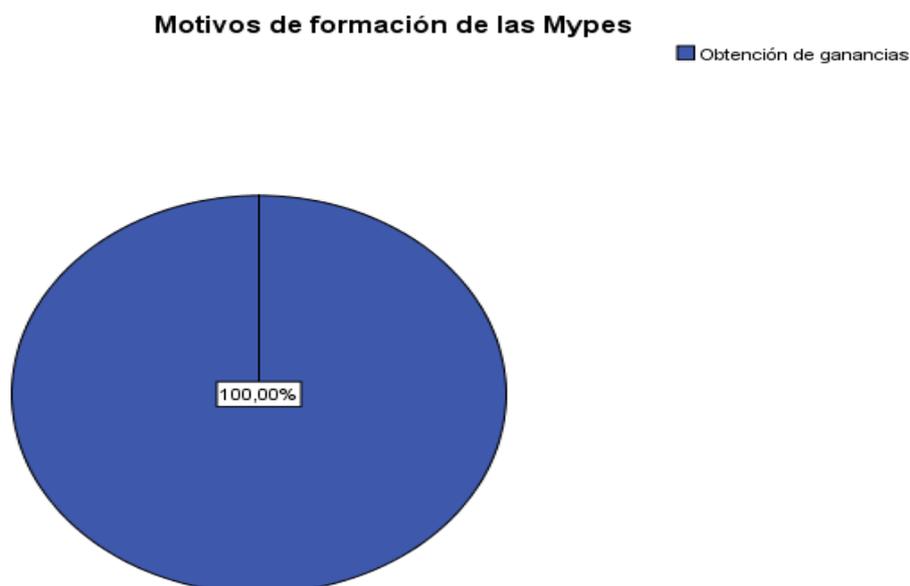


FIGURA N° 10.Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11

REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Financiamiento propio	9	30,0	30,0	30,0
Financiamiento de terceros	21	70,0	70,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

¿Cómo financia su actividad productiva?

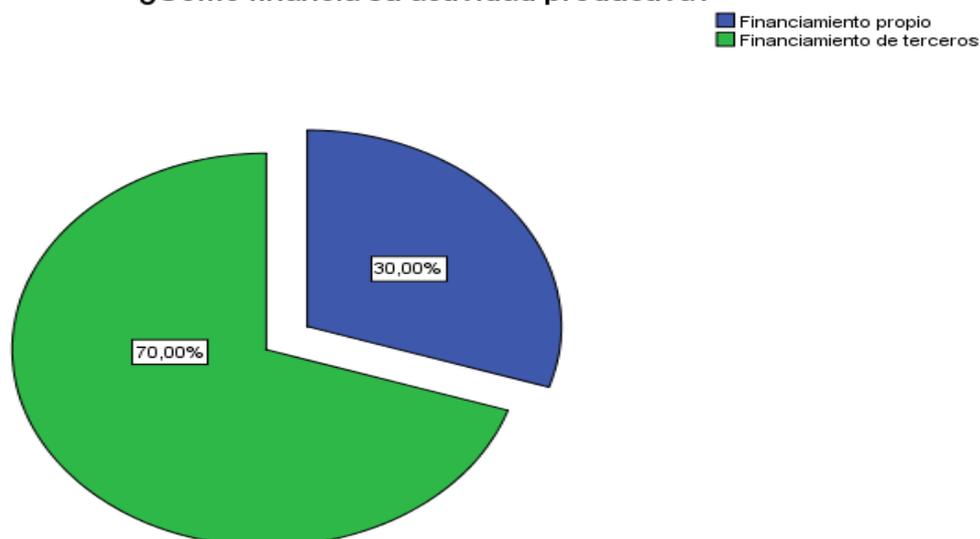


FIGURA N° 11 Realiza financiamiento para su actividad productiva para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12

ENTIDADES DONDE OBTIENE EL FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOAHA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Entidades bancarias	15	50,0	50,0	50,0
Entidades no bancarias	8	26,7	26,7	76,7
Usureros	5	16,7	16,7	93,3
No precisa	2	6,7	6,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

Si el financiamiento es de terceros: ¿A que entidades recurre para obtener financiamiento?

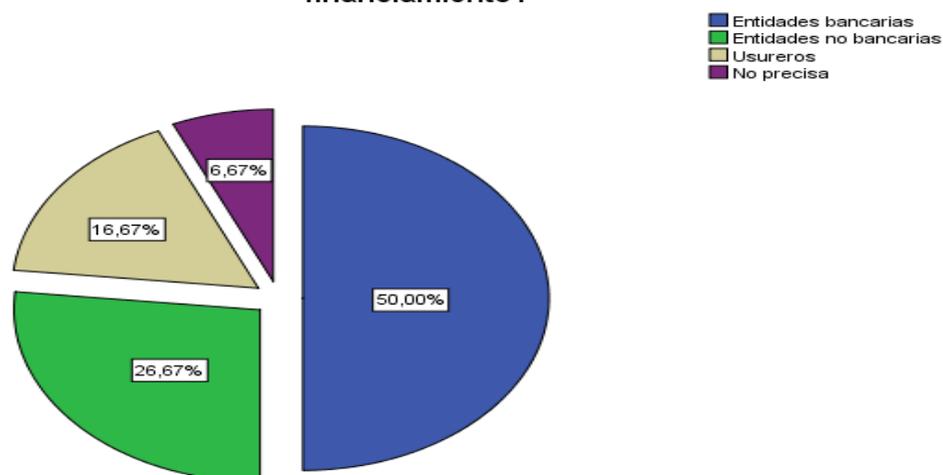


FIGURA N° 12Entidades donde obtiene financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13

TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No precisa	8	26,7	26,7	26,7
3% mensual	7	23,3	23,3	50,0
4% mensual	9	30,0	30,0	80,0
5% mensual	2	6,7	6,7	86,7
20% mensual	4	13,3	13,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

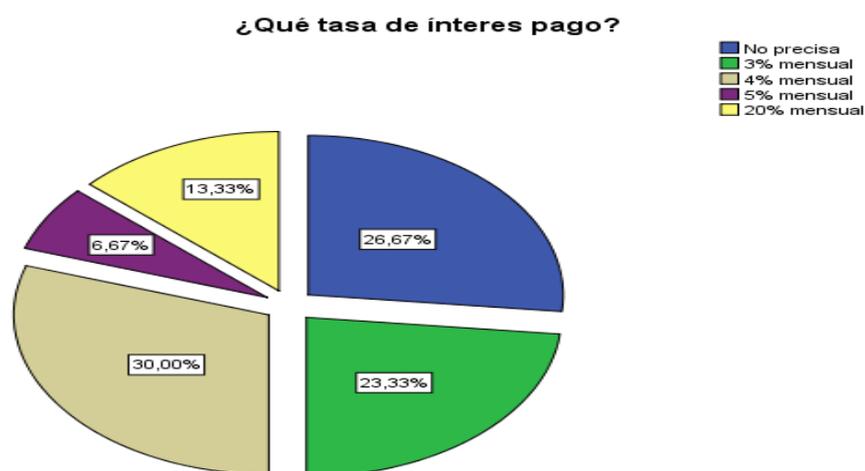


FIGURA N° 13. Tasa de interés mensual que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14

ENTIDADES DE FINANCIAMIENTO QUE OTORGAN MAYOR FACILIDAD A LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Entidades bancarias	9	30,0	30,0	30,0
Entidades no bancarias	13	43,3	43,3	73,3
Usureros	8	26,7	26,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

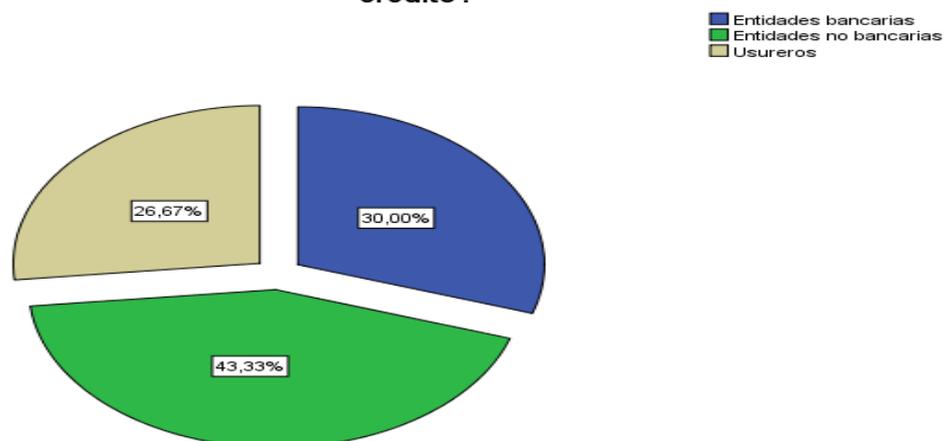


FIGURA N° 14. Entidades de financiamiento que otorgan mayor facilidad a la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15

LOS CREDITOS FUERON LOS MONTOS SOLICITADO PORLAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No Precisa	9	30,0	30,0	30,0
Si	12	40,0	40,0	70,0
No	9	30,0	30,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

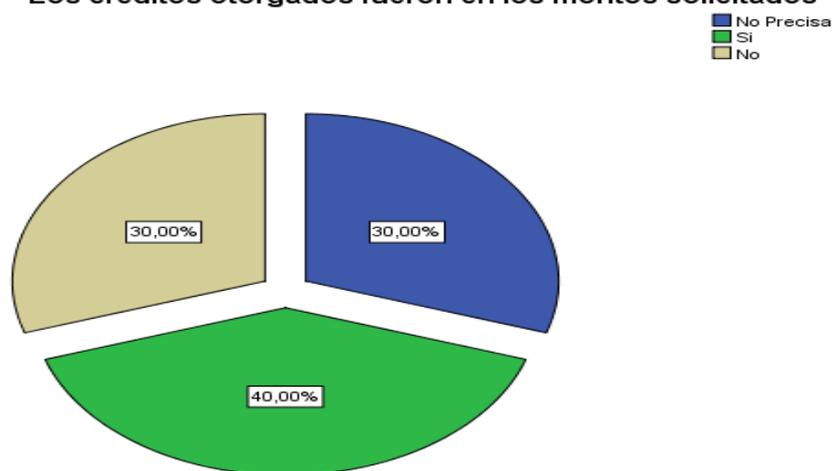


FIGURA N° 15. Los créditos fueron los montos solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16

FUE EL MONTO DE CREDITO SOLICITADO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No precisa	5	16,7	16,7	16,7
De S/.3,000.00 a S/.5,000.00	12	40,0	40,0	56,7
De S/.5,000.00 a S/.10,000.00	11	36,7	36,7	93,3
Más de S/.10,000.00	2	6,7	6,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

YARINACOCHA, 2018.

