



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017”

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

**AUTOR:**

Br. Gloria Judith Marcelo de la cruz

**ASESOR:**

Mg. Alex Maraví Castro

**SATIPO – PERÚ**

**2018**

## **Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017”

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

---

**Mgtr. CPC. LOPEZ SOUZA  
JOSE LUIS ALBERTO  
Miembro**

---

**Mgtr. CPC. VILCA RAMIREZ  
RUSELLI FERNANDO  
Miembro**

---

**Mgtr. CPC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA  
Presidente**

---

**Mgtr. CPCC. MARAVI CASTRO ALEX  
Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más humano.

Al Mgtr. CPCC. Alex Maraví Castro por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mis hijos y esposo por su apoyo, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

## **DEDICATORIA**

**Dios,**

Quien es mi guía, en todo este caminar,  
en toda esta lucha diaria para poder  
conseguir una carrera profesional.

**A mis padres, hijos y esposo**

Gracias a su apoyo constante y  
permanente, por ellos, es que me  
esfuerzo, todos mis logros es para ellos y  
a todos mis familiares y amigos.

## RESUMEN

**La investigación tuvo como** objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 5 microempresarios utilizando un cuestionario de 26 preguntas, cuyas conclusiones fueron: **Respecto al financiamiento:** La mayoría de las Mypes autofinancia su actividad productiva, desconociendo intereses, plazos, montos de los créditos financieros que otorgan las entidades bancarias. **Respecto a la capacitación:** Solo el 40% de las micro y pequeñas se capacitan, en temas de inversión del crédito financiero y manejo empresarial, el 80% capacita a su personal, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa, el 60% capacitó a su personal en manejo eficiente del microcrédito. **Respecto a la Rentabilidad de las Mypes:** Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años y creen que el financiamiento y la capacitación, mejora su rentabilidad empresarial.

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

## **Abstrat**

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the financial services sector of Satipo district, 2017. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective , for the collection of the information, it was chosen in a targeted way to 5 microentrepreneurs using a questionnaire of 26 questions, whose conclusions were: Regarding financing: Most Mypes self-finance their productive activity, ignoring interests, terms, amounts of financial credits granted by banking entities. Regarding training: Only 40% of micro and small enterprises are trained, in matters of investment of financial credit and business management, 80% train their staff, consider training as an investment and relevant to their company, the 60% trained their staff in efficient microcredit management. Regarding the profitability of Mypes: Mypes surveyed in the field of study said that their profitability improved in recent years and believe that financing and training improves their business profitability.

**Keywords:** Financing, training, profitability and Mypes

## Contenido

	<b>Pág.</b>
1. Título de la tesis.....	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iii
3. Agradecimiento.....	iv
4. Dedicatoria.....	v
5. RESUMEN.....	vi
6. Abstrat.....	vii
5. Contenido.....	viii
6. Índice de Tablas.....	xi
7. Índice de Figuras.....	xiii
8. Índice de Cuadros.....	xv
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>01</b>
1.1 Problema general.....	07
1.2 Problemas específicos.....	07
1.3 Objetivo General.....	08
1.4 Objetivos específicos.....	08
1.5 Justificación.....	09
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA.....</b>	<b>11</b>
2.1 Antecedentes.....	11
2.1.1 Internacional.....	11
2.1.2 Latinoamericano.....	17
2.1.3 Nacional.....	18
2.1.4 Regional.....	20

2.2.5 local.....	21
2.2 Bases teóricas.....	23
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	23
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	33
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	39
2.2.4 Teoría de la micro y pequeña empresa.....	42
2.3 Marco conceptual.....	45
2.3.1 Definición del financiamiento.....	45
2.3.2 Definición de capacitación.....	45
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	46
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	48
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>54</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	54
3.2 Población y muestra.....	56
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	56
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	60
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	60
3.6 Plan de análisis.....	61
3.7 Matriz de consistencia.....	61
3.8 Principios Éticos.....	63
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>59</b>
4.1 Resultados.....	66
4.2 Análisis de los resultados.....	71
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>79</b>

<b>VI. RECOMENDACIONES</b> .....	80
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS</b> .....	81
7.1 Referencias bibliográficas.....	81
7.2. Anexos.....	89
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	89
7.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	92
7.2.3 Anexo 03: Información estadística de la base de datos.....	118

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Como financia su actividad productiva .....	92
Tabla 2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidad recurre para obtener financiamiento .....	93
Tabla 3 Qué tasa de interés mensual paga a las entidades bancarias.....	94
Tabla 4 Entidades no bancarias.....	95
Tabla 5 Tasa de interés de las entidades no bancarias.....	96
Tabla 6 Prestamistas o usureros.....	97
Tabla 7 Tasa de interés mensual que paga a los prestamistas o usureros.....	98
Tabla 8 Otras entidades.....	99
Tabla 9 Tasa de interés mensual que paga a otras entidades.....	100
Tabla 10 Qué entidades le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.....	101
Tabla 11 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.....	102
Tabla 12 Monto promedio del crédito otorgado.....	103
Tabla 13 Tiempo del crédito solicitado.....	104
Tabla 14 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo.....	105
Tabla 15 Recibió Ud. capacitación por el otorgamiento de crédito.....	106
Tabla 16 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año.....	107
Tabla 17 Si Tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.....	108
Tabla 18 El personal de su empresa. Ha tenido algún tipo de capacitación.....	109
Tabla 19 Sí la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos.....	110

Tabla 20	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión..	111
Tabla 21	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.....	112
Tabla 22	En qué temas capacitó a sus trabajadores.....	113
Tabla 23	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.....	114
Tabla 24	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.....	115
Tabla 25	Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.....	116
Tabla 26	Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.....	117

## Índice de figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Como financia su actividad productiva.....	92
Figura 2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidad recurre para obtener financiamiento.....	93
Figura 3 Qué tasa de interés mensual paga a las entidades bancarias.....	94
Figura 4 Entidades no bancarias.....	95
Figura 5 Tasa de interés de las entidades no bancarias.....	96
Figura 6 Prestamistas o usureros.....	97
Figura 7 Tasa de interés mensual que paga a los prestamistas o usureros.....	98
Figura 8 Otras entidades.....	99
Figura 9 Tasa de interés mensual que paga a otras entidades.....	100
Figura 10 Qué entidades le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.....	101
Figura 11 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.....	102
Figura 12 Monto promedio del crédito otorgado.....	103
Figura 13 Tiempo del crédito solicitado.....	104
Figura 14 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo.....	105
Figura 15 Recibió Ud. capacitación por el otorgamiento de crédito.....	106
Figura 16 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año.....	107
Figura 17 Si Tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.....	108
Figura 18 El personal de su empresa. Ha tenido algún tipo de capacitación.....	109
Figura 19 Sí la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos.....	110

Figura 20	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	111
Figura 21	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.....	112
Figura 22	En qué temas capacitó a sus trabajadores.....	113
Figura 23	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.....	114
Figura 24	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.....	115
Figura 25	Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.....	116
Figura 26	Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.....	117

## Índice de Cuadros

	<b>Pág.</b>
Cuadro 03 Resultados: Financiamiento de las Mypes.....	66
Cuadro 04 Resultados: Capacitación de las Mypes.....	68
Cuadro 05 Resultados: Rentabilidad de las Mypes.....	70
Cuadros: Información estadística de la base de datos.....	118
Cuadro: Lista de empresas encuestadas.....	123

## **I. INTRODUCCIÓN**

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

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

Agrega, Drucaroff y Balestra la relevancia de las Pymes en Argentina, representan más del 97% del universo industrial argentino, cerca del 50% del empleo del sector y el 10% de las exportaciones manufactureras. En Japón, constituyen el 99,7% de las industrias, aportan el 70% del empleo y generan más del 50% del valor agregado industrial. Resulta relevante destacar algunos de los

principales hitos de la política industrial en la década con especial impacto en las Pymes. Se han desarrollado iniciativas de importancia para la mejora en el acceso al crédito, el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico y la provisión de infraestructura para la radicación de industrias, de reciente implementación.

Asimismo, Murcia (2011), en “Los intereses estipulados por las casas de empeño suponen un atraco hacia los usuarios”, expresa que las casas financieras, son negocios que estaban prácticamente extintos en España, pero seis años después estos negocios están pasando por una bonanza económica y la cifra de estos negocios cada año va aumentando.

Agrega, Murcia, el usuario que se va a estos establecimientos dedicados al empeño deberá contar con la mayoría de edad y acudir con los bienes que vayan a ser empeñados para proceder a su correspondiente etiquetado del precio-valor por un experto; la cual se hará sobre el valor comercial que tenga dicho bien. La cuantía del préstamo suele estar entre el 60% o 65% del valor de dichos bienes.

Concluye Murcia, estas condiciones de hacer negocio que ofrecen estos establecimientos de empeño suponen una desventaja y abuso para el cliente que debe de empeñar sus bienes. Los intereses normalmente son encubiertos en concepto de gastos de conservación o seguro, ya que estas elevadas cifras podría hacer nulo los contratos de préstamo en base a la Ley de Usura, que cuenta con más de 100 años de vigencia en toda España.

Además, la Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), en “Políticas para las Mipymes Frente a la Crisis Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa”; dice que en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y pequeñas empresas (Mypes), definidas como aquellas que otorgan empleo a un máximo de 20 personas. El Banco Interamericano de Desarrollo en un análisis, nos muestra la existencia de pequeños negocios poco rentables, estos estudios nos demuestra que los países latinoamericanos no tienen en cuenta la división del trabajo, con respecto a capacitación y financiamiento que son claves para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, es más estos estudios nos muestran que el 80% del total de las micro y pequeñas empresas en América Latina, son atendidas con servicios bancarios, esencialmente créditos; alrededor de 90,000 (15%) recibe capacitación y otras 30,000 (5%) recibe algún tipo de asistencia profesional.

Más aun, Saavedra y Tapia (2009), en “Las mejores prácticas en las Mipyme Industrial Mexicana”; nos dice, en México como en muchos países Latinoamericanos, Asia, Estados Unidos y Europa, las Mypes conforma la inmensa mayoría del aparato empresarial.

Agrega Saavedra y otros, de ahí la importancia estratégica que tienen las Mypes tanto en términos del desarrollo económico nacional, regional o local, es más el año 2009 se contaba con más de 5 millones de empresas (productoras agrícolas, ganaderas, mineras, artesanos, manufactureras, comerciantes, prestadores de servicios turísticos, culturales, entre otros).

Concluye Saavedra y otros, por ejemplo en México las Mypes representan el 98.80% del total del universo empresarial, y generan el 78.50% de empleos y contribuye con el 52% de aportaciones al Producto Bruto Interno. El censo económico del año 2009, nos dice que la conformación sectorial de las Mypes mexicanas es: El 11.70% corresponde al sector industrial, 49.90% corresponde al sector comercial y el 37.80% corresponde al área de servicios.

Además, Estévez. (2003), en “La microempresa, Pilar del crecimiento de las Naciones”, manifiesta que en Chile por su movimiento gravitacional económico y social, como país emergente, depende mucho de la evolución y apoyo integral que dispongan a las micro y pequeñas empresas, puesto que el 97% de las micro y pequeñas empresas son formales, así como las micro y pequeñas empresas dan el 70.3% de empleo formal a nivel nacional. El 39% de las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, transporte y agricultura. Estos a su vez tienen problemas de informalidad, baja rentabilidad por sus créditos, costos altos de evaluación y por ser considerados de alto riesgo.

También, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2013), en “Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe”, no dice, que en Argentina, el 75% de las inversiones empresariales se cubre con capital propio y reinversión, dado el limitado acceso a los servicios bancarios. Desde el 2004 existe el programa de financiamiento productivo del bicentenario que busca impulsar el crédito para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de mejorar los niveles de empleo, rentabilidad y competitividad. Básicamente, es un crédito en algunos

casos con tasas desde 6.3% a pagaderos en 10 años con un período de gracia de un año.

Igualmente, el Servicio Brasileño de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009), en “Desarrollo empresarial y apoyo a las mypes en Brasil: El rol del SEBRAE”, manifiestan que, en Brasil las micro y pequeñas empresas son pilares que da dinamismo a su economía; aproximadamente son como 5 millones de empresas formales que representan un 98% del tejido empresarial, y aproximadamente son 10 millones de Mypes que son informales, las Mypes representa el 56.1% de la fuerza de trabajo urbano, así como el 26% de conjunto salarial; 14.5 mil micro y pequeñas empresas son exportadoras.

Agregando, Villarán (2007), en “El mundo de la pequeña empresa”, manifiesta que en el Perú, las Mypes representan el 99.5% del conjunto de empresas existentes, otorgando el 84% de empleo, aportan con el 64% del Producto Bruto Interno, las micro y pequeñas empresas contribuyen con el 47%, y el 2% de las exportaciones. Aproximadamente el 2.5 millones de pequeñas empresas dan empleo a 7.6 millones de personas no incluyéndose el autoempleo, distribuidos: 57% en la zona urbana y 43% en la zona rural.

Agrega Villarán, el 74% de las micro y pequeñas empresas son informales, obviamente en la medida que crecen se van formalizado (solo el 37% de las pequeñas son informales). Las Mypes son bastante descentralizadas, su Población Económicamente Activa ocupada se distribuye así: 29.1% en las regiones del norte,

23.6% en las regiones del sur, 16.0% en las regiones del centro, 7.0% en las regiones del oriente (selva), y solo 24.4% en la capital Lima. Las actividades más importantes según la Población Económicamente Activa ocupada son: agricultura con 52.4%, servicios con 18.3%, comercio con 15.6%, industria con 8.9% y construcción con 4.1%.

Concluye Villarán, las exportaciones de las Mypes tienen limitaciones para acceder al financiamiento y aun cuando consiguen financiamiento este es caro, poco competitivo. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo-MINCETUR, con datos del World Economic Forum, elaboró unas cifras y fueron comparados entre países con respecto a la facilidad que estos pueden obtener un préstamo sólo con un buen plan de negocios y sin garantías el rango va de 1= imposible y 7= fácil. Taiwan 5.2, Chile 4.1, EE.UU 4, Venezuela 3.9, Colombia 3.2, Perú 2.5, Bolivia 1.9, Ecuador 1.8, Esta ubicación revela, por un lado, el escaso acceso al crédito para las Mypes y por otro, una desventaja con relación a países con los que competimos en el mercado internacional. Hay muchas micro y pequeñas empresas en nuestro país que accede a créditos con tasas que bordean el 40% de interés anual.

Por otro lado, en el distrito de Satipo existen muchas micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio y servicio; dentro de estos tienen una significancia preponderante el sector servicio, rubro financieras, que cubre la demanda local y nacional. Muchas de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el distrito de Satipo, ubicados la mayoría de ellos en el casco urbano de la ciudad, lugar donde se realizó la investigación.

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

### **1.1 Problema General:**

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro financieras del distrito de Satipo, 2017?

### **1.2 Problemas específicos:**

- a) ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017?

b) ¿Cuáles son las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017?

c) ¿Cuáles son las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general:

### **1.3 Objetivo General:**

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.

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

### **1.4 Objetivos específicos:**

a) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.

b) Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.

- c) Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a lo expresado por Matute, Albújar, Janampa, Odar, y Osorio (2008), en “Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana”; en nuestro país el Perú las micro y pequeñas empresas conforman el conjunto aparato empresarial, dado que, de las empresas existentes el, 98,4% son micro y pequeñas empresas; las mismas que generan aproximadamente el 42% del PBI, proporcionando el 88% de empleos privados.

Estas estadísticas nos demuestra la importancia de las Mypes en nuestro país. Asimismo, la investigación se vio reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella nos permitió determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Satipo y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

#### **1.5 Justificación:**

De ahí que, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la

elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

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

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones al respecto, como Sánchez (2008), en su tesis “Formulación de la teoría de la competitividad para el desarrollo empresarial mexicano. Observatorio de la Economía Latinoamericana”; cuyo objetivo general fue: evaluar las facilidades de la combinación exitosa de los factores de la producción en las empresas es una realidad que hace posible que operen con economías de escala, que aumenten su productividad, que fabriquen masivamente y que abatan costos de producción para conservar su participación en los mercados globalizados en el largo plazo.

Cuyas conclusiones fueron: Lamentablemente estos programas institucionales que han coadyuvado al éxito de las grandes escalas de producción, no indujeron la asociación significativa a sus cadenas productivas, comerciales y de servicios de las micros y pequeñas empresas. Las MYPES, crecerán con programas institucionales apropiados, situación que colocará al Estado mexicano en condiciones de recaudar más recursos fiscales para hacer un mejor uso del gasto público, de que enfrente el flagelo del desempleo y de que reduzca la desigualdad en la distribución del ingreso para que la sociedad viva más y mejores años.

Igualmente, Carrera (2012), en su tesis “Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA”, cuyo objetivo general fue: Determinar los factores gubernamentales de fomento (apoyos y servicios), los factores personales del empresario, así como los factores del negocio internos y externos, que inciden en un mayor desarrollo de las PyMES, afiliadas a la CAINTRA, para que logren su permanencia e impulsen su crecimiento en el sector manufacturero del Área Metropolitana de Monterrey.

