



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

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

**AUTOR:**

Bach. Jalca Rojas Ángel Arnold Amaro

**ASESOR:**

Mg. CPCC Arévalo Pérez, Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## **Título de la tesis**

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

**Hoja de firma del Jurado**

---

**Mgtr. CPCC Montoya Torres Silvia Virginia  
Presidente**

---

**Mgtr. CPCC López Souza José Luis Alberto  
Miembro**

---

**Mgtr. CPCC Vilca Ramirez Ruselli Fernando  
Miembro**

---

**Mgtr. CPCC Arévalo Pérez Romel  
Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

A nuestro Dios, por su infinita misericordia, por su bondad y por darme la fortaleza que necesito para cumplir mis objetivos y metas.

A mis padres, familiares y a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, sede Pucallpa, Gracias por la oportunidad brindada para que el presente trabajo se cristalice.

## **DEDICATORIA**

**Dios,**

Quien nos da la vida todos los días para seguir adelante y poder cumplir nuestras metas en lo profesional.

**A mi Madre**

Por su invaluable apoyo y cariño que siempre me ha ofrecido, que me están permitiendo cumplir mis sueños de ser un profesional.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 90% tienen entre 31 a 60 años de edad, el 76.67% son del sexo femenino, el 63.33% tienen estudios secundarios, el 63.33% son convivientes, no tiene profesión, el 83.33% son de ocupación comerciantes. El 66.67% tienen entre 1 a 5 años en el rubro, son formales, el 70% tienen de 3 a 6 trabajadores permanentes, el 53.34% tienen de 1 a 4 empleados eventuales, el 70% se formaron para generar utilidades. El 93.33% se financian por terceros, acudiendo a Confianza y Banco de Crédito, el 80% de las microempresas paga intereses de 2.1% a más de 4.1% mensual, al 80% las entidades bancarias les otorgaron beneficios, al 90% se les otorgó los créditos solicitados entre S/1,000 a S/20,000 soles, del 86.67% los créditos fueron a largo plazo, el 83.34% invirtió su crédito en activos fijos y en capital de trabajo. El 93.33% no fue capacitado previo al crédito, no recibieron capacitación en el último año, el 76.67% de los trabajadores de no recibieron capacitación, el 73.33% no creen que la capacitación sea una inversión ni relevante. El 90% precisan que mejoran su rentabilidad gracias al financiamiento y la rentabilidad, el 100% expresan que su rentabilidad mejoró en los últimos años.

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

## **Abstrat**

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, and training in the profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, the purchase and sale of loom and glassware in the district of Callería, 2018. The research was quantitative- descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: 90% are between 31 to 60 years of age, 76.67% are female, 63.33 % have secondary education, 63.33% are cohabitants, have no profession, 83.33% are occupation merchants. 66.67% have between 1 to 5 years in the field, they are formal, 70% have 3 to 6 permanent workers, 53.34% have 1 to 4 temporary workers, 70% were trained to obtain profits. 93.33% are financed by third parties, going to Confianza and Banco de Credito, 80% of micro-enterprises pay interest of 2.1% to more than 4.1% per month, 80% of banks gave them benefits, 90% were granted the loans requested between S / 1,000 to S / 20,000 soles, from 86.67% the credits were long-term, 83.34% invested their credit in fixed assets and in working capital. 93.33% were not trained prior to the credit, they did not receive training in the last year, 76.67% of the workers did not receive training, 73.33% do not believe that the training is an investment or relevant. 90% say that financing and training do improve their profitability, 100% say that their profitability improved in recent years.