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

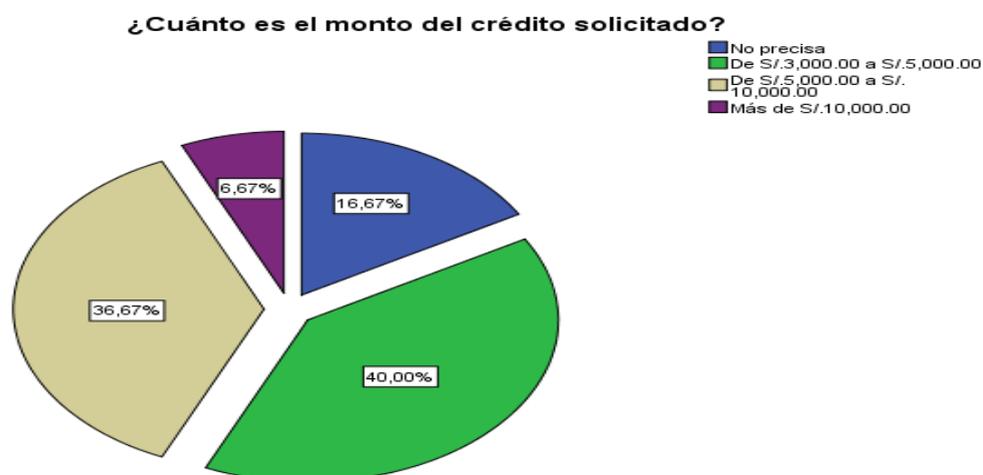


FIGURA N° 16. Fue el monto de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17

TIEMPO DE CREDITO SOLICITADO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No Precisa	5	16,7	16,7	16,7
Corto Plazo	11	36,7	36,7	53,3
Largo Plazo	14	46,7	46,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

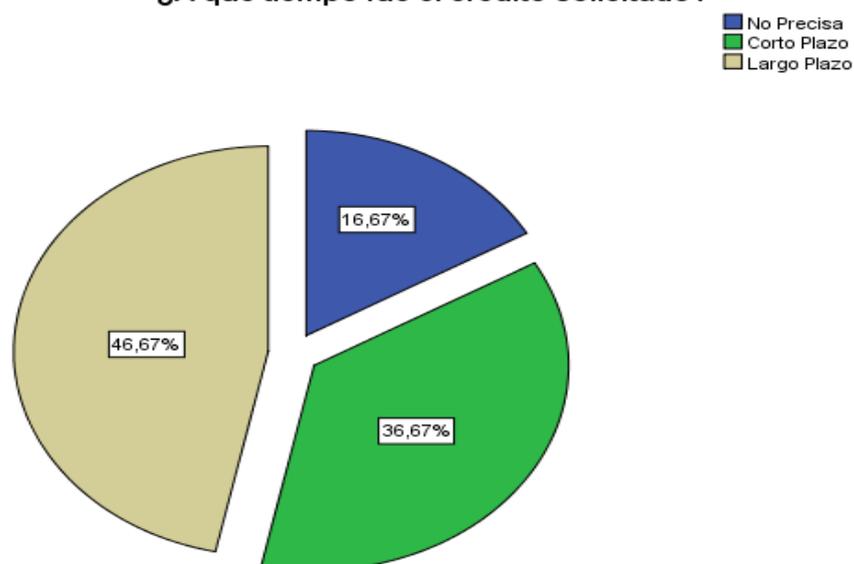


FIGURA N° 17. Tiempo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18

EN QUE FUE INVERTIDO EL CREDITO QUE OBTUBO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTROMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Capital de trabajo	13	43,3	43,3	43,3
Mejoramiento y/o ampliación del local	5	16,7	16,7	60,0
Activos fijos	6	20,0	20,0	80,0
Otros	6	20,0	20,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

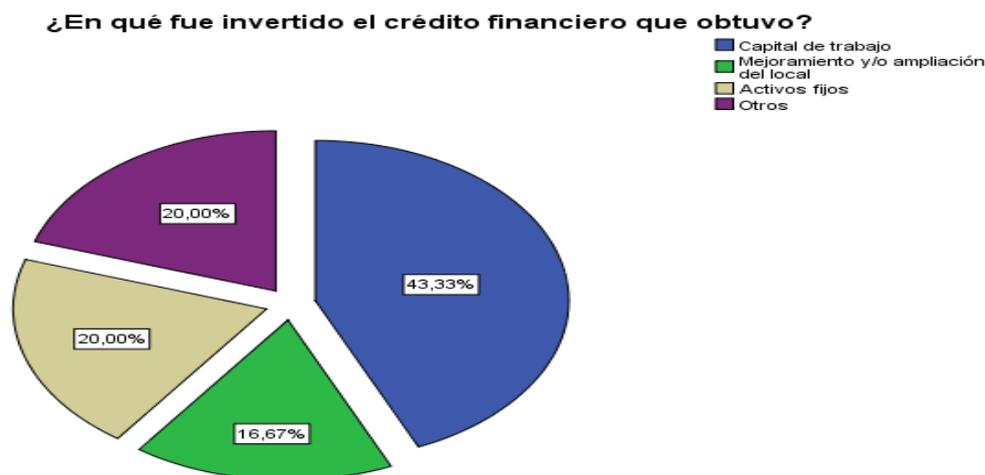


FIGURA N° 18.En que fue invertido el crédito que obtuvo por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19

EN EL AÑO 2018 CUANTAS VECES SOLICITO CREDITOLAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTROMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No precisa	8	26,7	26,7	26,7
1 vez	15	50,0	50,0	76,7
2 veces	7	23,3	23,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

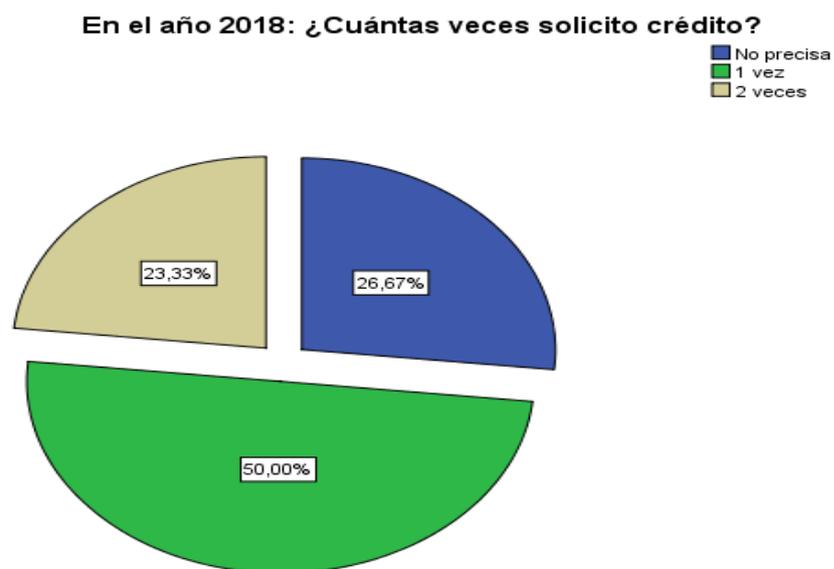


FIGURA N° 19. En el año 2018 cuantas veces solicito crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20

RECIBIERON CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS REPRESENTANTES DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELCTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No Precisa	12	40,0	40,0	40,0
Si	9	30,0	30,0	70,0
No	9	30,0	30,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

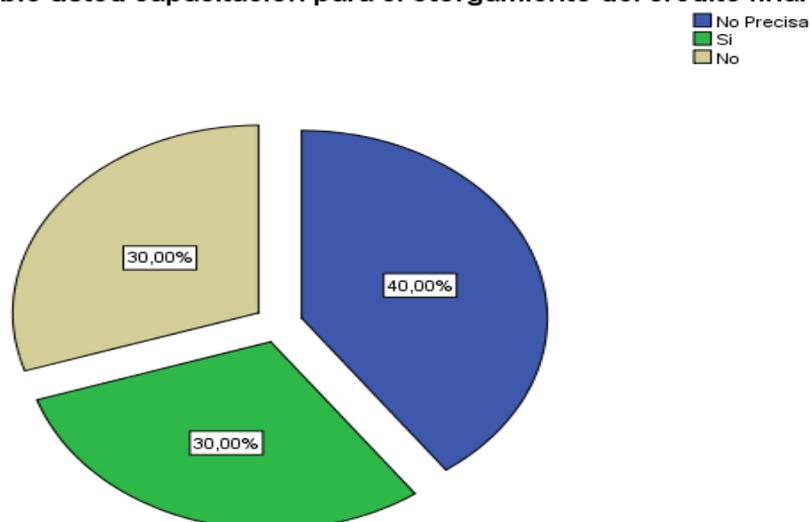


FIGURA N° 20. Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21

LA CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIO USTED EN LOS ÚLTIMOS AÑOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA,

2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ninguno	25	83,3	83,3	83,3
Uno	5	16,7	16,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

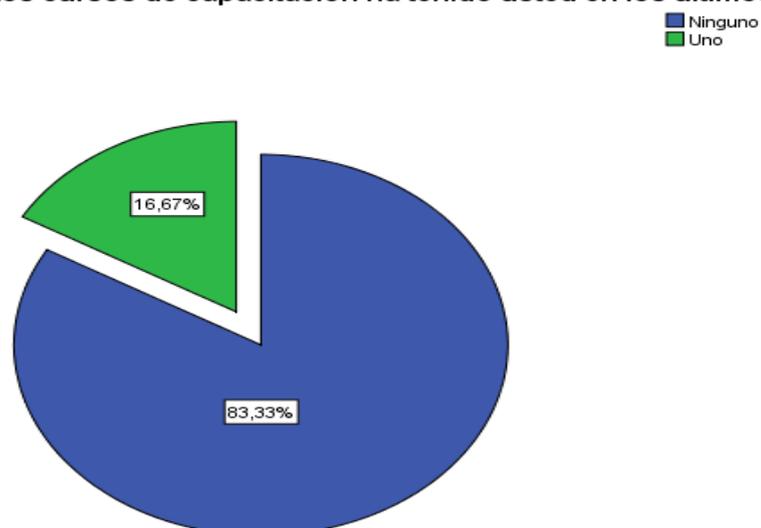


FIGURA N° 21.La cantidad de capacitaciones que recibió usted en los últimos años por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22

TIPO DE CURSOS QUE PARTICIPO USTED POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELCTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOAHA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ninguno	25	83,3	83,3	83,3
Inversión del crédito financiero	5	16,7	16,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