Este estudio, explora los factores gubernamentales de fomento, los personales del empresario y los factores del negocio, que inciden en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, del sector manufacturero donde el empresario/gerente es un elemento fundamental para crear valor a la empresa. La metodología aplicada en el presente trabajo, se desarrolló mediante un estudio cuantitativo y cualitativo, se delimito a empresas afiliadas a la CAINTRA, en cinco municipios del Área Metropolitana de Monterrey, (A.M.M.). Los datos recolectados se obtuvieron mediante un cuestionario con su respectiva prueba de validez y confiabilidad. Las respuestas a los ítems están estructuradas de acuerdo con la escala de Likert. Los datos se examinaron mediante el paquete estadístico SPSS-V18, realizando una regresión lineal múltiple, se llevó a cabo las pruebas de bondad de ajuste de la distribución normal de los datos, la heterogeneidad y la linealidad.

Las principales conclusiones fueron: Los Factores Personales del Empresario, como un factor relevante para el desarrollo de la empresa, y que es importante que se diseñen programas que permitan brindar las herramientas necesarias para brindar un acompañamiento en este sentido que les permita aprovechar los diferentes programas por parte de las diferentes instancias gubernamentales, federal, estatal y municipal. Todo emprendedor que tenga unas aspiraciones por encima de sus capacidades actuales y un afán de superación, le conducirán a la búsqueda y mejora continua a través de nuevas combinaciones de factores.

Agrega Carrera, una recomendación importante es que se diseñen programas enfocados a desarrollar las habilidades directivas de los empresarios, considerando los factores personales del empresario como un detonante positivo que impulse en mayor medida el desarrollo y permanencia de las empresas. La aportación del presente estudio, es que se utilice esta investigación metodológica y se consideren a los Factores Personales del Empresario que se enuncian a continuación: a) Personalidad, b) Actitud, c) Conocimientos y d) Capacidad Administrativa, como los factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

Finalmente Carrera, indica que se debe alinear los programas de gobierno que permitan otorgar los apoyos gubernamentales a los empresarios que cuenten con los factores personales necesarios, para la

toma de decisiones y acciones para el desarrollo de la empresa. Con la intención que sean direccionados a los que cumplan con estos criterios para el aprovechamiento de dichos programas. Además de contribuir con elementos de utilidad que permitan al empresario aplicar en las diferentes áreas de la empresa y que se deben hacer énfasis para lograr el éxito empresarial para optimizar el potencial del dueño/gerente de la empresa.

También, Saucedo (2015), en su tesis “Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera”, cuyo objetivo general fue mostrar la situación actual de las MiPyMEs en un contexto global y, al mismo tiempo, atendiendo los casos particulares de México y Uruguay. Esto, con la intención de mostrar el contexto en el cual se está promoviendo la educación financiera y el impacto que tiene en la vida de las personas y en sus pequeñas empresas.

Las principales conclusiones fueron: El tema de las MiPyMEs se ha presentado mundialmente como una más de las estrategias para el desarrollo económico de los países latinoamericanos. En ese sentido debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje. Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la empresa que se está creando. Las

empresas de tamaño micro, tanto mexicanas como uruguayas comparten en esencia el funcionamiento unipersonal o en algunos casos de estructura familiar. Además de que en algunos casos responden al desempleo y por parte de personas capacitadas en otras áreas diferentes a lo que es el giro del negocio.

Agrega Saucedo, todo ello en conjunto indica una evidente necesidad de seguir capacitando y haciendo más accesibles los programas de educación financiera existentes. Como se ha visto a lo largo del estudio, la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las microempresas mexicanas y uruguayas. El simple dato del número de personas que tienen negocios propios en ambos países indica una destacada necesidad de trabajar en este punto. Ya que además del número de empresas con denominación MIPYME, existen factores como el porcentaje de empleos que crea el sector y que en ambos países es alto, sumado al porcentaje de participación en la formación del PIB que se acerca en ambos países al 40%. Se trata de criterios que no dejan de señalar que detrás de cada cifra y cada encuesta existen personas que trabajan día a día sin mayor referencia que la sobrevivencia hasta donde sea factible el pequeño negocio, para dar paso a nuevos proyectos que tendrán la misma organización deficiente mientras no exista una serie de condiciones, entre las que se encuentra la capacitación empresarial y de cultura financiera que promueva herramientas de desarrollo para el crecimiento de la empresa.

Continua Saucedo, en Uruguay la situación se torna similar cuando se trata de identificar un organismo que se encargue de la política nacional que dirija y coordine la información que se promueve, ya que el trabajo realizado tiene diferentes fuentes que de igual manera que en México se encargan de difundir los proyectos, pero en la realidad pocas veces se encuentra que el contenido sea el adecuado para la MIPYMES uruguayas, y en ese sentido Latinoamérica debe diferenciar entre la educación financiera que imparte y hacia quien va dirigida. La estrategia propuesta considera como en el caso mexicano, la creación de organismos gubernamentales que definan y den rumbo a las prácticas que hoy día se llevan a cabo, pero siguen siendo insuficientes ante los años de ignorancia financiera en la que ha vivido la población latinoamericana. Es por ello que el trabajo consideró a la creación de organismos especializados como determinantes en el sano desarrollo de los sistemas económicos y financieros de los países y su respectivo impacto en la vida de las personas.

Finalmente, Saucedo concluye, la educación financiera tiene mucho de teórico, pero aún más de práctico y es por ello que las finanzas no deberían ser un tema complejo o aislado de la realidad de las microempresas. El tener un sistema administrativo, una planeación estratégica y visión de largo plazo dentro de los negocios no debe ser considerado idealista. Como se mencionó, la cultura prevaleciente en las

MiPyMEs sigue respaldando la idea de complejidad o de alto costo para solicitar asesoría en el manejo de las microempresas.

Lo que conlleva a un funcionamiento tradicional en el manejo de este tipo de negocios. Negocios que siguen siendo familiares, en donde la rutina y la forma de trabajo se heredan entre los miembros del núcleo familiar. Dejando de lado la practicidad y el correspondiente beneficio de aplicar un sistema administrativo exigente pero que con la consecuente fijación de objetivos brinde un mayor rendimiento al esfuerzo diario que pone cada MIPYME mexicana, uruguaya, latinoamericana.

### **2.1.2 Latinoamericano**

De manera semejante, Kuschel (2008), en su tesis “Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas”, cuyo objetivo general el análisis de la situación jurídica, económica y práctica de un sector empresarial que reúne a las empresas de menor tamaño: la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), enfatizando la importancia de este sector para un país, específicamente desde el punto de vista de las normas y barreras de entrada. Para estos efectos se realiza un estudio comparativo de la situación actual de la MIPYME en tres estados o agrupación de estados occidentales, con distintos niveles de avance y desarrollo socioeconómico.

Las principales conclusiones fueron, los análisis de la situación de Chile, Canadá y La Unión Europea, donde se demuestra la tendencia común de incluir políticas para la reducción de los trámites burocráticos y costes que significan la creación de una empresa, circunstancia que beneficia especialmente a aquellos emprendedores con menos recursos y por tanto, con más dificultades para tomar la iniciativa de concretar un negocio. Ese tipo de emprendedores son los que constituyen las empresas más pequeñas, reuniendo, en su conjunto, a la mayor cantidad de personas y generalmente a la mayor cantidad de empleos en un país, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

### **2.1.3 Nacional**

Por su parte, Amaya (2014), en su tesis “Caracterización de la formalización y la capacitación de las mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de gas doméstico en el distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012 – 2013”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características de la formalización y la capacitación de las Mypes del sector comercio-rubro distribuidoras de gas doméstico del distrito de Nuevo Chimbote. La descripción fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 10 Mypes de una población de 19 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 16 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

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

También, Reyna (2008), en su tesis “Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007”, concluye: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores.

Concluye Reyna, en cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental

4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

#### **2.1.4 Regional**

Más aún, Tafur (2016), en su tesis “Incidencia del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro mecánica - tornero, del distrito de Callería, periodo 2014-2015”, cuyo objetivo general fue Describir la incidencia del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro mecánica-tornero, del distrito de Callería, período 2014-2015. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Obteniéndose las siguientes conclusiones: el 70% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y el 50% del

financiamiento recibido lo utilizaron en mejoramiento de la infraestructura. En cuanto a la capacitación, el 30% de las Mypes encuestadas no capacitan a su personal y el 70% si lo hacen. Se capacitaron en Servicio al cliente y Gestión empresarial. En cuanto a la rentabilidad el 70% de las Mypes encuestadas considera que su rentabilidad ha mejorado. La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y aproximadamente más de la mitad de las mismas, sí capacitan a su personal, tanto el financiamiento y la capacitación influyó para que obtengan rentabilidad.

#### **2.1.5 Local**

Por lo tanto, Lozano (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010”, concluye: El 90% de los empresarios encuestados, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años. El 80% son del sexo masculino. El 30% tiene grado de instrucción secundaria incompleta. El 100% tienen más de tres años en el rubro empresarial. El 50% posee más de tres trabajadores permanentes y el 100% formaron sus Mypes para obtener ganancias.

Concluye Lozano, el 50% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros. Invirtieron sus créditos en capital de trabajo. El 80% manifestaron que el financiamiento que

obtuvieron fue de entidades bancarias. El 100% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 manifestaron que no recibieron capacitación y el 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. El 80% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

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

sexo femenino, el 67% tiene grado de instrucción secundaria completa. El 83% tienen de uno a cinco años en el rubro empresarial, el 63% posee trabajadores permanentes.

Concluye Lachi, el 100% de los créditos recibidos fue invertido en mercadería., el 80% precisa que la capacitación es una inversión. El 77% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 87% no precisa si la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial. El 77% autofinancia su empresa, y el 23% recibe financiamiento de terceros; siendo estas de entidades bancarias con 57%, El 100% no recibió capacitación al acceder al crédito y el 63% no precisa si su rentabilidad mejoró en los últimos años.

## **2.2. Bases Teóricas**

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

Respecto a la literatura del financiamiento citamos a Puente (2009), en “Finanzas corporativas”, precisa, el objetivo general del gerente es la de maximizar el valor de mercado de la empresa, es decir el valor aportado por los accionistas, y justamente para conseguir este objetivo tiene que ver mucho como se encuentra financiada la empresa, en otras palabras, cuál es su estructura del capital.

Agrega Puente, es necesario referirnos al famoso trabajo sobre estructura del capital de dos premios Nobel Franco Modigliani y Merton

Miller al afirmar que es totalmente irrelevante la estructura de capital, que cualquier cambio en la estructura de capital no afectará el valor de la empresa. Estas afirmaciones lo expresaron en dos proposiciones, conocidas como las proposiciones de M&M.

- **Primera proposición de M&M:** Afirma que es totalmente irrelevante la manera en que la empresa decida establecer su financiamiento. Esta proposición va por el lado de los Activos y tiene que ver con las operaciones de la empresa antes de impuestos, es decir no considera los impuestos.

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

- **Segunda proposición de M&M:** El costo del capital en Acciones Comunes de una empresa es una función lineal positiva de su estructura de capital.

Analizando esta preposición decimos. El costo promedio ponderado de capital-CPPC, es el costo total del capital de la empresa, incluye el costo del capital propio y el costo de la deuda incluyendo la prima de riesgo. El costo de la deuda es menos que el costo de capital propio, por tanto, si variamos la estructura del capital, el CPPC disminuye y consecuentemente se incrementa el valor de la empresa.

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

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

Por otro lado, también M&M, argumenta a favor de sus proposiciones, que, ante un cambio en la estructura del capital, producto de mayor deuda y menor capital propio, los accionistas pueden compensar o “ajustar” el monto del apalancamiento obteniendo préstamos personales, lo que en la teoría financiera los libros extranjeros lo llaman “financiamiento casero”.

- **Argumentos en contra de las proposiciones de M&M**

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

préstamo personal a fin de comprar acciones de la empresa con el objeto de eliminar el efecto que causó un mayor endeudamiento.

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

- **Teoría estática de la Estructura de Capital:** Continua Puente, La teoría financiera para explicar este punto nos habla de la teoría estática de la estructura de capital o que es lo mismo la teoría de equilibrio. Estas teorías manifiestan que la empresa debería endeudarse o elevar su ratio de apalancamiento, hasta un nivel en el que el beneficio del escudo fiscal producto de una unidad monetaria adicional de deuda, sea exactamente igual al costo adicional que se genera por la mayor probabilidad de enfrentar una situación financiera crítica.
- **Teoría de la clasificación jerárquica:** Concluye Puente, esta teoría afirma que en la realidad los directivos de la empresa prefieren financiarse primeramente con recursos internos, utilidades retenidas, crédito de proveedores, y cuando éstos resultan insuficientes, en segundo lugar, prefieren deuda ante que aporte de capital propio, sólo cuando amenaza la situación de insolvencia financiera o cuando está

agotándose la capacidad de endeudamiento, entonces recién optan por un aporte de capital.

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

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

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

✓ **créditos hipotecarios para vivienda:** otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

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

De igual modo, Equihua (2017), en su artículo; **Fuentes de Financiamiento**, sostiene que el financiamiento posee ciertos orígenes para su obtención, como son:

—**Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales del empresario. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de las empresas.

—**Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra forma de financiamiento. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las actividades empresariales.

- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionan préstamos, solo si la empresa demuestra que su solicitud está bien sustentada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

También tenemos el: **Financiamiento a corto plazo:** citamos algunos:

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de las empresas, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas reciben por medio de las entidades bancarias con los cuales establecen relaciones contractuales.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido entre el banco y la empresa.

- **Papeles comerciales:** Es el financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren las entidades bancarias, las empresas de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales y que sean excedentes.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado inicialmente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en la propia empresa.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Continua, Equihua: **Financiamiento a largo plazo**, está conformado por:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes acreedor y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Igualmente, Pérez y Campillo (2013), en “Financiamiento”, puntualiza que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes,

pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

- **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

### **2.2.2. Teorías de la capacitación**

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

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

A través de la capacitación se logra que el perfil del colaborador se eduque al nivel de conocimientos, habilidades y actitudes que requiere el puesto de trabajo, para el cual ha sido contratado o se pretende contratar. La capacitación se configura como un concepto necesario para el individuo a lo largo de toda su vida que le dotará de un desarrollo integral en la adquisición de competencias y capacidades para su calificación profesional, así como de la capacidad para aprender. De acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el termino capacitación y sistemas de información están cambiando la forma de trabajo de las empresas, los sistemas de información ayudan a acelerar procesos por lo tanto; las organizaciones que los implantan logran ventajas competitivas al adoptarlos en sus funciones.

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

en su comportamiento con el propósito de mejorar las relaciones interpersonales entre todos los miembros de la empresa.

✓ **Estándares para la capacitación:**

- *Recursos materiales:* Son los útiles que el trabajador necesita para realizar su trabajo.
- *Actividades:* Son los quehaceres que se llevan a cabo para lograr un trabajo productivo, creativo y útil.
- *Índices de eficiencia:* Algunos quehaceres que se pueden contar sobre todo en personal operativo.
- *Requerimientos:* son los requisitos tales como nivel de escolaridad, experiencia, edad, sexo, etc. que solicitan para que desempeñes un puesto.
- *Ambiente de trabajo físico:* Es todo aquello que involucra al trabajador y a su puesto de trabajo por ejemplo: Luz, color, ambiente de trabajo ruido.
- *Medidas de seguridad:* Son aquellos factores que hay que cuidar para que no se provoquen accidentes de trabajo.

✓ **Procesos de la capacitación:**

- *Analizar las necesidades.* Identifica habilidades y necesidades de los conocimientos y desempeño.
- *Diseñar la forma de enseñanza:* Aquí se elabora el contenido del programa folletos, libros, actividades. Etc.

- *Validación:* Aquí se eliminan los defectos del programa y solo se presenta a unos cuantos pero que sean representativos.
  - *Aplicación:* Aquí se aplica el programa de capacitación.
  - *Evaluación:* Se determina el éxito o fracaso del programa.
- 
- ✓ **Ventajas de la capacitación:** Dentro de las ventajas que ofrece la capacitación pueden mencionarse, el aumento de la capacidad profesional o técnica que brinda al individuo o sentido particular de mayor seguridad y una mayor satisfacción el mejoramiento de los sistemas y métodos, reducción de la insistencia y de la rotación del personal, reducción del tiempo de aprendizaje, reducción de la carga de trabajo de los jefes, reducción del costo de mantenimiento de equipo, mobiliario, herramientas y maquinaria, reducción de las quejas de clientes internos y clientes externos, mejoramiento de la calidad de productos y servicios, reducción de los accidentes de trabajo.
  
  - ✓ **Beneficios de la capacitación:** La capacitación trae consigo beneficios para todas las partes involucradas. Las personas que se ven beneficiadas por que la capacitación mejora sus posibilidades para encontrar o mantener un trabajo, incrementa la productividad y su capacidad para obtener ingresos, elevando su nivel de vida y ampliando sus oportunidades de trabajo. Las empresas también obtienen beneficios en trabajo una planta de trabajadores más

calificados puede hacerlas más productivas y competitivas en el mercado, asegurándoles mejores estándares de calidad. (Economía y Empresa, 2018).

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

Es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Chester, sostiene en la teoría de las Relaciones Humanas, la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio

del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

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

También, Sutton (2001), en “Capacitación del personal”, cita a Peter Drucker y sostiene, que en el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas.

Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación.

- El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios

internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico".

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

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

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

Si no existieran socios que nos acompañen en el proyecto y somos nosotros mismos el único socio aventurero, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia y actitud financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios más allá del promedio del sector (Yañez, 2013).

Igualmente, Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad es la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

• **La Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

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

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

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

- **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las

cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

- **Rentabilidad financiera.** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

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

#### 2.2.4 Teoría de la micro y pequeña empresa

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

toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento.

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

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

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

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

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

Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

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

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

Lucas (2011), en “Teoría del Financiamiento, dice que en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

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

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

Definición (2013), La capacitación es un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa.

Asimismo, Gonzales (2007), en “Capacitación de dirigentes, base fundamental del desarrollo de las instituciones educativas”; nos dice que la capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve.

Además, Carrillo (2013), en “Concepto de Capacitación”; nos dice que la capacitación es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno.

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

Zamora (2014), La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su

categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

Igualmente, Crece Negocios (2014), en “Definición de rentabilidad”; define que la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

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

Asimismo, Yañez (2013), en “Proyectos de inversión y la teoría de la rentabilidad”, define que la rentabilidad es el rendimiento sobre la inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una

determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo que se puede obtener.

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

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

Mares (s.f.), en “Las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú”, define a las micros y pequeñas empresas como una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

Igualmente, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el

objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

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

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

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT (Para efectos del cálculo actual se tendrá que tomar en cuenta la UIT actual, que para este año 2018 es S/4,150).

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

vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

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

**Artículo 65°.-** Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia. (Para efectos del cálculo actual se tendrá que tomar en cuenta la UIT actual, que para este año 2018 es S/4,150).

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

**Artículo 12°.-** Contabilidad completa:

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

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta: Libro

de retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta, registro de activos fijos, registro de costos, registro de inventario permanente en unidades físicas y registro de inventario permanente valorizado.

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

Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado. (Para efectos del cálculo actual se tendrá que tomar en cuenta la UIT actual, que para este año 2018 es S/4,150).

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto

Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

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

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

Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/ 555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/ 555 mil) y 1.700 UIT (S/ 6'290,000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT. (Para efectos del cálculo actual se tendrá que tomar en cuenta la UIT actual, que para este año 2018 es S/ 4,150).

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no

se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

##### 3.1.1 Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 5). Esta investigación fue cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

##### 3.1.2 No experimental

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

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

### **3.1.3 Transversal**

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

### **3.1.4 Retrospectivo**

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

### **3.1.5 Descriptivo**

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

## **3.2 Población y Muestra**

### **3.2.1 Población**

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 5 micro y pequeños empresarios de sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

### **3.2.2 Muestra.**

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 5 micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017. El cual representa el 100% de la población.

## **3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores**

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento	Luces (2011), El financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación	Definición (2013), La capacitación es un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa permanente, aprobado y que pueda brindar aportes a la institución.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad	Zamora (2014), La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

**Fuente:** Marcelo (2018).

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1 Técnica**

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

#### **3.4.2 Instrumento**

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 26 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

### **3.5 Procedimiento de recolección de datos**

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la

información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

### **3.6 Plan de análisis**

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

### **3.7 Matriz de consistencia**

## MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO	
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.	<b>FORMULACIÓN</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017?	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	Bancos  Interés Monto Plazos Inversión	Forma de financiamiento Entidades financieras Tasa de interés Monto del crédito Plazo del crédito Inversión del crédito	Cuantitativo-Descriptivo	La población estuvo conformada por 5 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.	Cuestionario de 26 preguntas cerradas.	
		<b>ESPECÍFICOS</b>							
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017?	Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.	capacitación	Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación Personal capacitado Inversión en capacitación Relevancia de la capacitación	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estuvo conformada en forma intencionada por 5 las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.	Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel Científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 25 (Programa de estadística para ciencias sociales).	
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.							
	¿Cuáles son las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017?	Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017.	Rentabilidad	Financiamiento Capacitación Tipos Medición	Mejora rentabilidad Mejora rentabilidad Económica Financiera Al año				
		¿Cuáles son las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017?							

### **3.8 Principios Éticos**

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

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

**3.8.2 El principio de la dignidad.** Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos

siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

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

**3.8.4 El principio de justicia.** Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

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

#### IV. RESULTADOS

##### 4.1. Resultados

#### Financiamiento de las Mypes del distrito de Satipo, 2017.

##### CUADRO N° 01

Financiamiento	Número de Mypes	Porcentaje
Cómo financia su actividad productiva.		
Financiamiento de propio (autofinanciamiento)	3	60
Financiamiento de terceros	2	40
Total	5	100
Sí el financiamiento es de terceros: A qué entidad recurre para obtener financiamiento.		
Banco de Crédito	1	20
Banco Continental	1	20
No realiza financiamiento	3	60
Total	5	100
Tasa de interés mensual que paga a las entidades bancarias		
0.1 a 2%	1	20
2.1 a 4%	1	20
No realiza financiamiento	3	60
Total	5	100
Entidades no bancarias		
No realizó financiamiento	5	100
Total	5	100
Tasa de interés de las entidades no bancarias		
No realiza financiamiento	5	100
Total	5	100
Prestamistas o usureros		
No realiza financiamiento	5	100
Total	5	100
Tasa de interés mensual que paga a los prestamistas o usureros.		
No realiza financiamiento	5	100

Total	5	100
Otras entidades		
No realiza financiamiento	5	100
Total	5	100
Tasa de interés mensual que paga a otras entidades		
No realiza financiamiento	5	100
Total	5	100
Que entidades le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.		
Entidades bancarias	2	40
No realiza financiamiento	3	60
Total	5	100
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.		
Sí	2	40
No realizaron financiamiento	3	60
Total	5	100
Monto promedio del crédito otorgado.		
S/ 91,000 a más	1	20
No precisa	1	20
No realizó financiamiento	3	60
Total	5	100
Tiempo del crédito solicitado.		
Largo plazo (mayor a un año)	2	40
No realizaron financiamiento	3	60
Total	5	100
En qué fue Invertido el crédito financiero que obtuvo.		
Capital de trabajo	2	40
No realizó financiamiento	3	60
Total	5	100

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 y 14 (Ver Anexo 2).

## Capacitación de las Mypes del distrito de Satipo, 2017.

### CUADRO N° 02

Capacitación	Número de Mypes	Porcentaje
Recibió Ud. capacitación por el otorgamiento del crédito.		
Sí	2	40
No realizó financiamiento	3	60
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100</b>
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año.		
0	1	20
1	2	40
3	1	20
Más de 4	1	20
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100</b>
Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.		
Inversión del crédito financiero	2	40
Manejo empresarial	2	40
No tuvo capacitación	1	20
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100</b>
El personal de su empresa. Ha recibido algún tipo de capacitación.		
Sí	4	80
No	1	20
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100</b>
Sí la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos		
0 curso	2	40
1 curso	1	20
3 cursos	1	20
Más de 3 cursos	1	20
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100</b>
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión.		
Sí	5	100
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.		
Sí	5	100
Total	5	100
En qué temas capacitó a sus trabajadores		
Manejo eficiente del micro crédito	3	60
Prestación de mejor servicio al cliente	1	20
No tuvieron capacitación	1	20
Total	5	100

Fuente: Tablas 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21 y 22 (Ver Anexo 2).

## Rentabilidad de las Mypes del distrito de Satipo, 2017.

**CUADRO N° 03**

Rentabilidad	Número de Mypes	Porcentaje
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.		
Sí	5	100
Total	5	100
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.		
Sí	5	100
Total	5	100
Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.		
Sí	4	80
No	1	20
Total	5	100
Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.		
Sí	1	20
No	4	80
Total	5	100

Fuente: Tablas 23, 24, 25 y 26 (Ver Anexo 2).

## **4.2. Análisis de los resultados**

### **4.2.1 Respecto al financiamiento de las Mypes del distrito de Satipo, 2017.**

#### **4.2.1.1 Como financia su actividad productiva.**

Los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, el 60% se autofinancia para su actividad empresarial, es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos propios (ver tabla 1). Datos contrarios a lo encontrado por **Reyna, Tafur, Lozano y Lachi cuyas** Mypes estudiadas financian su actividad empresarial por intermedio de terceros es decir por intermedio de las entidades financieras. Al respecto el teórico **Puente**, sostiene que el objetivo de las finanzas corporativas es la de maximizar el valor de la empresa y justamente para conseguir este objetivo tiene mucho que ver, como se financia la empresa; en otras palabras cuál es su estructura de su capital.

#### **4.2.1.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidad recurre para obtener financiamiento.**

Los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, el 60% se autofinancia para su actividad empresarial, es decir, las empresas no recurren a entidades bancarias para obtener financiamiento (ver tabla 2). Datos contrarios a lo encontrado por **Reyna, Tafur, Lozano y Lachi cuyas** Mypes estudiadas financian su actividad empresarial por intermedio de las entidades financieras, recurriendo al Banco de Crédito, Banco Continental entre otros. Al respecto **Puente** sostiene que, definitivamente la estructura de

capital es relevante para la empresa, un mayor apalancamiento financiero (crédito bancarios) si es que la empresa está generando utilidades, incrementará el valor de la empresa y consecuentemente su rentabilidad.

#### **4.2.1.3 Qué tasa de interés mensual paga a las entidades bancarias.**

Los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, el 60% se autofinancia para su actividad empresarial, es decir, las empresas no precisan que tasa de interés mensual pagan (ver tabla 3). Datos contrarios a lo encontrado por **Reyna, Tafur, Lozano y Lachi cuyas** Mypes estudiadas financian su actividad empresarial por intermedio de las entidades financieras, pagando diversos porcentajes de tasas de interés mensual por sus créditos obtenidos. Al respecto la literatura de **Puente**, indica que según las proposiciones de M&M (Franco Modigliani y Merton Miller), la estructura de capital cuando se incorpora crédito bancarios, es definitivamente relevante para la empresa, puesto que existe un efecto de escudo fiscal por los intereses a pagar, los cuales reducen el monto imponible para efectos de cálculo del impuesto.

#### **4.2.1.4 Que entidades le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.**

Los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, el 60% se autofinancia para su actividad empresarial, es decir, las empresas no precisan que entidades le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito (ver tabla 10). Datos contrarios a lo encontrado por

**Reyna, Tafur, Lozano y Lachi cuyas** Mypes estudiadas indicaron que las entidades bancarias les otorgaron facilidades para la obtención del crédito. AL respecto **Silipú** indica que muchas empresas al ser informal no acceden a fuentes de financiamiento y a los beneficios que otorgan los bancos.

#### **4.2.1.5 Monto promedio del crédito otorgado.**

Los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, el 60% se autofinancia para su actividad empresarial, por lo tanto, las empresas no precisan el monto promedio del crédito otorgado (ver tabla 12). Datos contrarios a lo encontrado por **Reyna, Tafur, Lozano y Lachi cuyas** Mypes estudiadas cuyos montos promedios recibidos por parte de las entidades financieras fueron más de S/ 24,111. Al respecto la literatura de **Puente** señala que, hay que tomar especial atención a los montos con la cual las empresas se financian, es decir, empresas que toman un alto endeudamiento corren el riesgo de la caer en insolvencia y quiebra, así como, empresas menos atractiva para los inversionistas por el riesgo que ello supone, disminuyendo así el valor de la empresa.

#### **4.2.1.6 Tiempo del crédito solicitado.**

Los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, el 60% se autofinancia para su actividad empresarial, es decir, las empresas no precisan a que tiempo fueron los créditos solicitados (ver tabla 13). Datos contrarios a lo encontrado por **Reyna, Tafur, Lozano y Lachi cuyas** Mypes estudiadas, sus créditos bancarios fueron a largo plazo. Al

respecto la literatura de **Silipú**, nos indica que, que debemos tener en cuenta el costo del dinero en el tiempo, y depende del micro empresario cuantificarlo; más aún si las inversiones serán a largo plazo, entonces los créditos deberán ser a largo plazo.

#### **4.2.1.7 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo.**

Los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, el 60% se autofinancia para su actividad empresarial, es decir, las empresas no precisan en qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo (ver tabla 14). Datos contrarios a lo encontrado por **Reyna, Tafur, Lozano y Lachi cuyas** Mypes estudiadas utilizaron sus créditos como capital de trabajo, mejoramiento de sus infraestructura. Al respecto la literatura de **Silipú**, nos indica que según la teoría de la estructura de capital, las empresas deben evaluar la oportunidad de endeudarse para poder crecer, muchas empresas han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio fue mayor al costo de la deuda, es decir, endeudarse vía crédito financiero y utilizar dicho crédito como capital de trabajo sin afectar las utilidades futuras.

#### **4.2.2 Capacitación de las Mypes del distrito de Satipo, 2017.**

##### **4.1.2.1 Recibió Usted para el otorgamiento del crédito.**

Los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, el 60% se autofinancia para su actividad empresarial, es decir, las empresas no precisan si recibió capacitación para el otorgamiento del crédito (ver tabla 15). Datos contrarios a lo encontrado por **Reyna, Tafur y Lachi**

**cuyas** Mypes estudiadas si fueron capacitados previo al otorgamiento del crédito financiero; asimismo, **Amaya**, en sus resultados, precisa que solo el 30% de micro empresarios se capacita. Más aún, **Carrera** sostiene que el empresario/gerente es un elemento fundamental para crear valor en la empresa, es necesario su capacitación en temas gerenciales, factores que son relevante para el desarrollo de la empresa.

#### **4.2.2.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted, en el último año.**

Los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, el 40% recibió una capacitación en el último año (ver tabla 16). Estos datos son similares a lo encontrado por **Reyna y Tafur**, donde el micro empresario sí se capacito una vez en el último año. Al respecto **Carrera** recomienda que se deben diseñar programas de capacitación permanentes, enfocados a desarrollar habilidades directivas de los empresarios.

#### **4.2.2.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Usted.**

El 80% de los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, se capacitó en Inversión del crédito financiero y en manejo empresarial (ver tabla 17). Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Tafur**, cuyos cursos de capacitación que recibieron fueron en servicio al cliente y gestión empresarial, y por los datos de **Lozano**, cuyas mypes estudiadas no fueron capacitadas. Al respecto la literatura de **Economía y Empresa**, sostiene que el capital humano se debe capacitar en diferentes temas, con el fin de potenciar su conocimiento y desarrollo de las habilidades

y destrezas.

#### **4.2.2.4 El personal de su empresa. Ha recibido algún tipo de capacitación.**

El 80% de los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, capacitó a su personal (ver tabla 18). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Tafur y Lachi** cuyas Mypes estudiadas el 70% capacitan a su personal. Al respecto la literatura de **Economía y Empresa** sostiene que uno de los objetivos de la capacitación es proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados en términos de conocimiento, habilidades y actitudes para un mejor desempeño de su trabajo. Más aún, a través de la capacitación se logra que el perfil del colaborador se eduque a nivel de conocimiento, habilidades y actitudes.

#### **4.2.2.3 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión.**

El 100% de los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, considera que la capacitación es una inversión (ver tabla 20). Estos resultados son contrarios a lo encontrado por. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Lozano y Lachi**, donde las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es considerada como una inversión. Al respecto la literatura de **Economía y Empresa**, sostiene que la capacitación desarrolla el sentido de la responsabilidad a través de una pequeña inversión para una mayor competitividad, logra que los ejecutivos y empleados logren un mejor desempeño en sus puestos actuales como futuros.

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

El 100% de los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, considera a la capacitación de su personal relevante para su empresa (ver tabla 21). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Lozano** y **Lachi** donde las micro y pequeñas empresas estudiadas consideran a la capacitación relevante. Al respecto la literatura de **Chester** sostiene que una empresa cuyo personal esté debidamente capacitado funcionará correctamente, con eficiencia y logrará cumplir sus objetivos, tanto personales como los objetivos empresariales.

#### **4.2.3 Rentabilidad de las Mypes del distrito de Satipo, 2017.**

##### **4.2.3.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.**

El 100% de los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa (ver tabla 23). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Lozano**, donde el 80% precisó que el financiamiento sí mejoro su rentabilidad, por otro lado, estos datos son contrarios a lo encontrado por **Lachi** donde el 77% de las Mypes estudiadas no indicaron si el financiamiento mejoro su rentabilidad empresarial. Al respecto la literatura de **Bertein**, nos indica que la rentabilidad es la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados.

#### **4.2.3.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.**

El 100% de los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa (ver tabla 24). Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Lozano y Lachi** donde las Mypes estudiadas no precisan si la capacitación mejoro su rentabilidad empresarial. Al respecto la literatura de **Chester** sostiene en la teoría de las Relaciones Humanas y la Capacitación, el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir, gracias a la capacitación de su capital humano, la empresa podrá cuantificar sus utilidades.

#### **4.2.3.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.**

El 80% de los micro empresarios encuestados del rubro financieras del distrito de Satipo, cree que su rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años (ver tabla 25). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Tafur y Lozano**, cuyas Mypes estudiadas indicaron su rentabilidad ha mejorado en los últimos años. Al respecto la literatura de **Bertein**, sostiene que la rentabilidad financiera o ROE, correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad en un periodo determinado de tiempo.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Conclusiones**

#### **5.1.1. Financiamiento de las Mypes**

La mayoría de las Mypes autofinancia su actividad productiva, desconociendo intereses, plazos, montos de los créditos financieros que otorgan las entidades financieras.