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

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>Título de la tesis</b> .....	ii
<b>2. Hoja de firma del jurado y asesor</b> .....	iii
<b>3. Agradecimiento</b> .....	iv
<b>4. Dedicatoria</b> .....	v
<b>5. RESUMEN</b> .....	vi
<b>6. Abstrat</b> .....	vii
<b>5. Contenido</b> .....	viii
<b>6. Índice de Tablas</b> .....	x
<b>7. Índice de Figuras</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	14
1.1 Enunciado del problema.....	21
1.2 Objetivo General.....	21
1.3 Objetivos específicos.....	21
1.4 Justificación.....	22
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	23
2.1 Antecedentes.....	23
2.1.1 Internacional.....	23
2.1.2 Latinoamericano.....	26
2.1.3 Nacional.....	29
2.1.4 Regional.....	32
2.1.5 Local.....	33
2.2 Bases teóricas.....	34



2.2.1 Teorías del financiamiento.....	34
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	42
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	45
2.3 Marco conceptual.....	57
2.3.1 Definición del financiamiento.....	57
2.3.2 Definición de capacitación.....	57
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	58
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	59
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>63</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	63
3.2 Población y muestra.....	64
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	65
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	71
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	71
3.6 Plan de análisis.....	72
3.7 Matriz de consistencia.....	72
3.8 Principios Éticos.....	74
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>77</b>
4.1 Resultados.....	77
4.2 Análisis de los resultados.....	113
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>118</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>121</b>
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>123</b>

7.1 Referencias bibliográficas.....	123
7.2. Anexos.....	127
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	127
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	132
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	156
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	158
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	159

### **Índice de tablas**

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	77
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	78
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	79
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	80
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	81
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	82
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	83
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	84
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	85
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	86
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	87
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	88
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	89
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	90
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	91

Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	92
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	93
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	94
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	95
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	96
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	97
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	98
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	99
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	100
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	101
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	102
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	103
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	104
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	105
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	106
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	107
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	108
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	109
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	110
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	111
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	112

## Índice de figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	77
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	78
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	79
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	80
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	81
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	82
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	83
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	84
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	85
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	86
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	87
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	88
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	89
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	90
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	91
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	92
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	93
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	94
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	95
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	96
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	97
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	98

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	99
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	100
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	101
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	102
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	103
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	104
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	105
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	106
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	107
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	108
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	109
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	110
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	111
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	112

## **I. INTRODUCCIÓN**

En medio de este proceso acelerado de cambios en el ámbito económico internacional, el desarrollo y fomento de las micro y pequeñas empresas constituye en un país como el nuestro el fundamento de la transformación del sector privado, precisamente por ser este sector una de las principales fuerzas del desarrollo económico.

Asimismo, en el mundo, las microempresas son productoras de una buena parte de los bienes de consumo de muchos países, así mismo es productora de bienes intermedios para las industrias. Se considera que la microempresa es un gran generador de empleo ya que brindan oportunidad para que la mano de obra desplazada y los nuevos trabajadores que ingresan al mercado se empleen, claro que no debe ser una tabla de salvación para las políticas de empleo de un gobierno porque esto sobrepasaría la capacidad de respuesta de estas organizaciones. La micro empresas son consumidoras de bienes de capital, son palancas de desarrollo en la creación de una industria nacional, de comercio y servicio; esto hace más cercano el desarrollo de nuevas tecnologías propias.

Es más, las micro y pequeñas empresas, tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y a las políticas de globalización y por su gran potencial de generación de empleos formales e informales. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza. Hoy día, los gobiernos de países en desarrollo como el nuestro, reconocen la importancia de las Mypes por su contribución al crecimiento económico, a la generación de empleo,

así como al desarrollo regional y local, sin embargo tienen poco apoyo serio por parte de los gobiernos, salvo en algunos países donde son considerados como parte del engranaje productivo de las pequeñas y grandes empresas.

Abundando en la opinión, Comisión Estatal para la planeación de la Educación Superior (2015), en “Importancia de las micro y pequeñas empresas”, precisa que las pequeñas y medianas empresas, tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Dicho lo anterior, Muñoz y Mayor (2015), en “Las Pymes en América Latina, Japón, La Unión Europea, Estados Unidos y los Clúster en Colombia”, precisan que en América Latina las empresas son poco competitivas porque no existe una relación entre el sector industrial y la investigación en desarrollo tecnológico, y entre el sector empresarial y la universidad, de manera tal que se fortalezcan mutuamente y se mejore la producción y la creación de nuevos productos con valor agregado. En América Latina la investigación empresarial es escasa, lo que muestra debilidad competitiva de la empresa como consecuencia de los bajos niveles de calidad en la educación. Más del 90 % del total de la micro y pequeñas empresas en latinoamericana es microempresa sin vocación exportadora. La microempresa no logra suficiente capital para la inversión en innovación, diseño y desarrollo de nuevos productos, porque normalmente la micro y pequeña empresa está ligada a la comercialización y pequeños servicios.