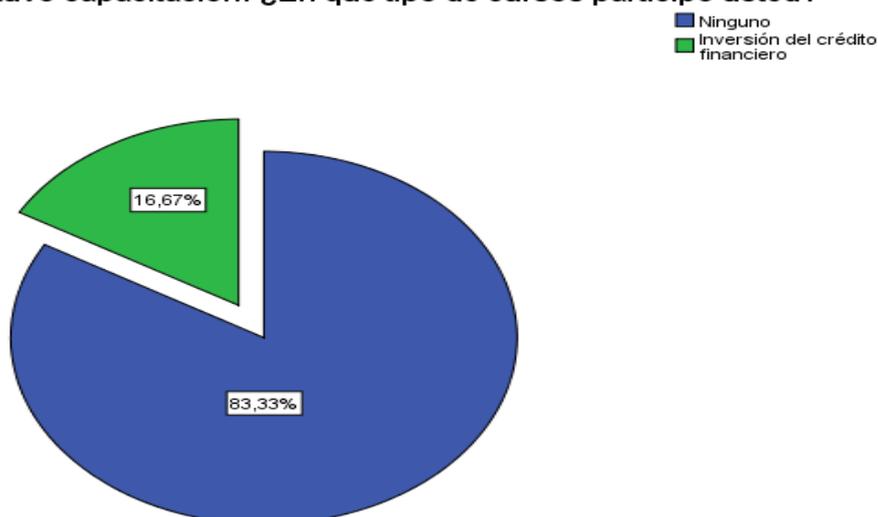


FIGURA N° 22.Tipo de cursos que participo usted por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23

RECIBIO ALGUN TIPO DE CAPACITACION EN LOS ULTIMOS AÑOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELCTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No Precisa	2	6,7	6,7	6,7
Si	5	16,7	16,7	23,3
No	23	76,7	76,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

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

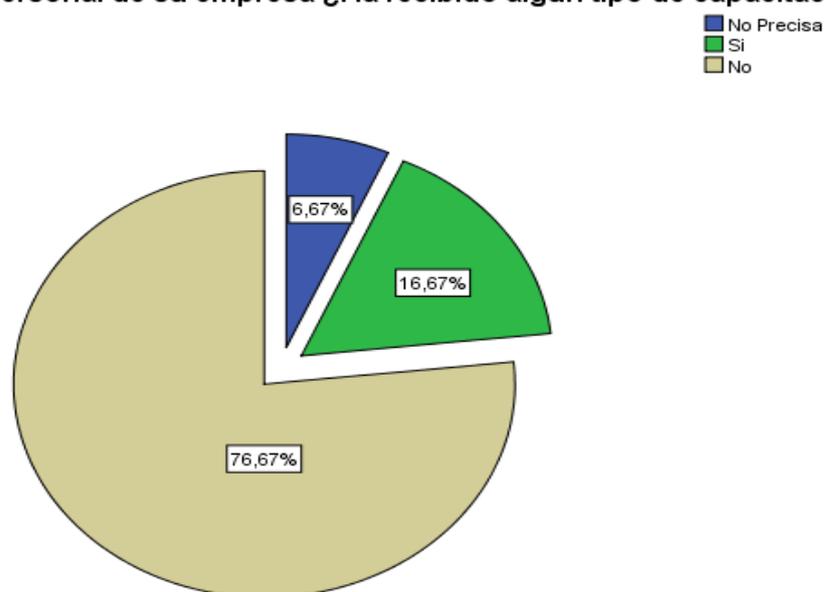


FIGURA N° 23. Recibió algún tipo de capacitación en los últimos años por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24

EN QUE AÑO RECIBIO MAS CAPACITACION POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELCTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOAHA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No precisa	25	83,3	83,3	83,3
Año 2017	5	16,7	16,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

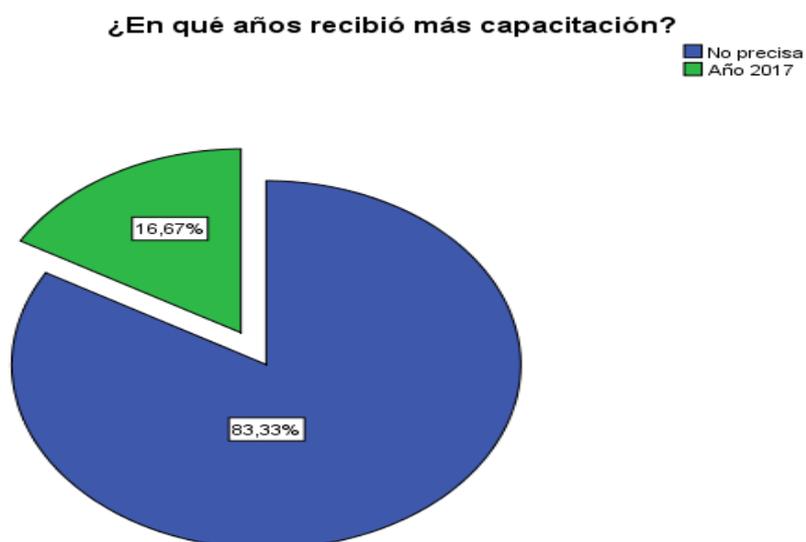


FIGURA N° 24. En qué año recibió más capacitación por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25

COMO EMPRESARIO LA CAPACITACION ES UNA INVERSION PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No Precisa	25	83,3	83,3	83,3
Si	5	16,7	16,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

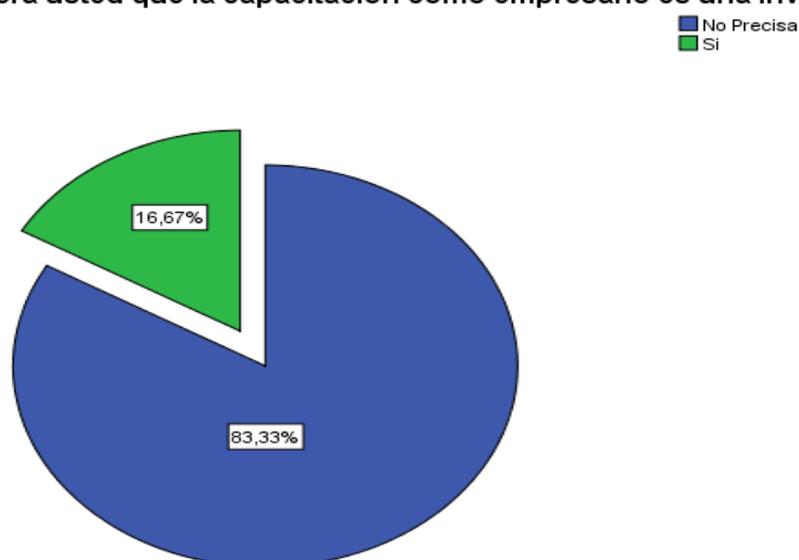


FIGURA N° 25. Como empresario la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26

ES IMPORTANTE LA CAPACITACION PARA SU PERSONAL PARA LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELCTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

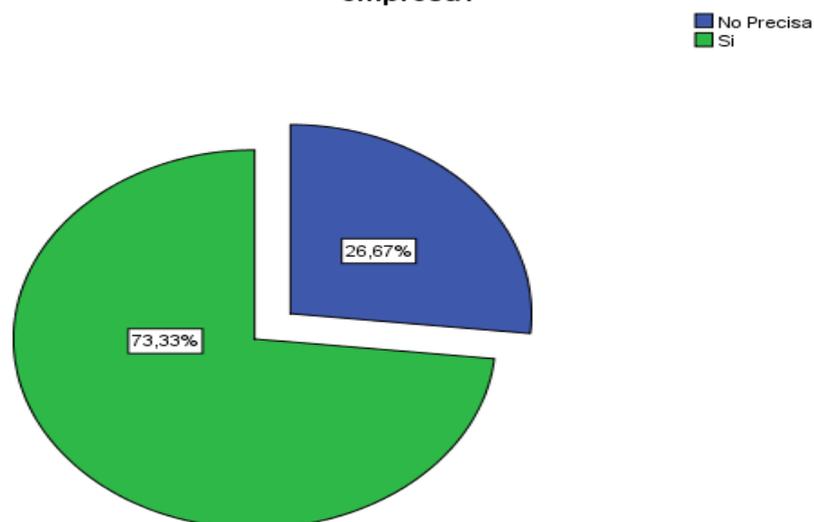


FIGURA N° 26 Es importante la capacitación para su personal para la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27

LOS TEMAS EN QUE SE CAPACITARON EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ninguno	25	83,3	83,3	83,3
Prestación de mejor servicio al cliente	5	16,7	16,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

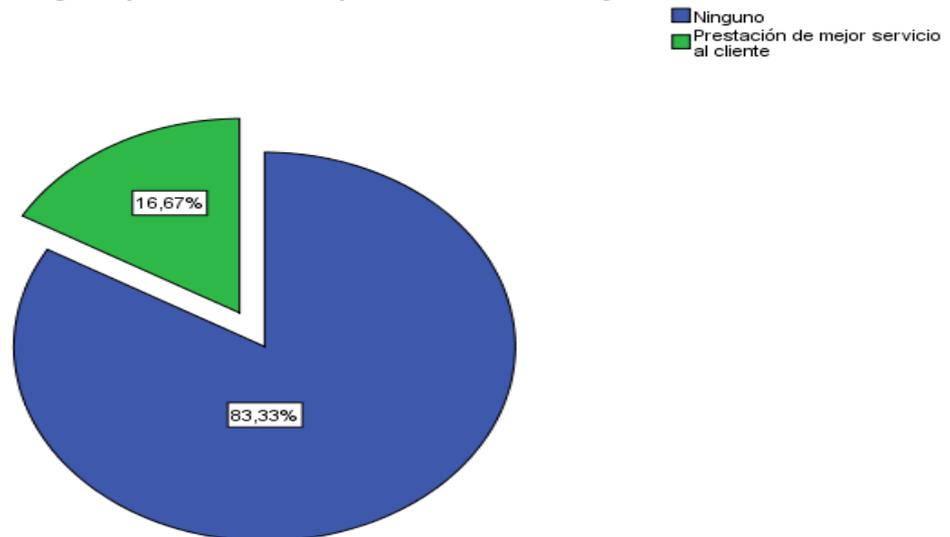


FIGURA N° 27. Los temas en que se capacitaron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28

EL FINANCIAMIENTO OTORGADO A MEJORADO TU RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELCTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No Precisa	3	10,0	10,0	10,0
Si	25	83,3	83,3	93,3
No	2	6,7	6,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