#### **5.1.2. Capacitación de las Mypes**

Solo el 40% de las micro y pequeñas se capacitan, en temas de inversión del crédito financiero y manejo empresarial, el 80% capacita a su personal, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa, el 60% capacitó a su personal en manejo eficiente del microcrédito.

#### **5.1.3. Rentabilidad de las Mypes**

Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años y creen que el financiamiento y a la capacitación, mejoro su rentabilidad empresarial.

## **VI. RECOMENDACIONES**

- A las autoridades municipales y regionales, crear programas de capacitación dirigidos a los micro y pequeños empresarios, ello permitirá mejorar los niveles de rentabilidad del micro empresario, así como mejorar los niveles de recaudación de impuestos y enfrentar el flagelo del desempleo.
- Recomendamos al micro y pequeño empresario capacitar a su personal, porque la capacitación es un factor relevante para el desarrollo de la empresa, por lo menos tres veces al año, en temas inherentes al giro del negocio.
- Recomendamos al micro y pequeño empresario, hacer unos de los indicadores de gestión, ello le permitirá tomar decisiones acertadas con la finalidad de mejorar sus indicadores de rentabilidad.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1. Referencias Bibliográficas

- Amaya G. J. (2014), *Caracterización de la formalización y la capacitación de las mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de gas doméstico en el distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012 – 2013*. (p. 6). (Tesis de pre grado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034537>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Carrera M. M. (2012), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>
- Carrillo L. (2013), *Concepto de Capacitación*. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL, (2013), *Coyuntura Laboral en América Latina y el caribe*. (Informe de Investigación). Recupero de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-americas/---ro-lima/Documents/publication/wcms\\_213795.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-americas/---ro-lima/Documents/publication/wcms_213795.pdf)

- Crece Negocios (2014), *Definición de rentabilidad* Recuperado de <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Chacaltana (2005), *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. Recuperado de <http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/empleo/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Chester B. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Definición (2013), *Definición de Financiamiento*. Recuperado de <http://www.definicion.org/financiamiento>.
- Definición (2013), *Definición de Capacitación*. Recuperado de <http://definicion.com.mx/capacitacion.html>
- Delfín F. L. (2008), *Gestión de ambientes virtuales para la capacitación de empresarios de Pymes en el estado de Veracruz*. (Informe de investigación, Programa: Doctorado en Gestión y Control. Universidad de Veracruzana). Recuperado de [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:uflVJ1QJ-ngJ:www.cladea.org/home/index.php%3Foption%3Dcom\\_phocadownload%26view%3Dcategory%26download%3D63:flor-lucila-delfin-pozo%26id%3D7:vi-coloquio-pre-doctoral%26Itemid%3D354+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:uflVJ1QJ-ngJ:www.cladea.org/home/index.php%3Foption%3Dcom_phocadownload%26view%3Dcategory%26download%3D63:flor-lucila-delfin-pozo%26id%3D7:vi-coloquio-pre-doctoral%26Itemid%3D354+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe)
- Drucaroff S. y Balestra J. (2013), *Desarrollo y competitividad de las Pymes industriales*. (p. 2). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com>

[com/search?q=cache:h2q3HD-vGskJ:www.bo.emb-japan.go.jp/files/000208078.pdf+&cd=10&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe](http://www.bo.emb-japan.go.jp/files/000208078.pdf+&cd=10&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe)

Economía y Empresa (2018), *Capacitación laboral en la gestión administrativa de las medianas empresas del municipio de Jutiapa*. Recuperado de <http://html.rincondelvago.com/capacitacion-laboral-en-la-gestion->

Equihua A. (2017) *Financiamiento que tu empresa puede tener*. Recuperado de <http://instintoemprendedor.com/6-fuentes-de-financiamiento-increibles/>

Estévez J. (2003), *Encuentro nacional de la microempresa. “La microempresa, Pilar del crecimiento de las Naciones”*. Recuperado de <http://www.sofofa.cl/eventos/2003/mayogo/microempresas/jaimeEstevez.pdf>.

Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Gonzales J. (2007), *Capacitación de dirigentes, base fundamental del desarrollo de las instituciones educativas*. (Informe de Investigación). Recuperado de [http://www.monografias.com/trabajos55/capacitar-dirigentes/capacitar\\_dirigentes2.shtml](http://www.monografias.com/trabajos55/capacitar-dirigentes/capacitar_dirigentes2.shtml)

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014), *Metodología de la investigación*. Investigación cuantitativa (p. 5), México. McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Jaramillo M. y Valdivia N. (2005), *Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú*. Recuperado de <http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.pdf>

- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV
- Kuschel E. C. (2008), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de [http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel\\_e/pdfAmont/de-kuschel\\_e.pdf](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf)
- Lachi R. P. (2016), *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Manantay, 2015*. (p. 5). (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- La Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), *Políticas para las Mipymes Frente a la Crisis – Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa*. (Informe de Investigación). Recuperado de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_191351.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf)
- Lozano V. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010* (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

- Luces A. (2011), *Teoría del Financiamiento*. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>
- Mares C. (s.f.), *Las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú*. Recuperado de [http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares\\_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Matute G., Albújar H., Janampa L., Odar R., y Osorio M. del C. (2008), *Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana*. (Libro de Investigación, Universidad ESAN). Recuperado de [http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema\\_nacional\\_de\\_capacitaci%C3%B3n\\_mype\\_peruana.pdf](http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf)
- Murcia (2011), *Los intereses estipulados por las casas de empeño “suponen un atraco hacia los usuarios”*. (Informe de Investigación). Recuperado de <http://www.20minutos.es/noticia/1148846/0/>
- Mypes Perú (2011), *Mypes nuestra empresa*. Recuperado de <http://www.slideshare.net/xxdanilo87xx/mypes-peru-2011>
- Paningo D., Pasquini R. y Streb M. L. (2007), *Estructura del financiamiento*. (p. 46). Recuperado de <http://www.iaef.org.ar/files/revista/210/estructura.pdf>
- Pérez L. y Campillo F. (2013), *Financiamiento*. (Informe de Investigación). Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>

- Puente A. (2009), *Fianzas corporativas*. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
- Reyna R. (2008), *Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007*". (Tesis de postgrado en Administración). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Saavedra M. L. y Tapia B. (2009), *Las mejores prácticas en las Mipyme Industrial Mexicana*. (Informe de Investigación; Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática-Universidad Nacional Autónoma de México). Recuperado de <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/anteriores/xvi/docs/1W.pdf>
- Sánchez G. (2008), *Formulación de la teoría de la competitividad para el desarrollo empresarial mexicano. Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2008/gsb.htm>
- Sánchez J. P. (2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. (Lección Análisis Contable). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Santander C. K. (2013), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>

- Servicio brasileño de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009), *Desarrollo empresarial y apoyo a las mypes en Brasil: El rol del SEBRAE*. Recuperado de [http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/\\$FILE/SEBRAE-Lages.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/$FILE/SEBRAE-Lages.pdf)
- Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>
- Silipú B. L. (2013), *Estructura de financiamiento en las Mypes*. Recuperado de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Tafur L. M. (2016), *Incidencia del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro mecánica - tornero, del distrito de Callería, periodo 2014-2015*. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Villarán F. (2007), *El mundo de la pequeña empresa*. Recuperado de [http://www.sase.com.pe/consultores/files/2012/09/El\\_mundo\\_de\\_la\\_peque%25C3%25B1a\\_empresa-Fernando\\_Villaran-COPEME-CONFIEP-MINCETUR-Agosto2007-Carat.pdf](http://www.sase.com.pe/consultores/files/2012/09/El_mundo_de_la_peque%25C3%25B1a_empresa-Fernando_Villaran-COPEME-CONFIEP-MINCETUR-Agosto2007-Carat.pdf)

Yañez G. (2013), *Proyectos de inversión y La teoría de la rentabilidad*.

Recuperado de <https://www.rankia.mx/blog/actitudfinanciera/1751728-proyectos-inversion-teoria-rentabilidad>

Zamora A. I. (2014), *Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los*

*sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán*. (Libro de

investigación). Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011>

[c/981/concepto%20de%20](http://www.eumed.net/libros-gratis/2011)rentabilidad.html

Zhamin B. (2013), *Diccionario de economía*. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>.

## 7.2. Anexo

### 7.2.1 Anexo 1: Cuestionario



---

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

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las  
micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017”**

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

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

Razón Social:.....RUC N° .....

#### **I. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

##### **1.1 Cómo financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): .....

Con financiamiento de terceros: .....

##### **1.2 Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

1.3 Que tasa de interés mensual paga.....

1.4 Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....

1.5 Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....

- 1.6 Prestamistas o usureros.....
- 1.7 Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 1.8 Otros (especificar).....
- 1.9 Que tasa de interés mensual paga.....
- 1.10 **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias..... Las entidades no bancarias..... Los prestamistas usureros.....
- 1.11 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si..... No.....
- 1.12 Monto Promedio de crédito otorgado: .....
- 1.13 **Tiempo del crédito solicitado:**  
El crédito fue de corto plazo: .... Largo plazo: ....
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....  
Otros-Especificar:.....

## **II. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:**

- 2.1 **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**  
Si.....No.....
- 2.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**  
Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- 2.3 **Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:**  
Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....  
Administración de recursos humanos.....  
Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....
- 2.4 **El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?**  
Si.....No.....
- 2.5 **Si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.**  
Un Curso..... Dos Cursos..... Tres Cursos.....  
Más de 3 cursos.....
- 2.6 **Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:**  
Si..... No.....

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

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

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

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

Otros: Especificar.....

### **III. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:**

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

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

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

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

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

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

Satipo, julio del 2018

## 7.2.2 Anexo 2: Tablas y figuras de resultados.

- Respecto al financiamiento:

**Tabla 1**

*Cómo financia su actividad productiva.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	3	60,0
	Financiamiento de terceros	2	40,0
	Total	5	100,0

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

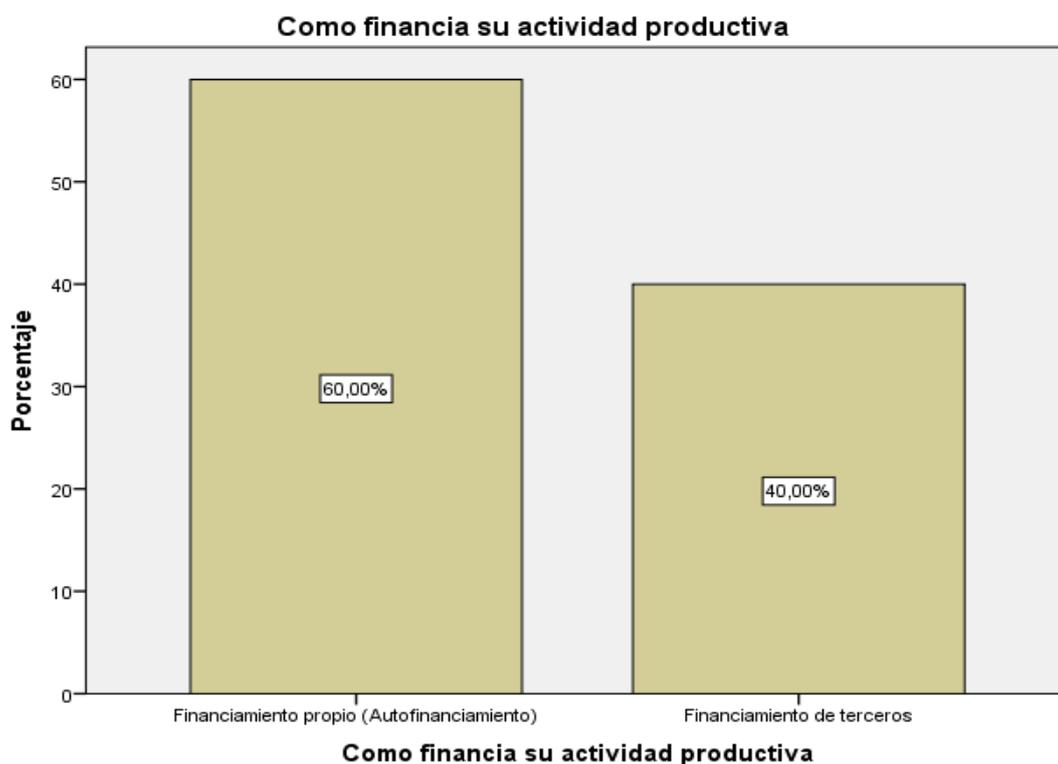


Figura 1. Como financia su actividad productiva.

Fuente: Tabla 1

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% se autofinancia su actividad productiva, mientras que del 40% su financiamiento es por terceros.

**Tabla 2**

*Si el financiamiento es de terceros: A qué entidad recurre para obtener financiamiento.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Banco de credito (BCP)	1	20,0
	Banco Continental	1	20,0
	No realiza financiamiento	3	60,0
	Total	5	100,0

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

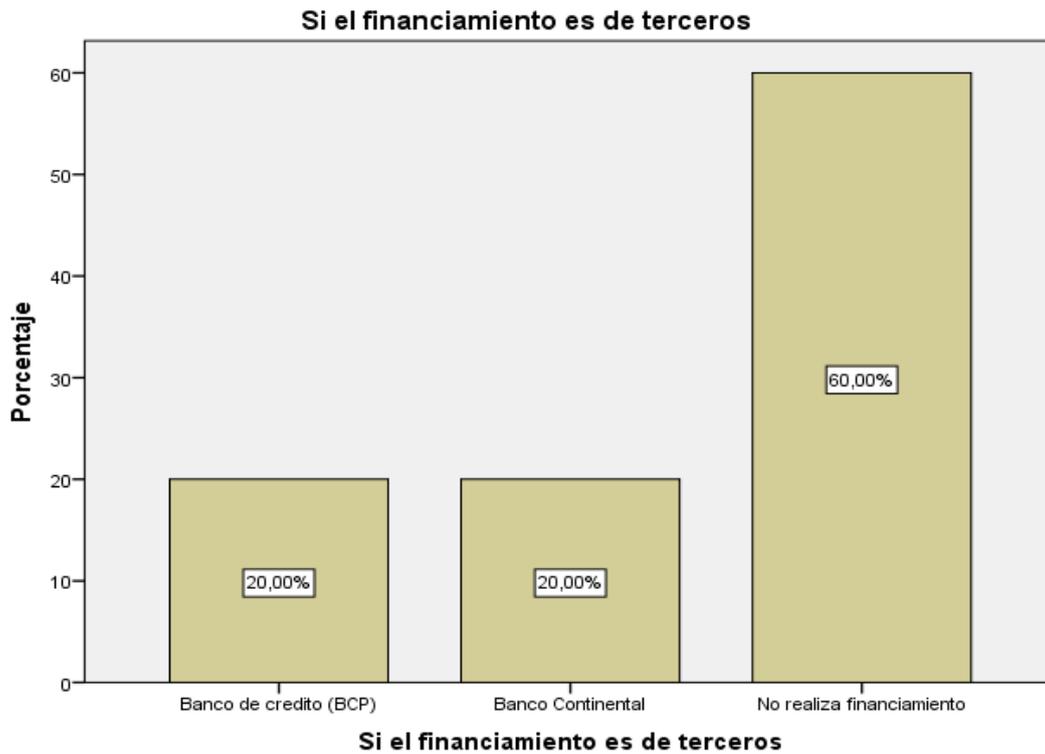


Figura 2. Si el financiamiento es de terceros: A qué entidad recurre para obtener financiamiento.

Fuente: Tabla 2

## INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 60% no realiza financiamiento, el 20% acude al Banco de Crédito, mientras que el 20% se financia por intermedio del Banco Continental.

**Tabla 3**

***Qué tasa de interés mensual paga a las entidades bancarias.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	0.1 a 2%	1	20,0
	2,1 a 4%	1	20,0
	No realiza financiamiento	3	60,0
Total		5	100,0

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

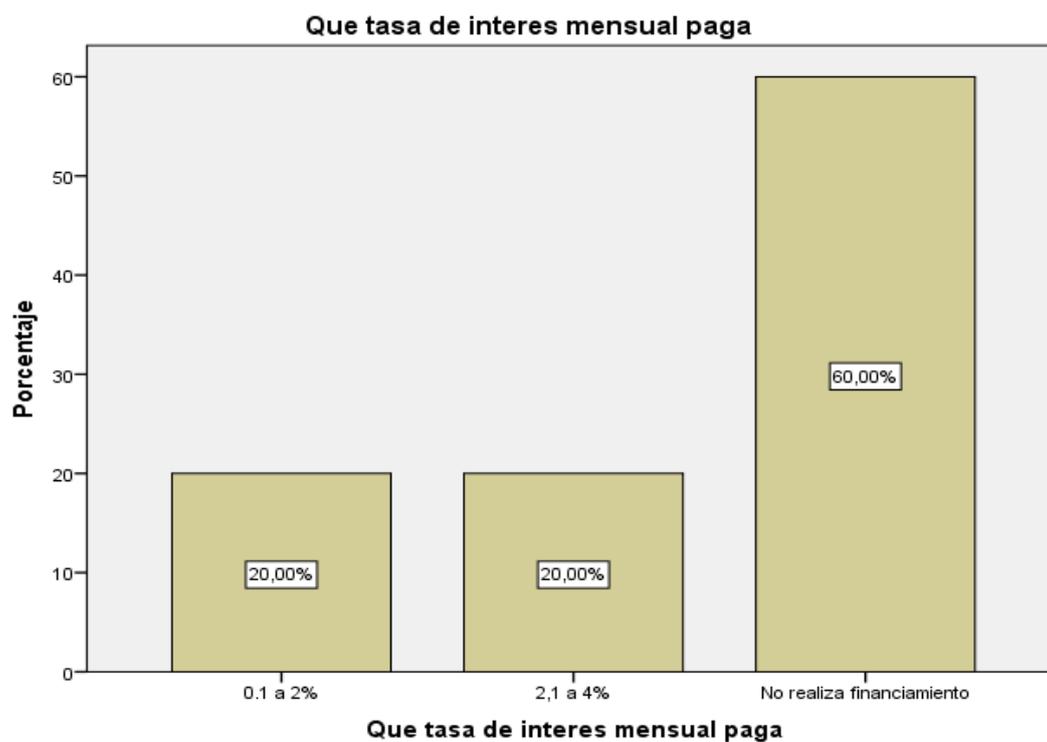


Figura 3. Qué tasa de interés mensual paga a las entidades bancarias.