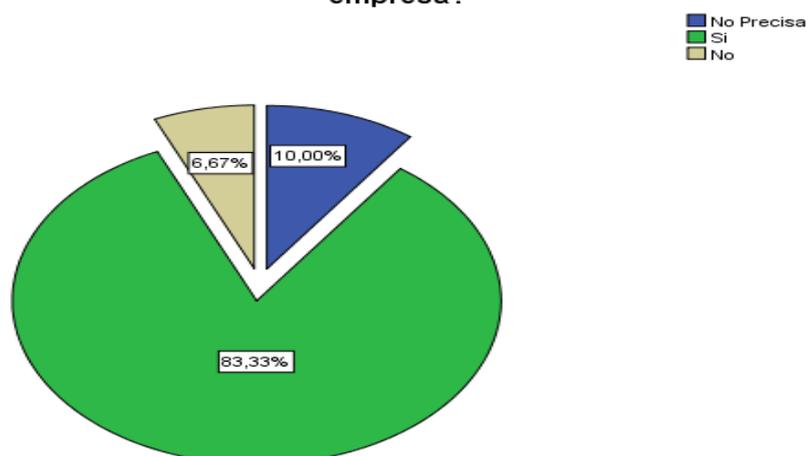


FIGURA N° 28.El financiamiento otorgado a mejorado tu rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29

LA CAPACITACION HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELCTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No Precisa	25	83,3	83,3	83,3
No	5	16,7	16,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

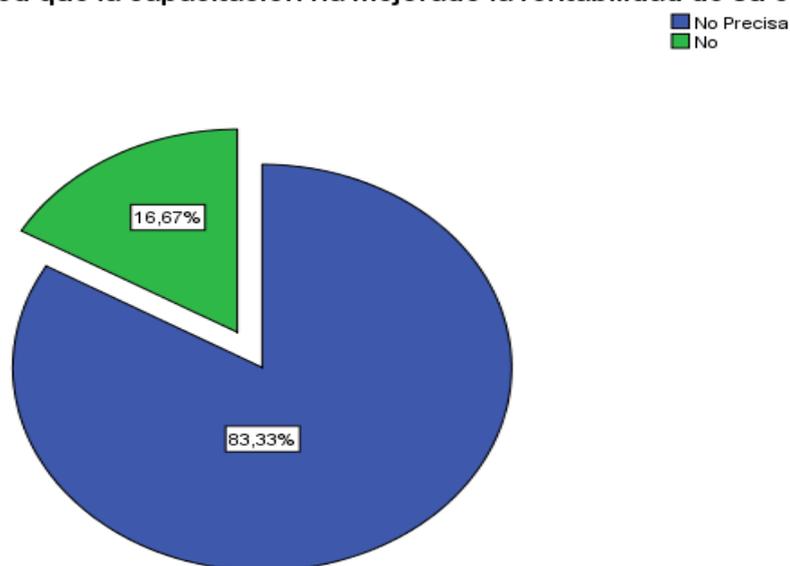


FIGURA N° 29.La capacitación ha mejorado la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30

LA RENTABILIDAD HA MEJORADO EN LOS ULTIMOS AÑOS PARA LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELCTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No Precisa	3	10,0	10,0	10,0
Si	25	83,3	83,3	93,3
No	2	6,7	6,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

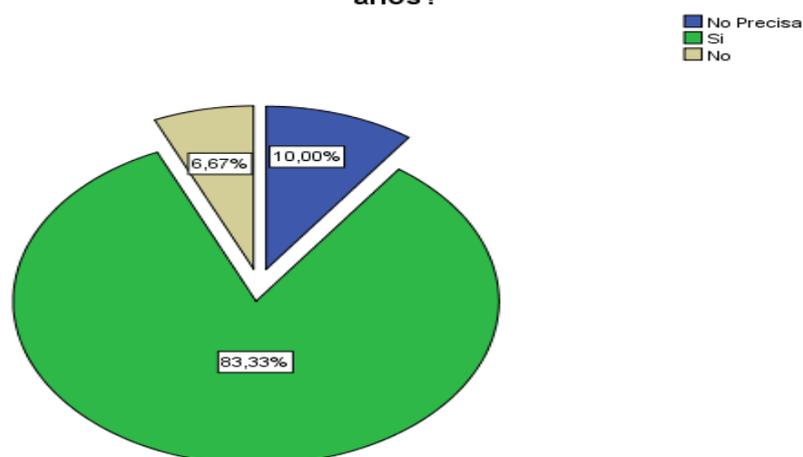


FIGURA N° 30.La rentabilidad ha mejorado en los últimos años para la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31

LA RENTABILIDAD HA DESMINUIDO EN LOS ULTIMOS AÑOS PARA LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELCTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No Precisa	3	10,0	10,0	10,0
Si	15	50,0	50,0	60,0
No	12	40,0	40,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?

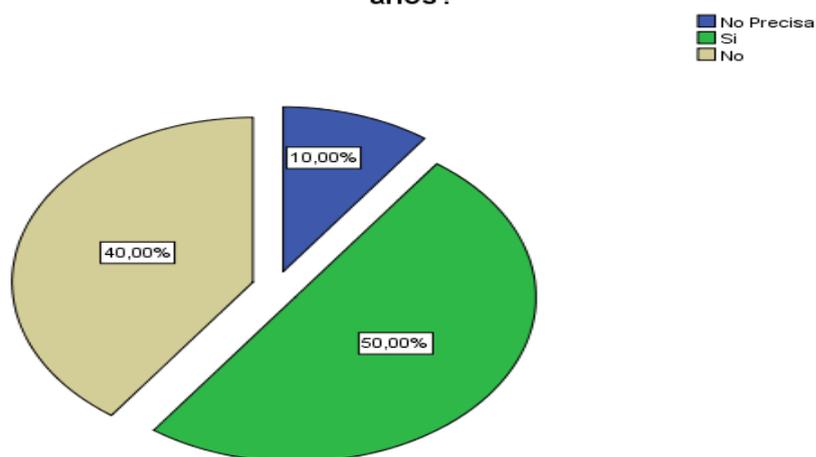


FIGURA N° 31.La rentabilidad ha disminuido en los últimos años para la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 31

TABLA N° 32

EN EL AÑO 2017 FUE MEJOR LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELCTRODOMESTICOS DEL DISTRITO DE YARINACOAHA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	27	90,0	90,0	90,0
No	3	10,0	10,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de la empresa

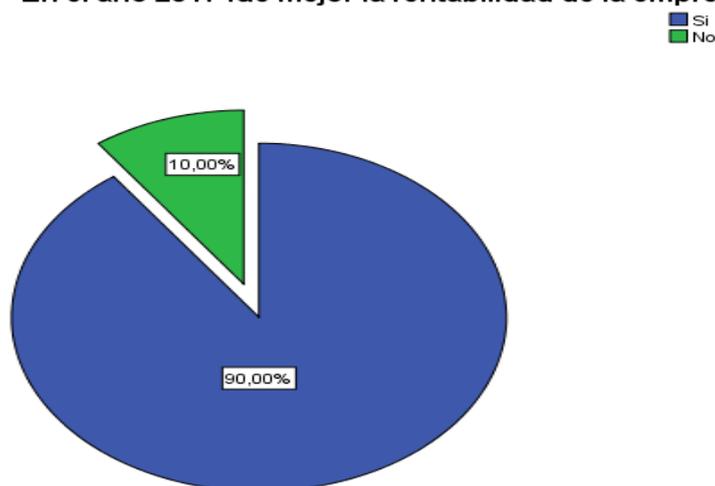


FIGURA N° 32 En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 32

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- Se entiende que el 83,3% (25) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 60 años de edad; el 16,7% (5) tienen entre 18 a 25 años. (Ver tabla N° 1).
- El 73,3% (22) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 26,7% (8) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2).
- El 26,7% (8) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa; el 26,7% (8) superior universitaria completa, el 23,3% (7) secundaria incompleta y el 23,3% (7) superior universitario incompleto. (Ver tabla 03).
- El 53,3% (16) de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 26,7% (8) son solteros, y el 20,0% (6) son casados. (Ver tabla 04).
- El 86,7% (26) de los representantes son comerciantes, el 6,7% (2) son administradores, el 6,7% (2) otros. (Ver tabla 05).

Respecto a las características de las microempresas

- El 40,0% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro, el 36,7% (11) tienen entre 5 a 7 años y el 23,3% (7) tienen de 1 a 3 años (Ver tabla 06).
- El 60,0% (18) de las empresas son formales, el 40,0% (12) son empresas informales (ver la tabla 07).
- El 80,0% (24) de las empresas tienen 1 trabajador permanente y el 20,0% (4) tienen entre 3 trabajadores permanentes (Ver tabla 08).

- El 63,3% (19) de las microempresas tienen entre ningún trabajador eventual y el 36,7% (11) tienen 1 trabajador eventual. (Ver tabla 09).

Respecto al financiamiento

- El 100,0% (30) de las microempresas forman para obtener ganancias (Ver la tabla 10)
- El 70,0% (21) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 30,0% (9) son financiamiento propio. (Ver tabla 11).
- El 50,0% (15) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias, el 26,7% (8) reciben financiamiento de las entidades no bancarias, el 16,7% (5) reciben financiamiento de usureros; y el 6,7% (2) no precisa de donde reciben financiamiento. (Ver tabla 12).
- El 30,0% (9) de las microempresas realiza el pago del 4% de interés mensual, el 26,7% (8) de las microempresas no precisa la tasa de interés que paga, y el 23,3% (7) de las microempresas realiza el pago del 3% de interés mensual, el 13,3% (4) de las microempresas realiza el pago del 20% de interés mensual, el 6,7% (2) de las microempresas realiza el pago del 5% de interés mensual (Ver tabla 13).
- El 43,3% (13) las entidades no bancarias otorgaron mayores facilidades a las microempresas, el 30,0% (9) son las entidades bancarias, el 26,7% (8) de las microempresas son con los usureros, (Ver tabla N° 14).
- El 40,0% (12) de las microempresas si fueron los montos solicitados, el 30,0% (9) no precisa el monto solicitado, y el 30,0% (9) no recibió el monto solicitado (Ver tabla 15).
- El 40,0% (12) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado de 3000 a 5000, el 36,7% (11) de las microempresas les otorgaron el

crédito de 5000 a 10000, el 16,7% (5) de la microempresas no precisa el monto de crédito, y el 6,7% (2) se les otorgo el préstamo más de 10000. (Ver tabla 16).

- El 46,7% (14) de la micro empresas les otorgaron créditos a largo plazo, el 36,7% (11) de las microempresas les otorgaron el crédito a corto plazo, y el 16,7% (5) no precisa el tiempo de crédito solicitado. (Ver tabla N° 17).
- El 43,3% (13) de los microempresarios invirtieron el crédito en capital de trabajo, el 20,0% (6) las micro empresarios invirtieron en activos fijos, el 20,0% (6) de las micros empresas en otros, y el 16,7% (5) de las microempresas invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local (Ver tabla N° 18).
- El 50,0% (15) de las micros empresas solo solicito el crédito 1 vez, 26,7% (8) de las micro empresa no precisa cuanto solicito, 23,3 (7) de la micro empresas solicito el crédito 2 veces en el año 2018(Ver la tabla N°19)

Respecto a la capacitación

- El 40,0% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa no precisa si recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 30,0% (9) de los representantes de la microempresas si recibieron capacitación del crédito otorgado, y el 30,0% (9) no recibió capacitación (ver tabla N°20).
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ninguna capacitación, y el 16,7% (5) recibieron una sola capacitación (ver tabla N°21).

- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en ningún curso, el 16,7% (5) recibieron capacitación en inversión del crédito financiero (ver tabla N°22).
- El 76,7% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no tuvieron capacitación en los últimos años, y el 16,7% (5) si tuvieron capacitación en los últimos años, y el 6,7% (2) de los trabajadores de micro empresa no precisa si tuvieron capacitación (ver tabla N°23).
- El 83,3 (25) de los trabajadores de la micro empresa no precisa si tuvieron capacitación en este años, y el 16,7% (5) de los trabajadores de la micro empresa solo se capacitaron en el año 2017 (Ver la tabla N° 24).
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación es una inversión, y el 16,7% (5) creen que la capacitación si es una inversión (ver tabla N°25)
- El 73,3% (22) de los trabajadores si creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas, y el 26,7% (8) no precisa que la capacitación es relevante (ver tabla N°26).
- El 83.3% (25) de los trabajadores de las micro empresa no recibieron ningún tema de capacitación, y el 16,7 (5) si recibieron temas de capacitación en prestación de mejor al cliente (Ver la tabla N°27).

Respecto a la rentabilidad

- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si que el financiamiento a mejorado la rentabilidad, y el 10,0% (3) no precisa que el financiamiento a mejorado la rentabilidad, y el 6,7% (2) no que el financiamiento a mejorado la rentabilidad (ver tabla N° 28).

- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación a mejorado la rentabilidad y el 16,7% (5) de los trabajadores de la micro empresa no creen que la capacitación a mejora su rentabilidad (ver tabla N°29).
- El 83,3% (25) de las micro y pequeñas empresas si ha mejorado su rentabilidad los últimos dos años, el 10,0% (3) no precisa que mejoro su rentabilidad, y el 6,7% (2) no ha mejorada su rentabilidad en los últimos dos años (ver tabla N° 30).
- El 50,0% (15) de las microempresas invirtió han disminuido su rentabilidad en los últimos dos años, el 40,0% (12) no ha disminuido su rentabilidad y el 10,0% (3) no precisa si ha disminuido su rentabilidad en los últimos dos años (ver tabla 31).
- El 90,0% (27) de la micro y pequeña empresa si fue mejor la rentabilidad en el año 2017, y el 10,0% (3) no fue mejor la rentabilidad (Ver la tabla N°32)

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 83,3% (25) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 60 años de edad.
- El 73.3% (22) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 26,7% (8) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- El 53,3% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes.
- El 86,7% (26) de los representantes son comerciantes

Respecto a las características de las microempresas

- El 40,0% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro.
- El 60,0% (18) de las empresas son formales
- El 80,0% (24) de las empresas tienen 1 trabajador permanente
- El 63,3% (19) de las microempresas tienen entre ningún trabajador

Respecto al financiamiento

- El 100,0% (30) de las microempresas forman para obtener ganancias
- El 70,0% (21) de las microempresas han sido financiadas por terceros
- El 50,0% (15) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias.
- El 30,0% (9) de las microempresas realiza el pago del 4% de interés mensual.
- El 43,3% (13) de las entidades no bancarias otorgaron mayores facilidades a las microempresas.
- El 40,0% (12) de las microempresas si fueron los montos solicitados.
- El 40,0% (12) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado de 3000 a 5000.
- El 46,7% (14) de las microempresas les otorgaron créditos a largo plazo.
- El 43,3% (13) de los microempresarios invirtieron el crédito en capital de trabajo.
- El 50,0% (15) de las microempresas solo solicitaron el crédito 1 vez.

Respecto a la capacitación

- El 40,0% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa no precisa si recibieron capacitación en el crédito otorgado.

- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ninguna capacitación.
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en ningún curso.
- El 76,7% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no tuvieron capacitación en los últimos años.
- El 83,3 (25) de los trabajadores de la micro empresa no precisa si tuvieron capacitación en este años.
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación es una inversión.
- El 73,3% (22) de los trabajadores si creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.
- El 83.3% (25) de los trabajadores de las micro empresa no recibieron ningún tema de capacitación.

Respecto a la rentabilidad

- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa sí que el financiamiento a mejorado la rentabilidad.
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación a mejorado la rentabilidad.
- El 83,3% (25) de las micro y pequeñas empresas si ha mejorado su rentabilidad los últimos dos años.
- El 50,0% (15) de las microempresas invirtió han disminuido su rentabilidad en los últimos dos años.
- El 90,0% (27) de la micro y pequeña empresa si fue mejor la rentabilidad en el año 2017.

VI.RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se recomienda la integración masiva y el respaldo a la gente joven que puede aportar mejores expectativas.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro comercio, ya que no tienen ninguna limitación.
- Se recomienda culminar sus estudios superiores y puedan aportar los conocimientos y herramientas aprendidas y aplicadas dirigida a las empresas.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de electrodomésticos sirva para tener más familias casadas.
- Se incentiva a tener una mejor preparación para poder y tener el conocimiento necesario para dirigir a las empresas de electrodomésticos.

Respecto a las características de las microempresas

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de utilizar los electrodomésticos por la población.
- Que las micro y pequeñas empresas continúen siendo formales en la compra y venta de electrodomésticos.
- Es necesario que los micros empresa tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).

Respecto al financiamiento

- Que las micro y pequeñas empresas siempre busquen tener ganancias en el rubro de compra y venta de electrodomésticos.
- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que las entidades bancarias otorguen el préstamo que le solicita el micro y la pequeña empresas.
- Que las entidades bancarias brinden mayor préstamo de lo solicitado para que micro y pequeña empresa pueda tener mayor rentabilidad en el mercado.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a corto plazo haci pagan menos interés.
- Que el micro y la pequeña empresa invierten en su capital de trabajo para que haci tengan más productos que vender.
- Que de evita pedir préstamo solo en caso que sea necesario para la micro empresa.

Respecto a la capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.

- Que se realicen más capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeña empresa en cursos de interés de la empresa.
- Que las empresas capaciten cada año a sus trabajadores para q sus trabajadores estén preparados en todo momento.
- Que las empresas manden a sus trabajadores a capacitarse este año.
- Que los empresarios inviertan más en capacitar a sus trabajadores porque si sus trabajadores están capacitados tendrán mayor rentabilidad.
- Que las empresas deben darle importancia en capacitar a sus trabajadores.
- Que se realicen capacitaciones sobre los temas dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

- Que sigan invirtiendo en las micro y pequeñas empresa para que tenga mayor rentabilidad.
- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que las empresas sigan invirtiendo en capacitaciones a sus trabajadores y haci tener rentabilidad.
- Que invierten más en sus trabajadores para que el año que viene no tenga poco rentabilidad como en los años pasados
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

Agüero (2013), advierte a los pequeños y medianos empresarios tener especial cuidado al escoger líneas de sobregiro bancario y tarjetas de crédito como mecanismos de financiamiento. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml>

CalanchaZuñiga, N. A. (2011) , la importancia de las MYPE frente a una crisis Teórico Accidental.; [Citado 2014 Mayo 14] Recuperado de:

<http://niefcz.wordpress.com/2011/08/17/la-importancia-de-las-mype-frente-a-una-crisis/>.

Chiroque Zapata, J. C (2012); Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes, [Citado 2014 Mayo 14] Recuperado de:

<http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>

Dyanniza . (2010), MYPE al conjunto organizado de recursos; Recuperado de:

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Mype/642333.html>

Ferraro (2011), en Argentina el acceso al financiamiento bancario es descrito con los calificativos de “escaso y caro” para el sector de las micro y pequeñas empresas. Recuperado de:

<http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>

Lizardo (2013), especialista del centro de innovación y desarrollo emprendedor. Recuperado de:

<https://gestion.pe/economia/empresas/necesita-conocer-financiamiento-mypes-pymes-51498>

Maynas, H. J (2011) Capacitación a Mypes por Carlos Zamora [Citado 2015 Mayo 25] Recuperado de:

<http://es.scribd.com/doc/175370691/Tesis-i-Edwin>

Medina. L. A. (2008) Incidencia del *financiamiento* y la capacitación en la rentabilidad de claves: pymes, *Mypes*, *financiamiento*, capacitación, percepción de las principales *teorías* que busca explicar la estructura del *financiamiento*, [Citado 2015 Mayo 25] Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>

Navarro (2016), en su tesis denominada: cultura tributaria para la formalización del micro y pequeñas empresas de los mercados de la provincia de Huancayo. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes2.shtml>

Prado (2010), En base a lo anteriormente mencionado, se obtuvo investigaciones en las que se empieza a reconocer que el financiamiento. Recuperado de:

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MY PE FINANCIAMIENTO CAPACITACION GALLOZO HUERTA DION EE.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MY_PE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALLOZO_HUERTA_DION_EE.pdf?sequence=1)

Palacio (2011) Ante la situación de alarma social producida en Lima Metropolitana por los niveles de pobreza que afecta a una parte importante de la población, se están adoptando toda una serie de políticas públicas, basadas en parte, en estrategias de creación de empleo a través del apoyo a la constitución de Micro y Pequeñas Empresas MYPES.

<file:///C:/Users/pc%207/Downloads/6642-24506-1-PB.pdf>

Pereda, 2010). Por otra parte, en la ciudad de Chimbote, donde se desarrolló la investigación, existen varios micros y pequeñas empresas dedicadas a la venta de lubricantes, sin embargo, se desconocen las principales características del financiamiento. Recuperado de:

http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Salas (2010) las Pymes se han constituido como una de las principales fuentes de desarrollo de los países de Latinoamérica. Recuperado de:

<https://asalasm.wordpress.com/2010/09/16/pymes-y-el-comercio-internacional/>

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](http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf)

Torres (2010). Como se puede apreciar en Europa, Latinoamérica y Perú ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las micro y pequeñas empresas. Recuperado de:

http://www.academia.edu/33488360/Caracterizaci%C3%B3n_del_financiamiento_y_rentabilidad_de_las_MYPE

Tello (2014). Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno.

Recuperado de:

<file:///C:/Users/pc%207/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaMicroPequeñasYMedianasEmpresasEnEID-5157875.pdf>

Hinojosa, S. (2007) La Capacitación de la Pequeñas y medianas empresas (Mypes) [Citado 2015 Mayo 25] Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm>

Venegas O, R. (1998) *Teoría*, aplicación e interpretación [Citado 2015 Mayo 25] Recuperado de : <http://www.ecured.cu/index.php/Rentabilidad>

ANEXO
**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

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

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

AUTOR:

Bach. Ruiz Vásquez Ray Michel

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

1. RESUMEN

- El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 32 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 83,3% (25) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 60 años de edad. El 73,3% (22) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 26,7% (8) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa. El 53,3% (16) de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. El 86,7% (26) de los representantes son comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas.** El 40,0% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro. El 60,0% (18) de las empresas son formales. El 80,0% (24) de las empresas tienen 1 trabajador permanentes. El 63,3% (19) de las microempresas tienen ningún trabajador eventual. **Respecto al financiamiento.** El 100,0% (30) de las microempresas forman para obtener ganancias. El 70,0% (21) de las microempresas han sido financiadas por terceros. El 50,0% (15) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias. El

30,0% (9) de las micro empresas realiza el pago del 4% de interés mensual.El 43,3% (13) las entidades no bancarias otorgaron mayores facilidades a las micro empresas.El 40,0% (12) de las micro empresas si fueron los montos solicitados.El 40,0% (12) de las microempresa les otorgaron el préstamo solicitado de 3000 a 5000. El 46,7% (14) de la micro empresas les otorgaron créditos a largo plazo.El 43,3% (13) de los microempresarios invirtieron el crédito en capital de trabajo.El 50,0% (15) de las micros empresas solo solicito el crédito 1 vez. **Respecto a la capacitación.**El 40,0% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa no precisa si recibieron capacitación en el crédito otorgado.El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ninguna capacitación.El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en ningún curso.El 76,7% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no tuvieron capacitación en los últimos años.El 83,3 (25) de los trabajadores de la micro empresa no precisa si tuvieron capacitación en este años.El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación es una inversión.El 73,3% (22) de los trabajadores si creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. El 83.3% (25) de los trabajadores de las micro empresa no recibieron ningún tema de capacitación. **Respecto a la rentabilidad.**El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa sí que el financiamiento a mejorado la rentabilidad.El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación a mejorado la rentabilidad.El 83,3% (25) de las micro y pequeñas empresas siha

mejorado su rentabilidad los últimos dos años. El 50,0% (15) de las microempresas invirtió han disminuido su rentabilidad en los últimos dos años. El 90,0% (27) de la micro y pequeña empresa si fue mejor la rentabilidad en el año 2017.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

2. INTRODUCCION

Las micro y pequeñas empresas son unas de las mayores cómplices del crecimiento económico, cabe resaltar que mientras otras van creciendo y se vuelven más exitosas, otros emprendedores van naciendo al negocio, dinamizando así la economía (Asociación de Emprendedores del Perú, 2015).

En tal sentido en nuestro país Perú, las micro y pequeñas empresas representan el componente primordial del motor de nuestra economía, ya que las MYPES contribuyen al crecimiento económico y a la generación de puestos de trabajo, considerado como motor de riqueza y bienestar para nuestro país (Colchado, 2013), pero las MYPES en particular presentan limitadas capacidades gerenciales, desarticulación empresarial, informalidad, falta de capital oportuno de trabajo, ausencia de planificación estratégica, uso inadecuado de tecnologías, falta de responsabilidad social, ausencia de una óptima mezcla comercial, limitado acceso a la información; factores que han dado origen al crecimiento de problemas que actualmente atraviesan las MYPES en el país (Centurión, 2012). Trayendo el resultado de la “mala suerte” o fatalidad son las consecuencias de una mala gestión. Para conseguir esta adecuada gestión es necesario: El firme compromiso de la dirección. El seguimiento por parte de la estructura de mando de este compromiso. Una decidida implicación de los trabajadores

En nuestro país Perú como en muchos países del mundo la gran mayoría de las MYPES no logran superar los tres primeros años de vida a pesar de la gran habilidad que tienen sus administradores para reaccionar a los diferentes cambios de entorno que pudieran afectar su negocio. Según investigaciones y estadísticas realizadas, que ocho de cada 10 MYPES en el Perú fracasan en sus primeros 5 años; siendo uno de los principales factores no contar con información actualizada y consistente y al instante, que les permita tomar las decisiones concretas y correctas para satisfacer la demanda de un terminado mercado (Ministerio de la Producción, 2012). Por otra parte el fracaso de las PYMES y las consecuencias que conlleva, es una vicisitud que enfrenta la economía. Debido al mal manejo de las empresas, los dueños, inversionistas, prestamistas y trabajadores, pagan caro las consecuencias de la mala administración. Es importante que exista para estas personas la capacidad de acceder a conocimientos básicos y así tener una mejor idea de lo que es más conveniente para sus negocios. Estas empresas son una base importante de la economía del país, pero sobre todo de la economía de muchos hogares (Ayales, 2011). Por lo general, el empresario que conduce una MYPE tiene una gran habilidad para reaccionar frente a cambios del entorno que pudiera afectar su negocio. Sin embargo, para que una empresa crezca y se desarrolle en el mediano y largo plazo, la planificación estratégica es fundamental. El empresario tiene la capacidad para solucionar problemas de manera eficiente, pero para crecer de forma sostenida y segura, las estrategias reactivas de los empresarios deben ser reemplazadas por estrategias planificadas de los gerentes o estrategias (Weinberger, 2009).

1. MATERIALES Y METODOS

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 o población

Población

La población se constituyó por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor

Muestra

La población se constituyó por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del	Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No

distrito de Yarinacocha, 2018”	sector comercio, rubro compra y venta de electrodomés ticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.	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: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su	Nominal: Sí No

		empresa	
--	--	---------	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional : Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en el micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de	Recibió capacitación antes del otorgamiento o del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres.

	Yarinacochoa, 2018.	años.	
		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	Nominal:

		<p>cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa</p>	<p>Inversión del crédito</p> <p>Marketing empresarial</p> <p>Manejo empresarial</p> <p>Otros: especificar.</p>
		<p>Considera la capacitación como una inversión.</p>	<p>Nominal.</p> <p>Sí</p> <p>No</p>
		<p>Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa</p>	<p>Nominal:</p> <p>Sí</p> <p>No</p>

		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 electrodomésticos	Percepción que tienen los propietarios y/o Gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.

os del distrito de Yarinacocha, 2018.	del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamie nto recibido	Nominal: sí No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación	Nominal: Si No

		recibida por Ud. Y su personal	
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Sí No

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

Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas Características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.	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 16-20 20 Más de 20

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	<p>Nominal:</p> <p>Maximizar ganancias</p> <p>Dar empleo a la familia</p> <p>Generar ingresos para la familia</p> <p>Otros: especificar.</p>

Variable	Definición	Definición	Escala de
Complementaria	conceptual	operacional:	medición
		Indicadores	
Perfil de los	Son algunas	Edad	Razón:

propietarios y/o gerentes de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.	características de los propietarios y/o De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.		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 tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil del micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizara para conseguir un objetivo determinado, se utilizará un cuestionario estructurado de 30 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguieron los siguientes procedimientos:

- Se coordinará con los representantes de las micro empresas.
- Se buscará un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registrará la información obtenida de los encuestados.
- Se codificará la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabulará la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tendrá como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 83,3% (25) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 60 años de edad; el 16,7% (5) tienen entre 18 a 25 años. (Ver tabla N° 1).
- El 73,3% (22) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 26,7% (8) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2).
- El 26,7% (8) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa; el 26,7% (8) superior universitaria completa, el 23,3% (7) secundaria incompleta y el 23,3% (7) superior universitario incompleto. (Ver tabla 03).

- El 53,3% (16) de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 26,7% (8) son solteros, y el 20,0% (6) son casados. (Ver tabla 04).
- El 86,7% (26) de los representantes son comerciantes, el 6,7% (2) son administradores, el 6,7% (2) otros. (Ver tabla 05).

Respecto a las características de las microempresas

- El 40,0% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro, el 36,7% (11) tienen entre 5 a 7 años y el 23,3% (7) tienen de 1 a 3 años (Ver tabla 06).
- El 60,0% (18) de las empresas son formales, el 40,0% (12) son empresas informales (ver la tabla 07).
- El 80,0% (24) de las empresas tienen 1 trabajador permanentes y el 20,0% (24) tienen entre 3 trabajadores permanentes (Ver tabla 08).
- El 63,3% (19) de las microempresas tienen entre ningún trabajador eventual y el 36,7% (11) tienen 1 trabajador eventual. (Ver tabla 09).

Respecto al financiamiento

- El 100,0% (30) de las microempresas forman para obtener ganancias (Ver la tabla 10)
- El 70,0% (21) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 30,0% (9) son financiamiento propio. (Ver tabla 11).
- El 50,0% (15) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias, el 26,7% (8) reciben financiamiento de las entidades no bancarias, el 16,7% (5) reciben financiamiento de usureros; y el 6,7% (2) no precisa de donde reciben financiamiento. (Ver tabla 12).

- El 30,0% (9) de las micro empresas realiza el pago del 4% de interés mensual, el 26,7% (8) de las microempresas no precisa la tasa de interés que paga, y el 23,3% (7) de las microempresas realiza el pago del 3% de interés mensual, 13,3% (4) de las microempresas realiza el pago del 20% de interés mensual, el 6,7% (2) de las microempresas realiza el pago del 5% de interés mensual (Ver tabla 13).
- El 43,3% (13) las entidades no bancarias otorgaron mayores facilidades a las micro empresas, el 30,0% (9) son las entidades bancarias, el 26,7% (8) de las microempresas son con los usureros, (Ver tabla N° 14).
- El 40,0% (12) de las micro empresas si fueron los montos solicitados, el 30,0% (9) no precisa el monto solicitado, y el 30,0% (9) no recibió el monto solicitado (Ver tabla 15).
- El 40,0% (12) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado de 3000 a 5000, el 36,7% (11) de las microempresas les otorgaron el crédito de 5000 a 10000, el 16,7% (5) de las microempresas no precisa el monto de crédito, y el 6,7% (2) se les otorgo el préstamo más de 10000. (Ver tabla 16).
- El 46,7% (14) de las micro empresas les otorgaron créditos a largo plazo, el 36,7% (11) de las microempresas les otorgaron el crédito a corto plazo, y el 16,7% (5) no precisa el tiempo de crédito solicitado. (Ver tabla N° 17).
- El 43,3% (13) de los microempresarios invirtieron el crédito en capital de trabajo, el 20,0% (6) las micro empresarios invirtieron en activos fijos, el 20,0% (6) de las micro empresas en otros, y el 16,7% (5) de las microempresas invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local (Ver tabla N° 18).