Fuente: Tabla 3

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 3, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% no precisa el tipo de tasa de interés mensual que paga porque no realizó financiamiento, el 20% paga de 0.1% a 2% de interés mensual a las entidades bancarias, mientras que el 20% paga de 2.1% a 4% de interés mensual.

**Tabla 4**  
***Entidades no bancarias.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realiza financiamiento	5	100,0

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

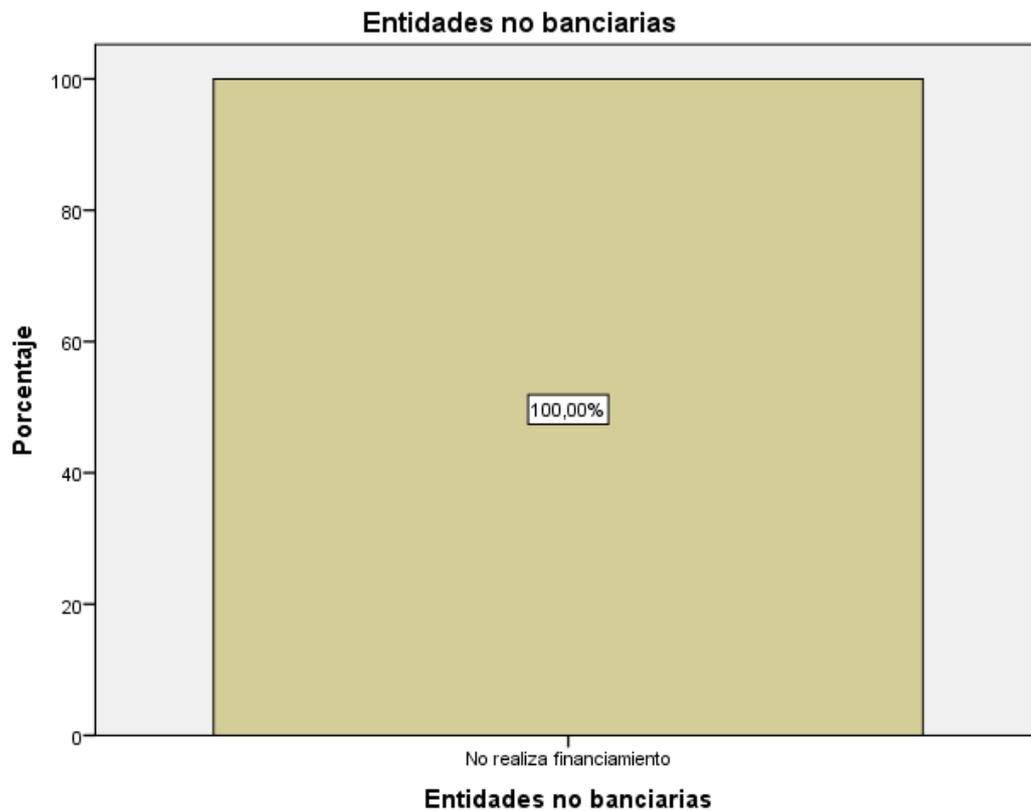


Figura 4. Entidades no bancarias.

Fuente: Tabla 4

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 4, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas no realiza financiamiento en las entidades no bancarias.

**Tabla 5**  
**Tasa de interés de las entidades no bancarias.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realiza financiamiento	5	100,0

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

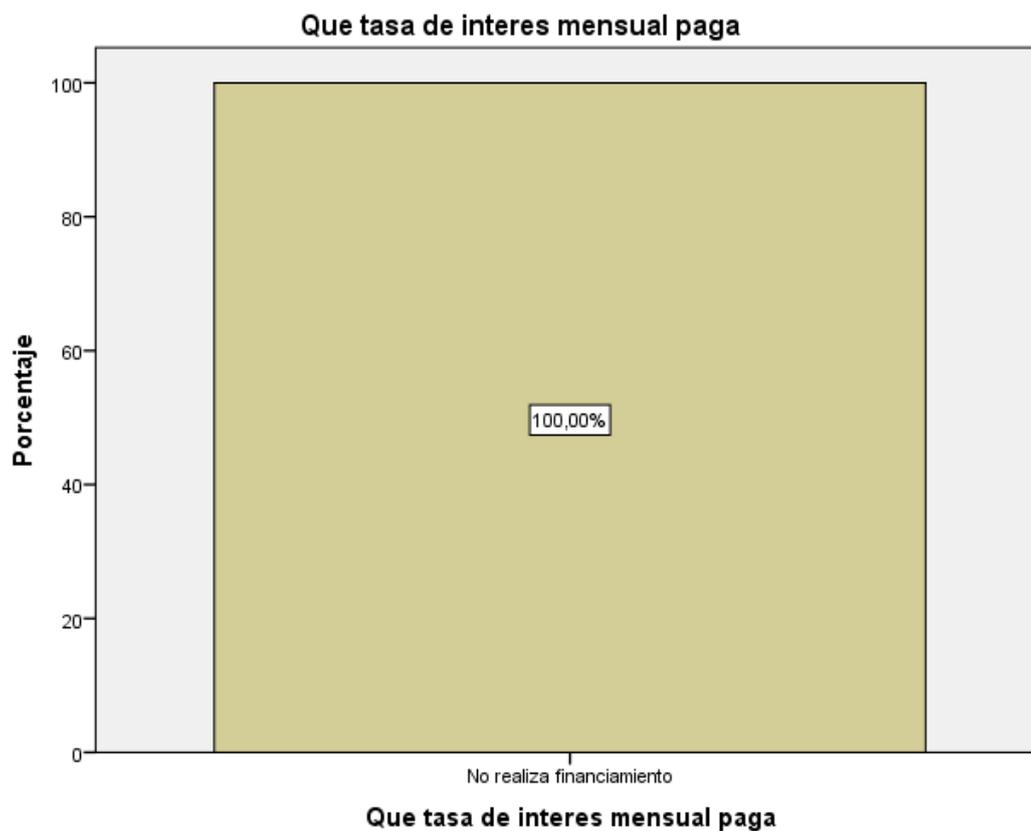


Figura 5. Tasa de interés de las entidades no bancarias.

Fuente: Tabla 5

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 5, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no paga tasa de interés a las entidades no bancarias porque no acudió a financiarse en estas entidades.

**Tabla 6**

***Prestamistas o usureros.***

	Frecuencia	Porcentaje
Válido No realiza financiamiento	5	100,0

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

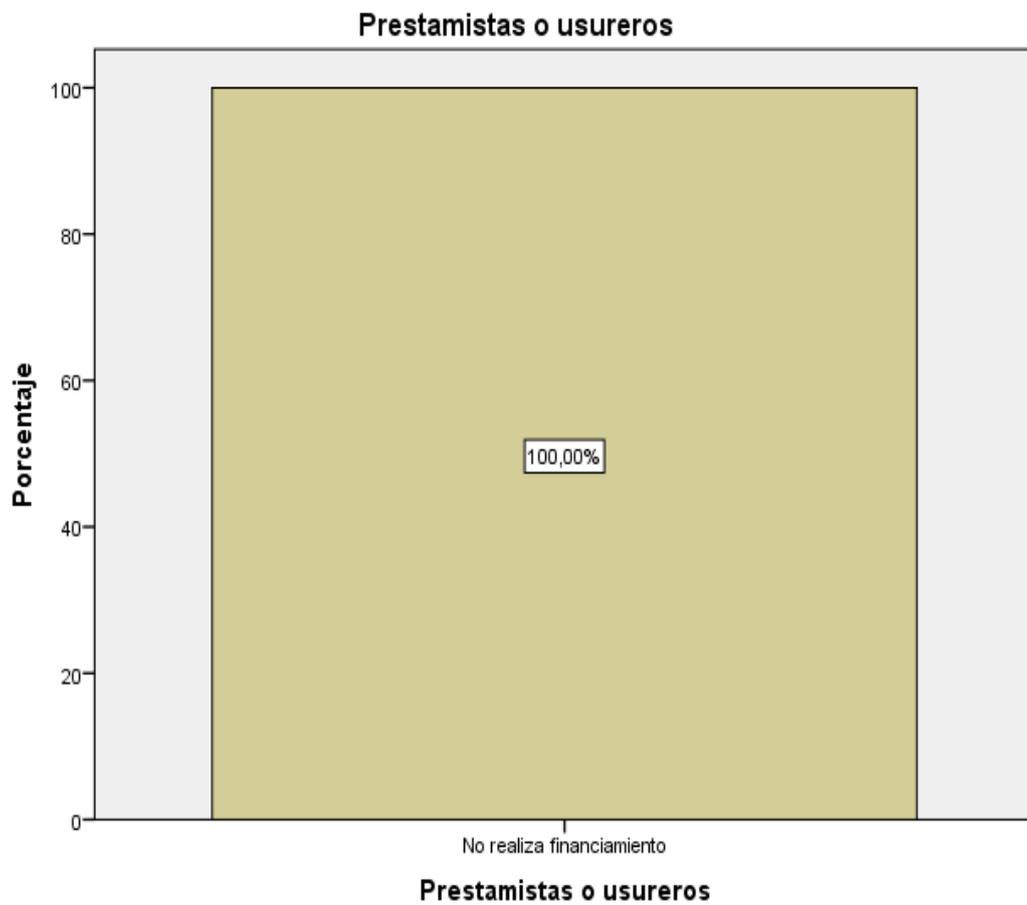


Figura 6. Prestamistas o usureros.

Fuente: Tabla 6

**INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 6, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no realizó financiamiento en los prestamistas o usureros.

**Tabla 7**

***Tasa de interés mensual que paga a los prestamistas o usureros.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realiza financiamiento	5	100,0

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

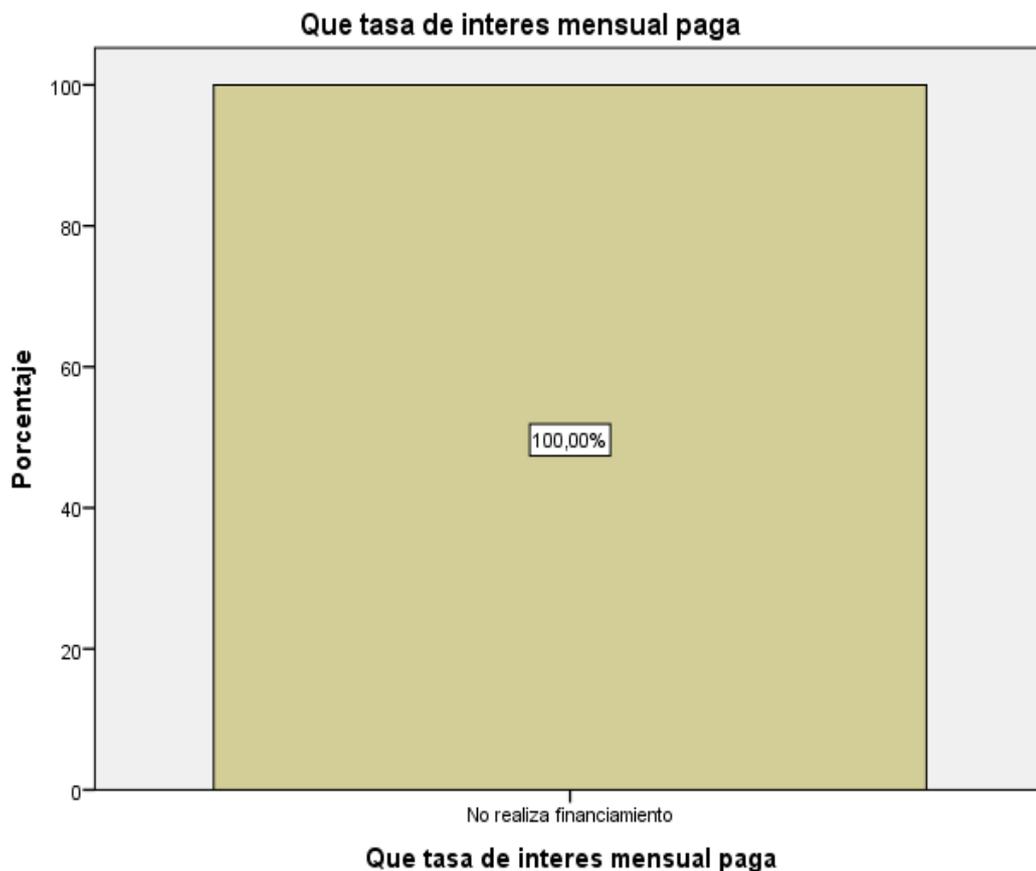


Figura 7. Tasa de interés mensual que pagan a los prestamistas o usureros.

Fuente: Tabla 7

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 7, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no pagó tasa de interés mensual a los prestamistas o usureros porque no realizó financiamiento en estas personas.

**Tabla 8**  
**Otras entidades**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realiza financiamiento	5	100,0

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

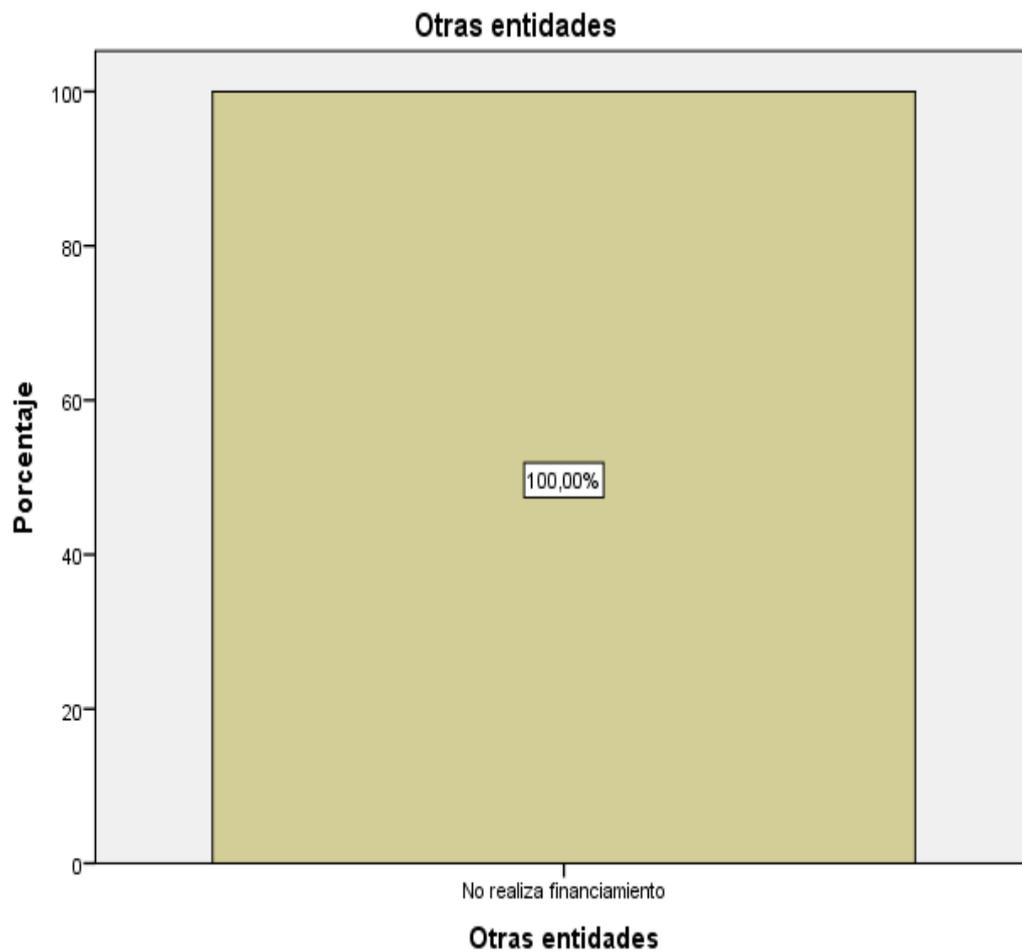


Figura 8. Otras entidades.