- El 50,0% (15) de las micros empresas solo solicito el crédito 1 vez, 26,7% (8) de las micro empresa no precisa cuanto solicito, 23,3 (7) de la micro empresas solicito el crédito 2 veces en el año 2018(Ver la tabla N°19)

Respecto a la capacitación

- El 40,0% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa no precisa si recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 30,0% (9) de los representantes de la microempresas si recibieron capacitación del crédito otorgado, y el 30,0% (9) no recibió capacitación (ver tabla N°20).
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ninguna capacitación, y el 16,7% (5) recibieron una sola capacitación (ver tabla N°21).
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en ningún curso, el 16,7% (5) recibieron capacitación en inversión del crédito financiero (ver tabla N°22).
- El 76,7% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no tuvieron capacitación en los últimos años, y el 16,7% (5) si tuvieron capacitación en los últimos años, y el 6,7% (2) de los trabajadores de micro empresa no precisa si tuvieron capacitación (ver tabla N°23).
- El 83,3 (25) de los trabajadores de la micro empresa no precisa si tuvieron capacitación en este años, y el 16,7% (5) de los trabajadores de la micro empresa solo se capacitaron en el año 2017 (Ver la tabla N° 24).
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación es una inversión, y el 16,7% (5) creen que la capacitación si es una inversión (ver tabla N°25)

- El 73,3% (22) de los trabajadores si creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas, y el 26,7% (8) no precisa que la capacitación es relevante (ver tabla N°26).
- El 83,3% (25) de los trabajadores de las micro empresa no recibieron ningún tema de capacitación, y el 16,7 (5) si recibieron temas de capacitación en prestación de mejor al cliente (Ver la tabla N°27).

Respecto a la rentabilidad

- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si que el financiamiento a mejorado la rentabilidad, y el 10,0% (3) no precisa que el financiamiento a mejorado la rentabilidad,y el 6,7% (2) no que el financiamiento a mejorado la rentabilidad (ver tabla N° 28).
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación a mejorado la rentabilidad y el 16,7% (5) de los trabajadores de la micro empresa no creen que la capacitación a mejora su rentabilidad (ver tabla N°29).
- El 83,3% (25) de las micro y pequeñas empresas siha mejorado su rentabilidad los últimos dos años, el 10,0% (3) no precisa que mejoro su rentabilidad, y el 6,7% (2) no ha mejorada su rentabilidad en los últimos dos años (ver tabla N° 30).
- El 50,0% (15) de las microempresas invirtió han disminuido su rentabilidad en los últimos dos años, el 40,0% (12) no ha disminuido su rentabilidad y el 10,0% (3) no precisa si ha disminuido su rentabilidad en los últimos dos años (ver tabla 31).

- El 90,0% (27) de la micro y pequeña empresa si fue mejor la rentabilidad en el año 2017, y el 10,0% (3) no fue mejor la rentabilidad (Ver la tabla N°32)

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 83,3% (25) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 60 años de edad.
- El 73.3% (22) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 26,7% (8) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- El 53,3% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes.
- El 86,7% (26) de los representantes son comerciantes

Respecto a las características de las microempresas

- El 40,0% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro.
- El 60,0% (18) de las empresas son formales
- El 80,0% (24) de las empresas tienen 1 trabajador permanentes
- El 63,3% (19) de las microempresas tienen entre ningún trabajador eventual

Respecto al financiamiento

- El 100,0% (30) de las microempresas forman para obtener ganancias
- El 70,0% (21) de las microempresas han sido financiados por terceros
- El 50,0% (15) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias.

- El 30,0% (9) de las micro empresas realiza el pago del 4% de interés mensual.
- El 43,3% (13) las entidades no bancarias otorgaron mayores facilidades a las micro empresas.
- El 40,0% (12) de las micro empresas si fueron los montos solicitados.
- El 40,0% (12) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado de 3000 a 5000.
- El 46,7% (14) de las micro empresas les otorgaron créditos a largo plazo.
- El 43,3% (13) de los microempresarios invirtieron el crédito en capital de trabajo.
- El 50,0% (15) de las micro empresas solo solicito el crédito 1 vez.

Respecto a la capacitación

- El 40,0% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa no precisa si recibieron capacitación en el crédito otorgado.
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ninguna capacitación.
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en ningún curso.
- El 76,7% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no tuvieron capacitación en los últimos años.
- El 83,3 (25) de los trabajadores de la micro empresa no precisa si tuvieron capacitación en este años.
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación es una inversión.

- El 73,3% (22) de los trabajadores si creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.
- El 83,3% (25) de los trabajadores de las micro empresa no recibieron ningún tema de capacitación.

Respecto a la rentabilidad

- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa sí que el financiamiento a mejorado la rentabilidad.
- El 83,3% (25) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no precisa que la capacitación a mejorado la rentabilidad.
- El 83,3% (25) de las micro y pequeñas empresas siha mejorado su rentabilidad los últimos dos años.
- El 50,0% (15) de las microempresas invirtió han disminuido su rentabilidad en los últimos dos años.
- El 90,0% (27) de la micro y pequeña empresa si fue mejor la rentabilidad en el año 2017.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se recomienda la integración masiva y el respaldo a la gente joven que puede aportar mejores expectativas.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro comercio, ya que no tienen ninguna limitación.
- Se recomienda culminar sus estudios superiores y puedan aportar los conocimientos y herramientas aprendidas y aplicadas dirigida a las empresas.

- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de electrodomésticos sirva para tener más familias casadas.
- Se incentiva a tener una mejor preparación para poder y tener el conocimiento necesario para dirigir a las empresas de electrodomésticos.

Respecto a las características de las microempresas

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de utilizar los electrodomésticos por la población.
- Que las micro y pequeñas empresas continúen siendo formales en la compra y venta de electrodomésticos.
- Es necesario que los micros empresa tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).

Respecto al financiamiento

- Que las micro y pequeñas empresas siempre busquen tener ganancias en el rubro de compra y venta de electrodomésticos.
- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras brinden mayores facilidades a los microempresarios.

- Que las entidades bancarias otorguen el préstamo que le solicita el micro y la pequeña empresas.
- Que las entidades bancarias brinden mayor préstamo de lo solicitado para que micro y pequeña empresa pueda tener mayor rentabilidad en el mercado.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a corto plazo haci pagan menos interés.
- Que el micro y la pequeña empresa invierten en su capital de trabajo para que haci tengan más productos que vender.
- Que de evita pedir préstamo solo en caso que sea necesario para la micro empresa.

Respecto a la capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen más capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeña empresa en cursos de interés de la empresa.
- Que las empresas capaciten cada año a sus trabajadores para q sus trabajadores estén preparados en todo momento.
- Que las empresas manden a sus trabajadores a capacitarse este año.
- Que los empresarios inviertan más en capacitar a sus trabajadores porque si sus trabajadores están capacitados tendrán mayor rentabilidad.
- Que las empresas deben darle importancia en capacitar a sus trabajadores.

- Que se realicen capacitaciones sobre los temas dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

- Que sigan invirtiendo en las micro y pequeñas empresa para que tenga mayor rentabilidad.
- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que las empresas sigan invirtiendo en capacitaciones a sus trabajadores y haci tener rentabilidad.
- Que invierten más en sus trabajadores para que el año que viene no tenga poco rentabilidad como en los años pasados
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- Agüero (2013), advierte a los pequeños y medianos empresarios tener especial cuidado al escoger líneas de sobregiro bancario y tarjetas de crédito como mecanismos de financiamiento. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml>
- CalanchaZuñiga, N. A. (2011) , la importancia de las MYPE frente a una crisis Teórico Accidental.; [Citado 2014 Mayo 14] Recuperado de:
<http://niefcz.wordpress.com/2011/08/17/la-importancia-de-las-mype-frente-a-una-crisis/>.
- Chiroque Zapata, J. C (2012); Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes, [Citado 2014 Mayo 14] Recuperado de:
<http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>
- Dyanniza . (2010), MYPE al conjunto organizado de recursos; Recuperado de:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Mype/642333.html>
- Ferraro (2011), en Argentina el acceso al financiamiento bancario es descrito con los calificativos de “escaso y caro” para el sector de las micro y pequeñas empresas. Recuperado de:
<http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>
- Lizardo (2013), especialista del centro de innovación y desarrollo emprendedor. Recuperado de:

<https://gestion.pe/economia/empresas/necesita-conocer-financiamiento-mypes-pymes-51498>

- Maynas, H. J (2011) Capacitación a Mypes por Carlos Zamora [Citado 2015 Mayo 25] Recuperado de:
<http://es.scribd.com/doc/175370691/Tesis-i-Edwin>
- Medina. L. A. (2008) Incidencia del *financiamiento* y la capacitación en la rentabilidad de claves: pymes, *mypes*, *financiamiento*, capacitación, percepción de las principales *teorías* que busca explicar la estructura del *financiamiento*, [Citado 2015 Mayo 25] Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>
- Navarro (2016), en su tesis denominada: cultura tributaria para la formalización del micro y pequeñas empresas de los mercados de la provincia de Huancayo. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes2.shtml>
- Prado (2010), En base a lo anteriormente mencionado, se obtuvo investigaciones en las que se empieza a reconocer que el financiamiento. Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALLOZO_HUERTA_DIONEE.pdf?sequence=1

- Palacio (2011) Ante la situación de alarma social producida en Lima Metropolitana por los niveles de pobreza que afecta a una parte importante de la población, se están adoptando toda una serie de políticas públicas, basadas en parte, en estrategias de creación de empleo a través del apoyo a la constitución de Micro y Pequeñas Empresas MYPES.

<file:///C:/Users/pc%207/Downloads/6642-24506-1-PB.pdf>

- Pereda, (2010). Por otra parte, en la ciudad de Chimbote, donde se desarrolló la investigación, existen varios micros y pequeñas empresas dedicadas a la venta de lubricantes, sin embargo, se desconocen las principales características del financiamiento. Recuperado de:

http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_Moreno_QuilcateJose.pdf

- Salas (2010) las Pymes se han constituido como una de las principales fuentes de desarrollo de los países de Latinoamérica. Recuperado de:

<https://asalasm.wordpress.com/2010/09/16/pymes-y-el-comercio-internacional/>

- 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](http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf)

- Torres (2010). Como se puede apreciar en Europa, Latinoamérica y Perú ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las micro y pequeñas empresas. Recuperado de:

http://www.academia.edu/33488360/Caracterizaci%C3%B3n_del_financiamiento_y_rentabilidad_de_las_MYPE

- Tello (2014). Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno. Recuperado de:

<file:///C:/Users/pc%207/Downloads/Dialnet->

[ImportanciaDeLaMicroPequeñasYMedianasEmpresasEnEID-5157875.pdf](#)

- Hinojosa, S. (2007) La Capacitación de la Pequeñas y medianas empresas (Mypes) [Citado 2015 Mayo 25] Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm>
- Venegas O, R. (1998) *Teoría*, aplicación e interpretación [Citado 2015 Mayo 25] Recuperado de : <http://www.ecured.cu/index.php/Rentabilidad>

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

Yo, Ray Michel Ruiz Vásquez, identificado con DNI N° 71749700, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018”.