Fuente: Tabla 8

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 8, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no realizó financiamiento en otras entidades.

**Tabla 9**

***Tasa de interés mensual que paga a otras entidades.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realiza financiamiento	5	100,0

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



Figura 9. Tasa de interés mensual que paga a otras entidades.

Fuente: Tabla 9

## INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 9, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no pagó tasa de interés mensual a otras entidades, porque no realizó financiamiento.

**Tabla 10**

***Qué entidades le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidades Bancarias	2	40,0
	No realizan financiamiento	3	60,0
	Total	5	100,0

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

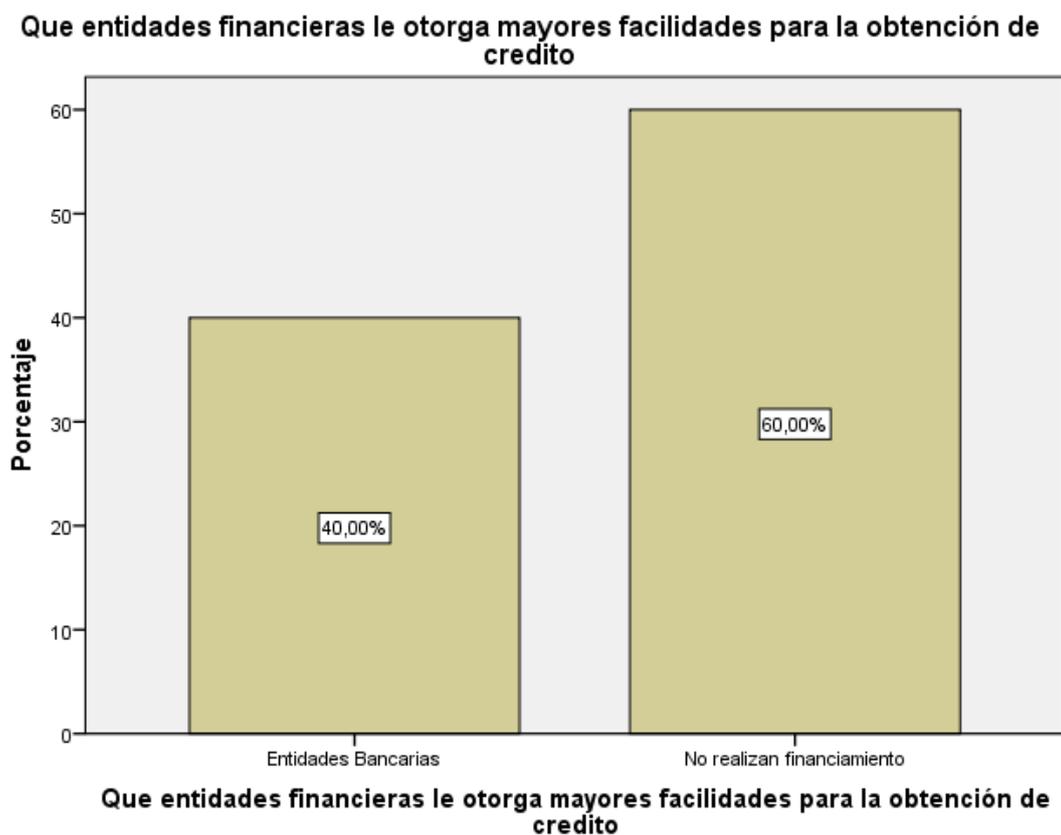


Figura 10. Qué entidades le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.

Fuente: Tabla 10

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 10, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% no precisan que entidades les otorgan mayores facilidades para obtener crédito, mientras que el 40% indica que las entidades bancarias les otorgan facilidades.

**Tabla 11**

***Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	2	40,0
	No realizaron financiamiento	3	60,0
	Total	5	100,0

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



Figura 11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

Fuente: Tabla 11

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 11, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% no precisa que los créditos otorgados fueran en los montos solicitados, mientras que el 40% indica que sí les otorgaron el monto de crédito solicitado.

**Tabla 12**

***Monto promedio del crédito otorgado.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	S/91,000 a más	1	20,0
	No precisa	1	20,0
	No realizaron financiamiento	3	60,0
	Total	5	100,0

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

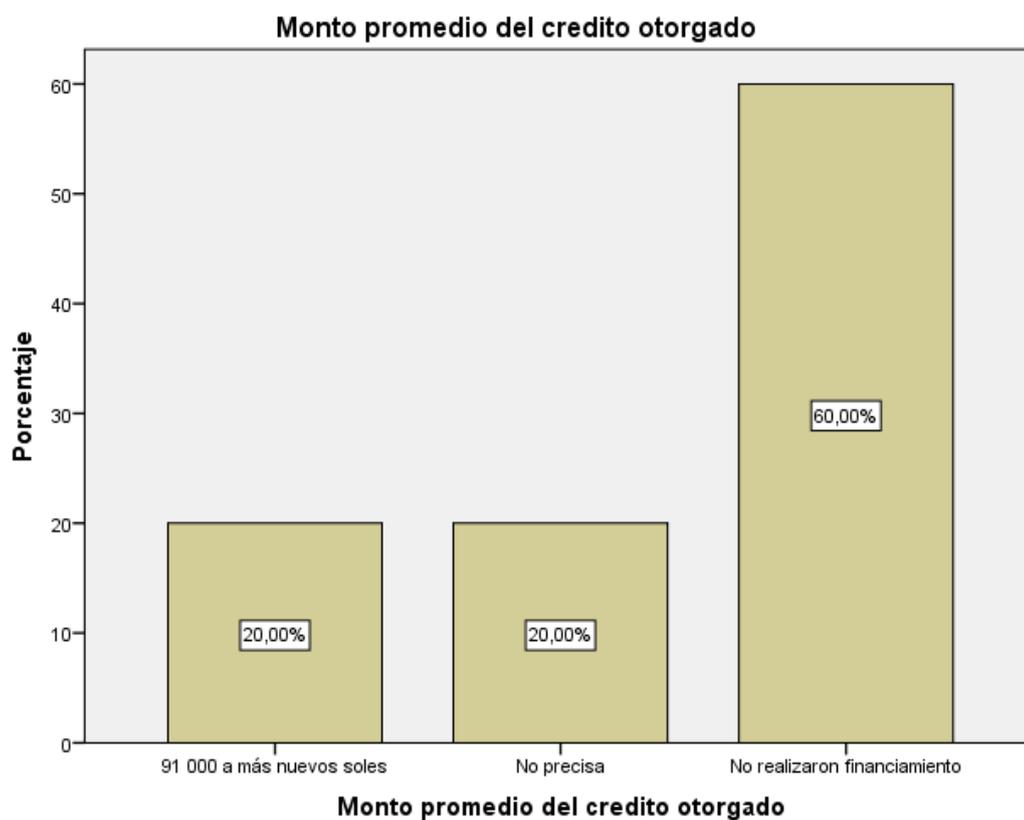


Figura 12. Monto promedio del crédito otorgado.

Fuente: Tabla 12

**INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% no precisa el monto promedio del crédito porque no realizó financiamiento, el 20% indica que en promedio recibió de S/91,000 a más, mientras que el 20% no precisa el monto.

**Tabla 13**

***Tiempo del crédito solicitado.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Largo Pazo	2	40,0
	No realizaron financiamiento	3	60,0
	Total	5	100,0

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

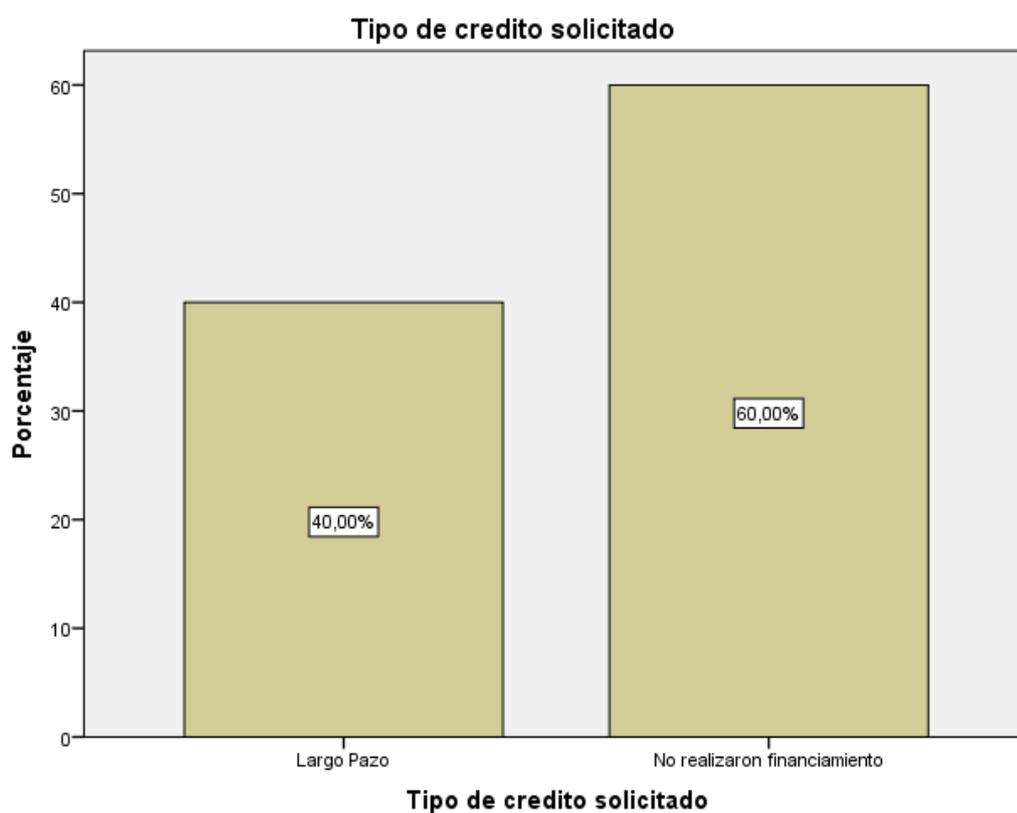


Figura 13. Tiempo del crédito solicitado.

Fuente: Tabla 13

**INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado porque no realizó financiamiento, mientras que el 40% el crédito que obtuvo fue a largo plazo.

**Tabla 14**

***En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo	2	40,0
	No realizaron financiamiento	3	60,0
	Total	5	100,0

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

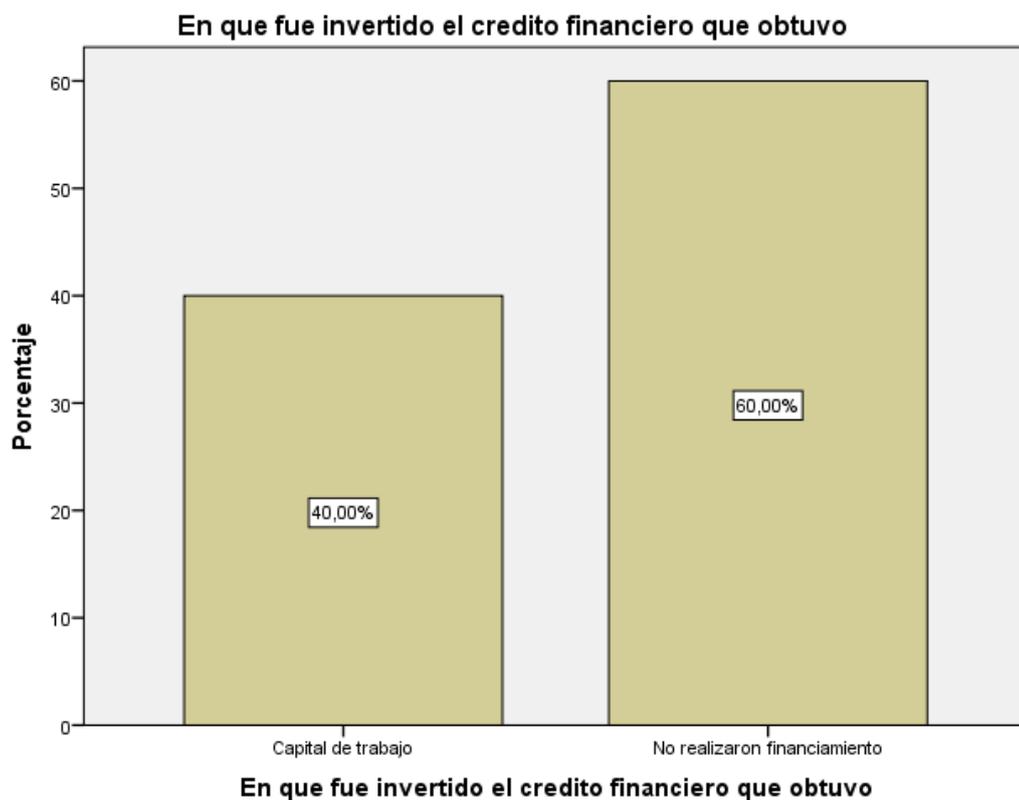


Figura 14. En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo.

Fuente: Tabla 14

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% no precisa en que invirtió el crédito porque no obtuvo financiamiento, mientras que el 40% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo.

- **Respecto a la capacitación:**

**Tabla 15**

***Recibió Ud. capacitación por el otorgamiento de crédito.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	2	40,0
	No realizaron financiamiento	3	60,0
	Total	5	100,0

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

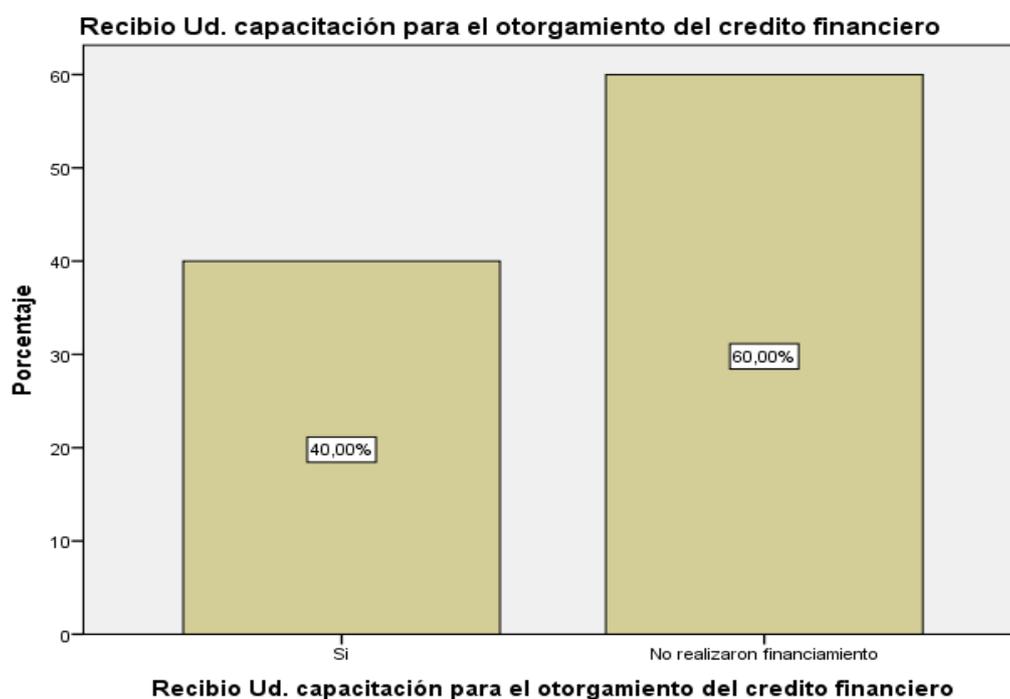


Figura 15. Recibió Ud. capacitación por el otorgamiento del crédito.

Fuente: Tabla 15

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 15, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito porque no realizó financiamiento, mientras que el 40% sí recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

**Tabla 16**

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	0	1	20,0
	1	2	40,0
	3	1	20,0
	Más de 4	1	20,0
	Total	5	100,0

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

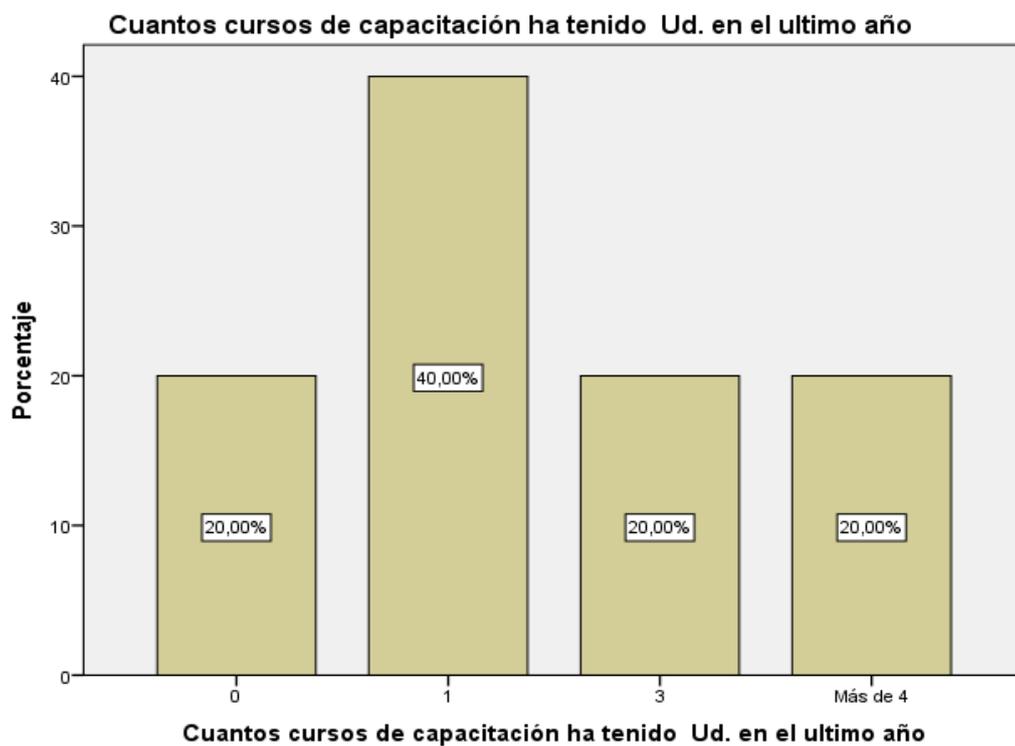


Figura 16. Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En el último año.