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido auto plagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), auto plagio (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

.....

Ray Michel Ruiz Vásquez
DNI N° 71749700

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 2018.

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
“Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018”	¿Cuáles son las principales Características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018”	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.	TIPO Y NIVEL	La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha , 2018”
				2. Intereses			
		ESPECÍFICOS	Rentabilidad	1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	MUESTRA
		- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018. - Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.		2. Capacitación			Estará conformado por 30 micro empresarios del ámbito de estudio.
	Capacitación	3. Año de mejor Rentabilidad			DISEÑO	TÉCNICA	
		-Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos,				No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta

		del distrito de Yarinacocha, 2018.					
--	--	------------------------------------	--	--	--	--	--

		- Describir las principales características, de la rentabilidad en las empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos, del distrito de Yarinacocha, 2018.					
--	--	--	--	--	--	--	--

INSTRUMENTOS DE RECOLECIÓN DE DATOS:

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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 electrodomésticos del distrito de Yarinacocha, 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 y años que se encuentra en el sector y rubro.....

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

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

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 específica 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. Cuanto es monto de crédito solicitado:.....

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 (%)..... Programadecapitación (%)..... 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 la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (...) ninguno (.....)

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

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

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

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

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 (...)

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 (...)

Pucallpa, junio del 2018

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	30	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,422	,362	31

Matriz de covarianzas entre elementos

	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	Estado civil de los representantes legales	Profesión u ocupación de los representantes legales	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	Formalidad de las Mypes	Número de trabajadores permanentes de las Mypes	Número de trabajadores eventuales de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva?	Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento?	¿Qué tasa de interés pago?	¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados
Edad de los representantes legales de las MYPES	,144	,057	,092	,092	,069	,011	,034	,034	,040	-,017	,034	,201	-,029	,034
Sexo de los representantes legales de las MYPES	,057	,202	,285	,064	,166	,136	,062	-,021	-,032	,048	-,186	,467	-,129	,138

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	,092	,285	1,292	,389	,359	,591	,324	-,028	-,211	,214	-,766	1,653	-,639	,621
Estado civil de los representantes legales	,092	,064	,389	,754	,166	,446	,234	,048	-,308	,290	-,462	1,053	-,474	,517
Profesión u ocupación de los representantes legales	,069	,166	,359	,166	1,214	,221	,110	-,083	-,083	,124	-,331	,648	-,262	,276
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	,011	,136	,591	,446	,221	,602	,255	-,062	-,257	,283	-,662	1,285	-,547	,552
Formalidad de las Mypes	,034	,062	,324	,234	,110	,255	,248	-,014	-,083	,090	-,228	,614	-,297	,276

Número de trabajadores permanentes de las Mypes	,034	-,021	-,028	,048	-,083	-,062	-,014	,166	,028	-,041	,145	-,124	,041	-,034
Número de trabajadores eventuales de las Mypes	,040	-,032	-,211	-,308	-,083	-,257	-,083	,028	,240	-,197	,352	-,578	,254	-,276
¿Cómo financia su actividad productiva?	-,017	,048	,214	,290	,124	,283	,090	-,041	-,197	,217	-,372	,686	-,286	,310
Si el financiamiento es de terceros: ¿A que entidades recurre para obtener financiamiento?	,034	-,186	-,766	-,462	-,331	-,662	-,228	,145	,352	-,372	,924	-,1531	,614	-,621

¿Qué tasa de interés pago?	,201	,467	1,653	1,053	,648	1,285	,614	-,124	-,578	,686	-,1531	3,702	-,1330	1,345
¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	-,029	-,129	-,639	-,474	-,262	-,547	-,297	,041	,254	-,286	,614	-,1330	,585	-,586
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	,034	,138	,621	,517	,276	,552	,276	-,034	-,276	,310	-,621	1,345	-,586	,621
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	-,161	-,161	-,644	-,402	-,138	-,425	-,207	-,069	,149	-,172	,414	-,1218	,425	-,448
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	-,017	,090	,579	,297	,152	,476	,186	-,097	-,217	,231	-,593	1,072	-,438	,448

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	,109	,230	1,126	,644	,345	,805	,379	-,034	-,339	,362	-,897	2,063	-,787	,828
En el año 2018: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	-,029	-,163	-,605	-,405	-,124	-,513	-,262	,041	,220	-,252	,579	-1,226	,516	-,517
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	,052	,166	,772	,510	,317	,566	,283	-,014	-,272	,279	-,641	1,390	-,590	,621
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?	,040	-,046	-,184	-,115	-,069	-,195	-,069	,069	,109	-,121	,276	-,420	,178	-,172

Si tuvo capacitación:														
¿En qué tipo de cursos participó usted?	,075	,092	,264	,126	,069	,149	,103	,000	-,029	,052	-,138	,546	-,167	,172
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	-,121	-,159	-,476	-,228	-,152	-,269	-,186	,028	,045	-,093	,248	-,866	,300	-,310
¿En qué años recibió más capacitación?	,149	,184	,529	,253	,138	,299	,207	,000	-,057	,103	-,276	1,092	-,333	,345
¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?	,040	-,046	-,184	-,115	-,069	-,195	-,069	,069	,109	-,121	,276	-,420	,178	-,172

¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?	-,023	,039	,232	,246	,110	,278	,110	-,048	-,175	,193	-,366	,671	-,285	,276
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	,161	-,184	-,736	-,460	-,276	-,782	-,276	,276	,437	-,483	1,103	-1,678	,713	-,690
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	,006	,078	,223	,078	,152	,177	,083	-,097	-,056	,093	-,248	,498	-,174	,172
¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	,080	-,092	-,368	-,230	-,138	-,391	-,138	,138	,218	-,241	,552	-,839	,356	-,345

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?	,006	,078	,223	,078	,152	,177	,083	-,097	-,056	,093	-,248	,498	-,174	,172
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?	-,155	-,048	,131	,055	,014	,131	-,021	,007	-,148	,093	-,248	,038	-,093	,103
En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de la empresa	,052	-,028	-,117	-,028	-,041	-,117	-,041	,083	,066	-,072	,193	-,252	,107	-,103

Matriz de covarianzas entre elementos

	¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	En el año 2018: ¿Cuántas veces solicito crédito?	¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?	Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación ?	¿En qué años recibió más capacitación?	¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?	¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?
Edad de los representantes legales de las MYPES	-,161	-,017	,109	-,029	,052	,040	,075	-,121	,149	,040	-,023
Sexo de los representantes legales de las MYPES	-,161	,090	,230	-,163	,166	-,046	,092	-,159	,184	-,046	,039

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	-,644	,579	1,126	-,605	,772	-,184	,264	-,476	,529	-,184	,232
Estado civil de los representantes legales	-,402	,297	,644	-,405	,510	-,115	,126	-,228	,253	-,115	,246
Profesión u ocupación de los representantes legales	-,138	,152	,345	-,124	,317	-,069	,069	-,152	,138	-,069	,110
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	-,425	,476	,805	-,513	,566	-,195	,149	-,269	,299	-,195	,278
Formalidad de las Mypes	-,207	,186	,379	-,262	,283	-,069	,103	-,186	,207	-,069	,110

Número de trabajadores permanentes de las Mypes	-,069	-,097	-,034	,041	-,014	,069	,000	,028	,000	,069	-,048
Número de trabajadores eventuales de las Mypes	,149	-,217	-,339	,220	-,272	,109	-,029	,045	-,057	,109	-,175
¿Cómo financia su actividad productiva?	-,172	,231	,362	-,252	,279	-,121	,052	-,093	,103	-,121	,193
Si el financiamiento es de terceros: ¿A que entidades recurre para obtener financiamiento?	,414	-,593	-,897	,579	-,641	,276	-,138	,248	-,276	,276	-,366
¿Qué tasa de interés pago?	-1,218	1,072	2,063	-1,226	1,390	-,420	,546	-,866	1,092	-,420	,671

¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	,425	-,438	-,787	,516	-,590	,178	-,167	,300	-,333	,178	-,285
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-,448	,448	,828	-,517	,621	-,172	,172	-,310	,345	-,172	,276
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	,713	-,379	-,816	,391	-,517	,080	-,230	,345	-,460	,080	-,149
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	-,379	,562	,707	-,403	,479	-,224	,121	-,217	,241	-,224	,221

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	-,816	,707	1,454	-,718	,948	-,201	,316	-,534	,632	-,201	,322
En el año 2018: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	,391	-,403	-,718	,516	-,521	,178	-,167	,300	-,333	,178	-,251
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	-,517	,479	,948	-,521	,714	-,155	,190	-,341	,379	-,155	,248
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?	,080	-,224	-,201	,178	-,155	,144	-,029	,052	-,057	,144	-,126

Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?	-,230	,121	,316	-,167	,190	-,029	,144	-,190	,287	-,029	,046
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	,345	-,217	-,534	,300	-,341	,052	-,190	,355	-,379	,052	-,083
¿En qué años recibió más capacitación?	-,460	,241	,632	-,333	,379	-,057	,287	-,379	,575	-,057	,092
¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?	,080	-,224	-,201	,178	-,155	,144	-,029	,052	-,057	,144	-,126

¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?	-,149	,221	,322	-,251	,248	-,126	,046	-,083	,092	-,126	,202
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	,322	-,897	-,805	,713	-,621	,575	-,115	,207	-,230	,575	-,506
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	-,057	,183	,247	-,174	,169	-,098	,075	-,148	,149	-,098	,094

¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	,161	-,448	-,402	,356	-,310	,287	-,057	,103	-,115	,287	-,253
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?	-,057	,183	,247	-,174	,169	-,098	,075	-,148	,149	-,098	,094
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?	-,034	,148	,155	-,059	,134	-,052	-,086	,128	-,172	-,052	,083

En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de la empresa	-,034	-,134	-,121	,107	-,093	,086	-,017	,031	-,034	,086	-,076
---	-------	-------	-------	------	-------	------	-------	------	-------	------	-------

Estadísticas de elemento de resumen

	Media	Mínimo	Máximo	Rango	Máximo / Mínimo	Varianza
Varianzas de elemento	,651	,093	3,702	3,609	39,765	,554
Covariables entre elementos	,015	-1,678	2,063	3,741	-1,229	,157
Correlaciones entre elementos	,018	-,973	1,000	1,973	-1,028	,304

Estadísticas de elemento de resumen

	N de elementos
Varianzas de elemento	31
Covariables entre elementos	31
Correlaciones entre elementos	31