Fuente: Tabla 16

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 16, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% recibió 1 capacitación en el último año, el 20% no recibió capacitación, el 20% recibió 3 capacitaciones, mientras que el 20% recibió más de 4 capacitaciones.

**Tabla 17**

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inversión de credito financiero	2	40,0
	Manejo empresarial	2	40,0
	No tuvo capacitación	1	20,0
	Total	5	100,0

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

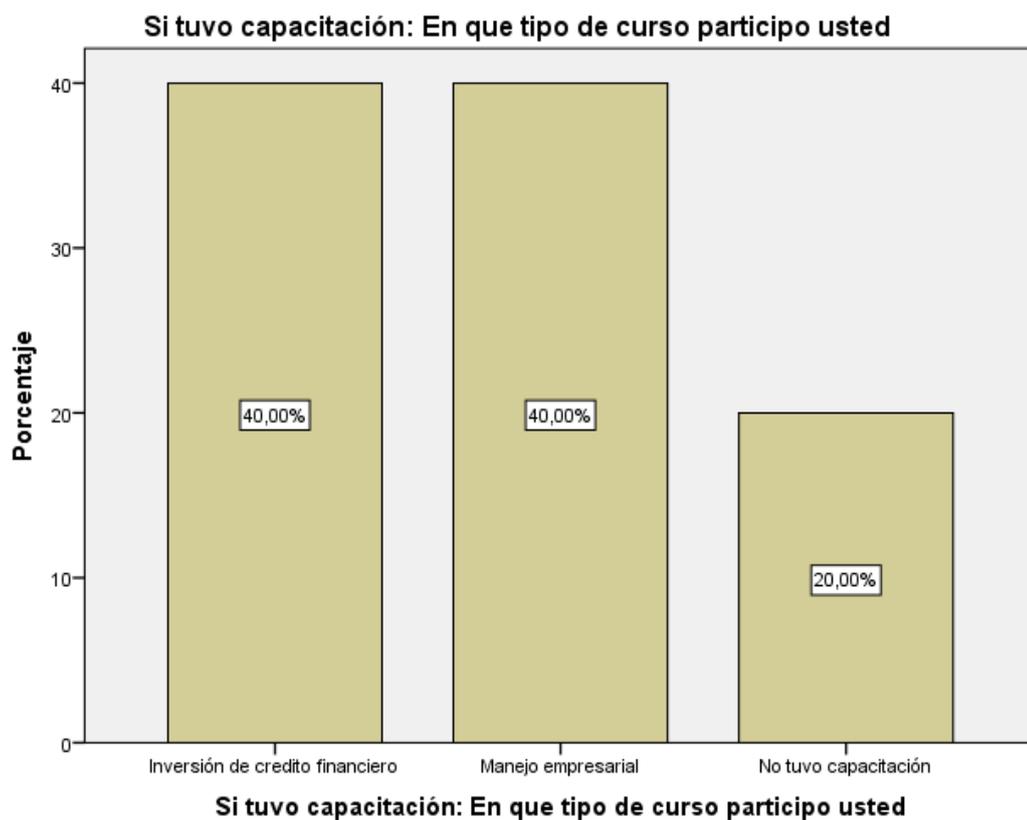


Figura 17. Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.

Fuente: Tabla 17

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% participó en cursos de inversión de crédito financiero, el 40% participo en manejo empresarial, mientras que el 20% no tuvo capacitación.

**Tabla 18**

***El personal de su empresa. Ha recibido algún tipo de capacitación.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	4	80,0
	No	1	20,0
	Total	5	100,0

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

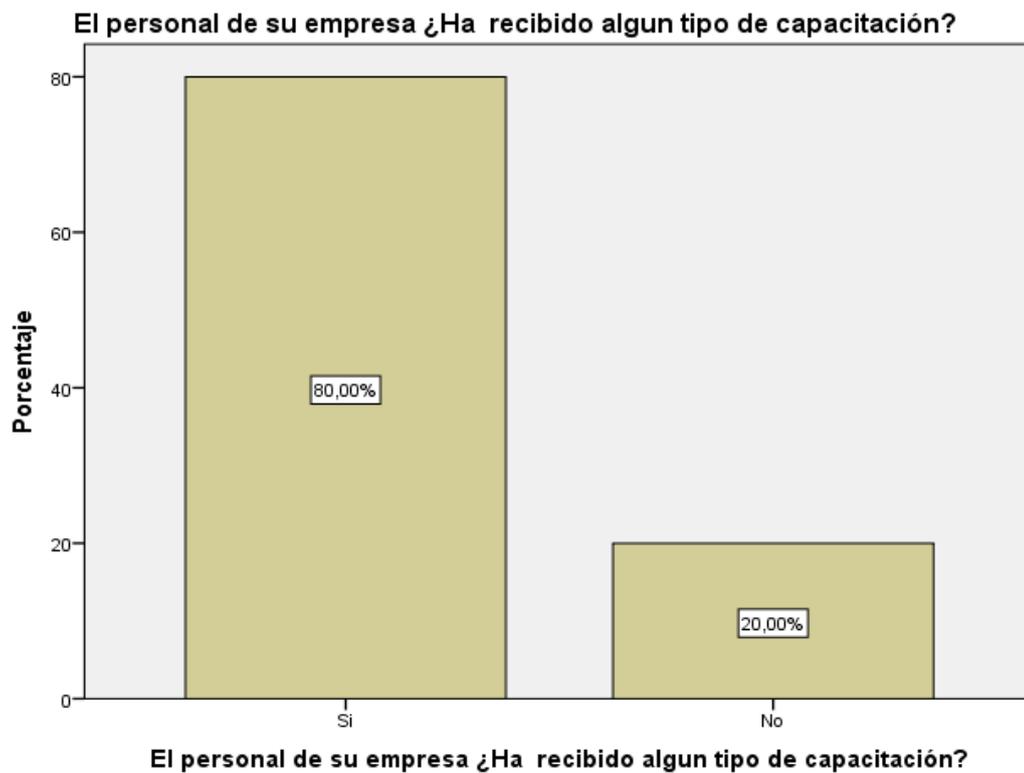


Figura 18. El personal de su empresa. Ha recibido algún tipo de capacitación.

Fuente: Tabla 18

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 80% manifestó que su personal recibió capacitación, mientras que el 20% no recibieron capacitación.

**Tabla 19**

*Sí la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 curso	2	40,0
	3 cursos	1	20,0
	Más de 3 cursos	1	20,0
	0	1	20,0
	Total	5	100,0

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

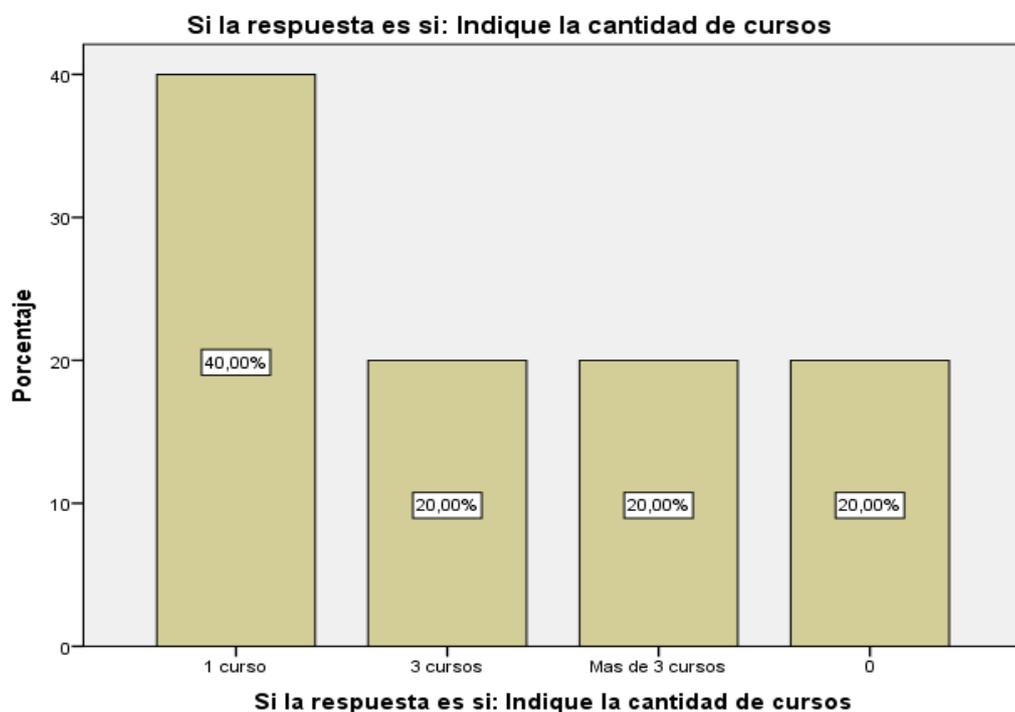


Figura 19. Sí la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos.

Fuente: Tabla 19

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 19, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 40% recibió 1 curso de capacitación, el 20% recibió 3 cursos de capacitación, el 20% más de 3 cursos de capacitación, mientras que el 20% precisó que su personal no recibió cursos de capacitación.

**Tabla 20**

***Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	5	100,0

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

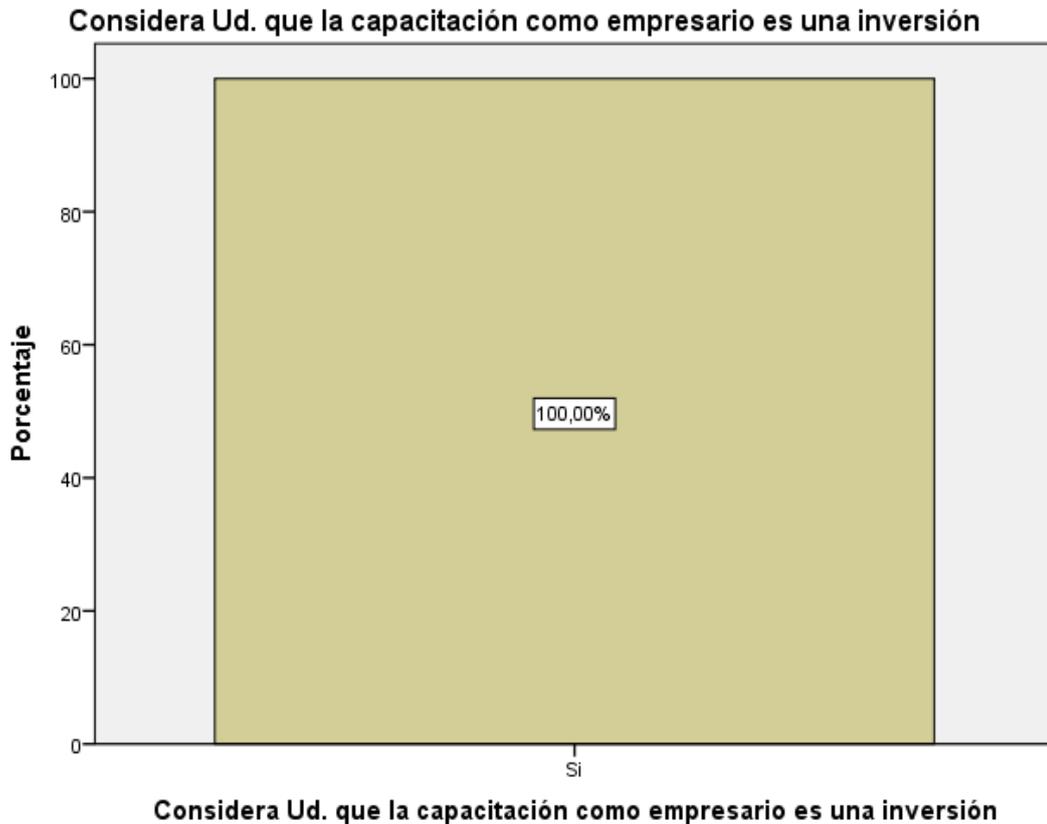


Figura 20. Considera que la capacitación como empresario es una inversión.

Fuente: Tabla 20

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 20, se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como una inversión.

**Tabla 21**

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	5	100,0

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

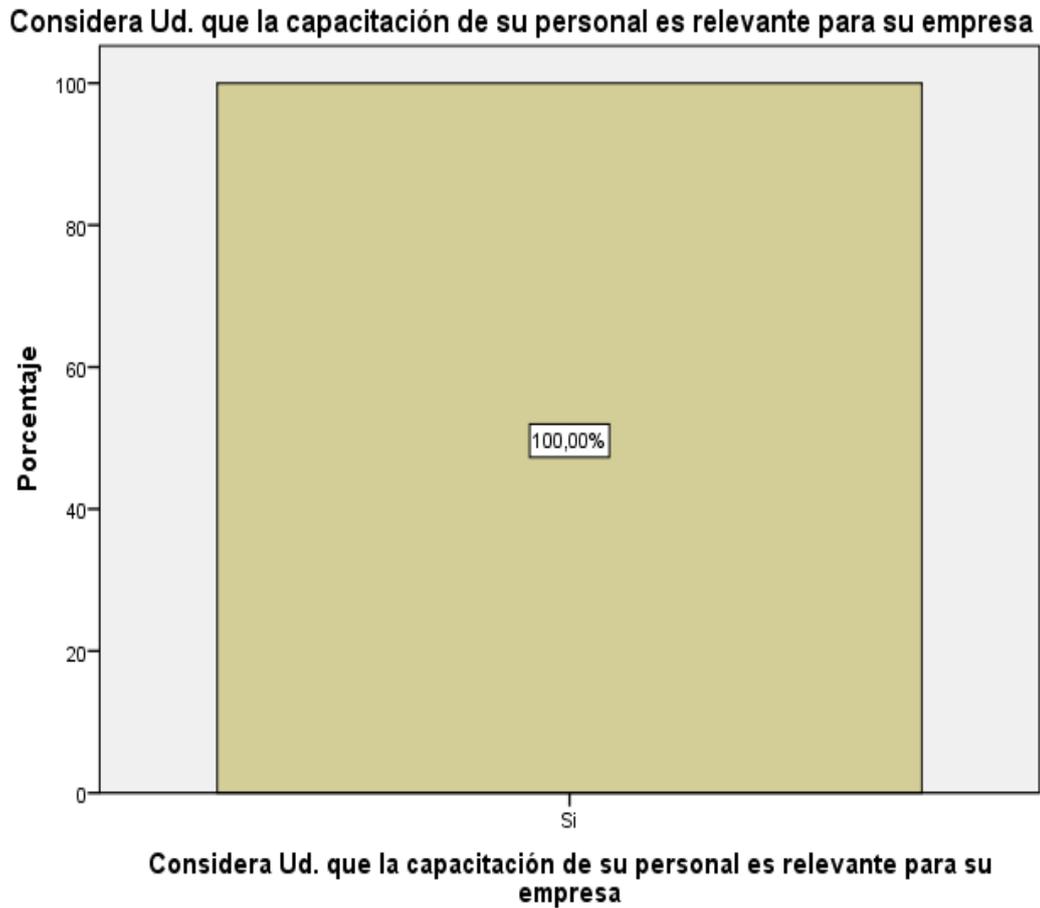


Figura 21. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.

Fuente: Tabla 21

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 21, se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación relevante para su empresa..

**Tabla 22**

***En qué temas capacitó a sus trabajadores.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Manejo eficiente del microcrédito	3	60,0
	Prestación de mejor servicio al cliente	1	20,0
	No tuvieron capacitación	1	20,0
	Total	5	100,0

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



Figura 22. En qué temas capacitó a sus trabajadores.

Fuente: Tabla 22

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 22, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% indica que sus trabajadores se capacitaron en el tema de manejo eficiente del micro crédito, el 20% se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 20% no tuvieron capacitación.

- Respecto a la rentabilidad:

**Tabla 23**

***Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	5	100,0

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

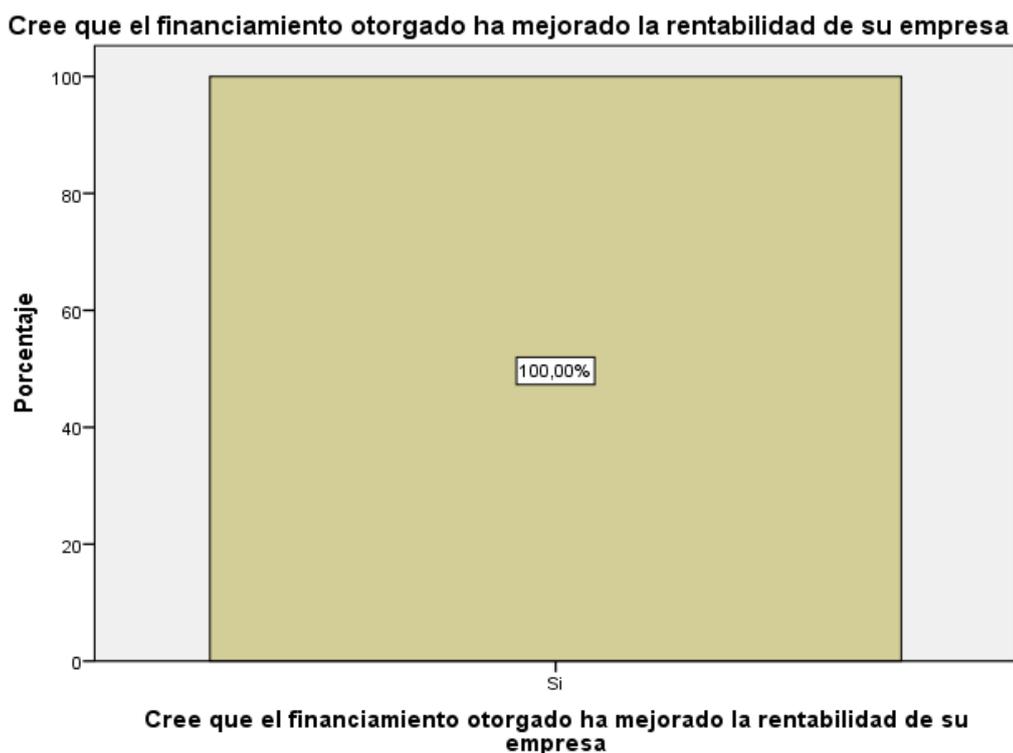


Figura 23. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Fuente: Tabla 23

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 23, se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, indica que el financiamiento otorgado si ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

**Tabla 24**

***Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	5	100,0

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

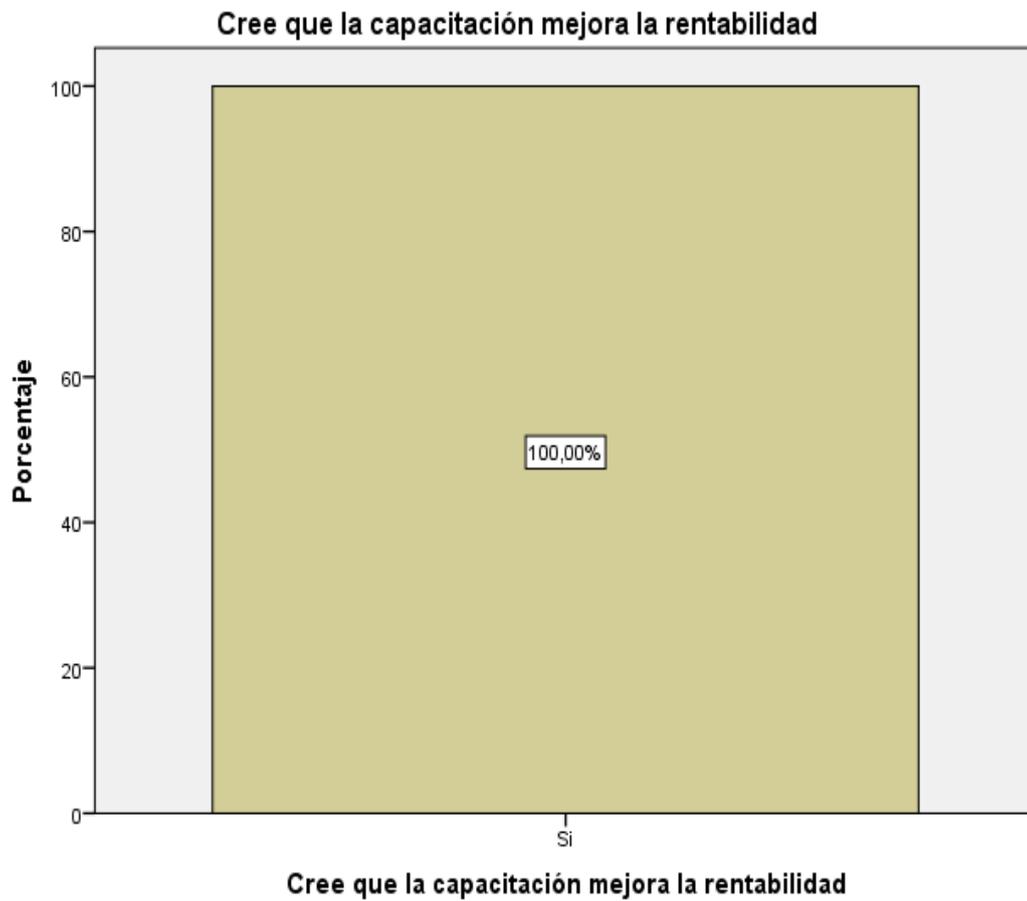


Figura 24. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.

Fuente: Tabla 24

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 24, se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, considera que la capacitación si ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

**Tabla 25**

***Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	4	80,0
	No	1	20,0
	Total	5	100,0

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



Figura 25. Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

Fuente: Tabla 25

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 25, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% considera que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años, mientras que el 20% preció que no.

**Tabla 26**

***Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.***

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	1	20,0
	No	4	80,0
	Total	5	100,0

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

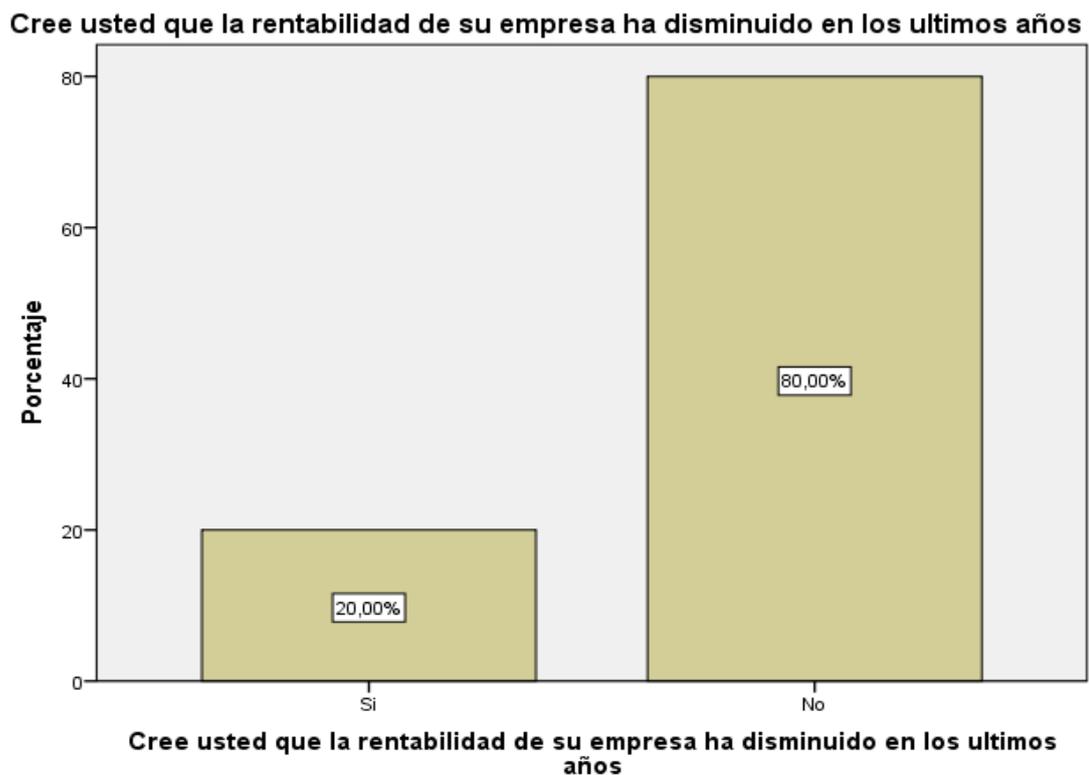


Figura 26. Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.

Fuente: Tabla 26

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 80% considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en el último año, mientras que el 20% precisó que sí disminuyó su rentabilidad empresarial.

### 7.2.3 Anexo 3: Información estadística de la base de datos.

- **Tabla de fiabilidad**

	Estadísticas de elemento		
	Media	Desviación estándar	N
Como financia su actividad productiva	1,40	0,548	5
Si el financiamiento es de terceros	5,40	2,302	5
Que tasa de interés mensual paga	5,20	2,490	5
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	4,60	3,286	5
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	4,60	3,286	5
Monto promedio del credito otorgado	6,20	1,304	5
Tipo de credito solicitado	5,00	2,739	5
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	6,20	1,095	5
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	4,60	3,286	5
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	2,00	2,000	5
Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo usted	2,60	2,510	5
El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	1,20	0,447	5
Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	3,20	2,490	5
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	3,40	2,191	5
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	1,20	0,447	5
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	1,80	0,447	5

- **Prueba de Alfa de Cronbach**

**Resumen de procesamiento de casos**

		<i>N</i>	<i>%</i>
Casos	Válido	5	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	0,0
	Total	5	100,0

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

**Estadísticas de fiabilidad**

<b>Alfa de Cronbach basada en elementos</b>		
<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>estandarizados</b>	<b>N de elementos</b>
0,896	0,832	16

Correlación entre elementos entre elementos

	Como financia su actividad productiva	Si el financiamiento es de terceros	Que tasa de interes mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del credito otorgado	Tipo de credito solicitado	En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted	El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los ultimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los ultimos años
Como financia su actividad productiva	1,000	-,952	-,990	-,1,000	-,1,000	-,840	-,1,000	-,1,000	-,1,000	,456	-,400	-,408	-,257	-,583	,612	-,612
Si el financiamiento es de terceros	-,952	1,000	,898	,952	,952	,966	,952	,952	,952	-,652	,337	,389	,113	,555	-,340	,340
Que tasa de interes mensual paga	-,990	,898	1,000	,990	,990	,755	,990	,990	,990	-,351	,416	,404	,315	,577	-,718	,718
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	-,1,000	,952	,990	1,000	1,000	,840	1,000	1,000	1,000	-,456	,400	,408	,257	,583	-,612	,612
Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	-,1,000	,952	,990	1,000	1,000	,840	1,000	1,000	1,000	-,456	,400	,408	,257	,583	-,612	,612
Monto promedio del credito otorgado	-,840	,966	,755	,840	,840	1,000	,840	,840	,840	-,767	,260	,343	-,015	,490	-,086	,086
Tipo de credito solicitado	-,1,000	,952	,990	1,000	1,000	,840	1,000	1,000	1,000	-,456	,400	,408	,257	,583	-,612	,612
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	-,1,000	,952	,990	1,000	1,000	,840	1,000	1,000	1,000	-,456	,400	,408	,257	,583	-,612	,612
Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	-,1,000	,952	,990	1,000	1,000	,840	1,000	1,000	1,000	-,456	,400	,408	,257	,583	-,612	,612
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	,456	-,652	-,351	-,456	-,456	-,767	-,456	-,456	-,456	1,000	-,498	-,559	-,050	-,685	-,280	,280
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted	-,400	,337	,416	,400	,400	,260	,400	,400	,400	-,498	1,000	,980	,856	,946	-,356	,356
El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	-,408	,389	,404	,408	,408	,343	,408	,408	,408	-,559	,980	1,000	,853	,919	-,250	,250
Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	-,257	,113	,315	,257	,257	-,015	,257	,257	,257	-,050	,856	,853	1,000	,669	-,494	,494
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-,583	,555	,577	,583	,583	,490	,583	,583	,583	-,685	,946	,919	,669	1,000	-,357	,357
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los ultimos años	,612	-,340	-,718	-,612	-,612	-,086	-,612	-,612	-,612	-,280	-,356	-,250	-,494	-,357	1,000	-,1,000
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los ultimos años	-,612	,340	,718	,612	,612	,086	,612	,612	,612	,280	,356	,250	,494	,357	-,1,000	1,000

Matriz de covarianzas entre elementos

	Como financia su actividad productiva	Si el financiamiento es de terceros	Que tasa de interes mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del credito otorgado	Tipo de credito solicitado	En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted	El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los ultimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los ultimos años
Como financia su actividad productiva	,300	-1,200	-1,350	-1,800	-1,800	-,600	-1,500	-,600	-1,800	,500	-,550	-,100	-,350	-,700	,150	-,150
Si el financiamiento es de terceros	-1,200	5,300	5,150	7,200	7,200	2,900	6,000	2,400	7,200	-3,000	1,950	,400	,650	2,800	-,350	,350
Que tasa de interes mensual paga	-1,350	5,150	6,200	8,100	8,100	2,450	6,750	2,700	8,100	-1,750	2,600	,450	1,950	3,150	-,800	,800
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	-1,800	7,200	8,100	10,800	10,800	3,600	9,000	3,600	10,800	-3,000	3,300	,600	2,100	4,200	-,900	,900
Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	-1,800	7,200	8,100	10,800	10,800	3,600	9,000	3,600	10,800	-3,000	3,300	,600	2,100	4,200	-,900	,900
Monto promedio del credito otorgado	-,600	2,900	2,450	3,600	3,600	1,700	3,000	1,200	3,600	-2,000	,850	,200	-,050	1,400	-,050	,050
Tipo de credito solicitado	-1,500	6,000	6,750	9,000	9,000	3,000	7,500	3,000	9,000	-2,500	2,750	,500	1,750	3,500	-,750	,750
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	-,600	2,400	2,700	3,600	3,600	1,200	3,000	1,200	3,600	-1,000	1,100	,200	,700	1,400	-,300	,300
Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	-1,800	7,200	8,100	10,800	10,800	3,600	9,000	3,600	10,800	-3,000	3,300	,600	2,100	4,200	-,900	,900
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	,500	-3,000	-1,750	-3,000	-3,000	-2,000	-2,500	-1,000	-3,000	4,000	-2,500	-,500	-,250	-3,000	-,250	,250
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted	-,550	1,950	2,600	3,300	3,300	,850	2,750	1,100	3,300	-2,500	6,300	1,100	5,350	5,200	-,400	,400
El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	-,100	,400	,450	,600	,600	,200	,500	,200	,600	-,500	1,100	,200	,950	,900	-,050	,050
Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	-,350	,650	1,950	2,100	2,100	-,050	1,750	,700	2,100	-,250	5,350	,950	6,200	3,650	-,550	,550
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-,700	2,800	3,150	4,200	4,200	1,400	3,500	1,400	4,200	-3,000	5,200	,900	3,650	4,800	-,350	,350
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los ultimos años	,150	-,350	-,800	-,900	-,900	-,050	-,750	-,300	-,900	-,250	-,400	-,050	-,550	-,350	,200	-,200
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los ultimos años	-,150	,350	,800	,900	,900	,050	,750	,300	,900	,250	,400	,050	,550	,350	-,200	,200

- Base de datos

	Como_inancia	Si_financiamiento...	Tasa_interes	Entidades_no_banc...	Tasa_interere	Prestamistas_usu...	Tasa_inter	Otras_entidades	Tasa_intereses	Mayores_facilidades	Montos_solicitados	Monto_promotorgado	Tipo_credito	Inversion_credito	Recibio_capacitacion	Cuanto_cursos	Tipo_curso	Capacitacion_per...	Cantidad_cursos	Capacitacion_inver...	Capacitacion_elev...	Temas_capacita	Financiamiento_re...	Capacitacion_rentabi...	Rentabilidad_mejoro	Rentabilidad_dismi...
1	1	7	7	6	2	2	2	2	2	7	7	7	7	7	7	3	1	1	3	1	1	2	1	1	1	2
2	1	7	7	6	2	2	2	2	2	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	1	1	7	1	1	1	2
3	2	2	3	6	2	2	2	2	2	1	1	4	2	5	1	5	2	1	4	1	1	2	1	1	1	2
4	2	4	2	6	2	2	2	2	2	1	1	6	2	5	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1
5	1	7	7	6	2	2	2	2	2	7	7	7	7	7	7	1	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2

#### 7.2.4 Lista de empresas encuestadas

N°	NEGOCIO	N° DE RUC	DIRECCION
01	CONSULTORA SOLUCION FINANCIERA	20600493192	Jr. Ricardo Palma 515 – Satipo
02	CREDI NEGOCIOS GOYITO E.I.R.L.	20568917066	Jr. 1° de noviembre N° 252 - Satipo
03	IMSOKAN S.A.C.	20568657722	Jr. Francisco Irazola N° 465- Satipo
04	GRUPO INVERSIONES CREDISATIPO E.I.R.L.	20601210003	jr. Rubén Callegari N° 474 Satipo
05	INVERSIONES LIBERTAD FINANCIERA E.I.R.L.	20602903177	Jr. Francisco Irazola N° 428- Satipo