Es más, Sage (2017), en “El secreto del éxito para las Pymes españolas”, expresa que, Alemania es una de las economías más sólidas del planeta, seguramente la respuesta sea el Mittelstand, la columna vertebral de esta economía y término que coloquialmente hace referencia a las pequeñas y medianas empresas alemanas. Es decir, a nuestras pymes. El tejido empresarial español no dista mucho del alemán en términos de composición: el 99% de las empresas del país germano pertenecen al Mittelstand frente al 99,8% de nuestro país (incluyendo a los autónomos a fecha de octubre de 2017).

Agrega Sage, el Mittelstand también hace referencia a un modelo económico alternativo al modelo de organización industrial anglosajón y sus pequeñas y medianas empresas comparten aspectos de cultura corporativa: Largoplacistas. La visión a largo plazo de las pequeñas y medianas empresas de nuestro vecino europeo es una de sus señas más características, basando en este aspecto la calidad del producto y del servicio posventa que ofrecen así como sus relaciones con proveedores, clientes y empleados. Hiperespecialización. Las empresas del Mittelstand son empresas de nicho y, generalmente, de productos intermedios con baja visibilidad para el público general pero fundamentales para el funcionamiento de productos de consumo. Alemania es el líder europeo en la inscripción de patentes y sólo en 2015 registró casi 67.000 creaciones fruto de la innovación. Por ejemplo, el 52% de las patentes relacionadas con la conducción autónoma registradas a nivel mundial desde 2010 provienen de fabricantes alemanes. Esta hiperespecialización se traduce en una diversificación del tejido productivo del país.

Continúa Sage, innovación. Las pequeñas y medianas empresas alemanas son conscientes de la importancia de invertir en I+D ya que les permite avanzar y



transformar sus procesos productivos, situándose como líderes de su mercado hiperespecializado. Alemania invierte un 2,94% del PIB en I+D frente al 1,19 español, muy por debajo de la media europea, situada en 2,03. Gestión familiar, pero sin renunciar a la rigurosidad de la idiosincrasia alemana. Son dirigidas por sus propios dueños y las empresas pasan de generación en generación, que ponen el foco en crear relaciones personalizadas, duraderas y sostenibles tanto con clientes como con proveedores, convirtiéndose en distribuidores fieles. De nuevo, aparece la visión largoplacista de la que hablábamos en el primer punto.

Concluye Sage, el tamaño de la pyme sí importa. En Alemania predominan las empresas medianas (de 50 a 249 empleados), mientras que en España el 93,8% está formado por autónomos y microempresas, mientras el 5,2% son pequeñas empresas. Y es que el tamaño importa porque cuanto mayor es la empresa, más diversificadas están las fuentes de financiación y es más habitual que sean exportadoras. Además, cuanto mayor es la empresa mayor longevidad suele tener la compañía, lo que significa una capacidad de producción y una penetración en el mercado más consolidada. Por otro lado, La motivación y identificación es un aspecto clave de este tipo de empresas germanas, que tienen trabajadores fieles con un alto rendimiento que se ve reflejado en la rentabilidad empresarial. Este sentimiento de pertenencia es trabajado por los órganos de gestión familiar al que nos referíamos líneas anteriores, que se esfuerzan por crear lazos duraderos no sólo con sus proveedores y clientes, sino también con sus empleados.

Además, WordPress (2017), en “Qué es una Pyme: Importancia de las Pymes en México”, afirma que, Las micro, pequeñas y medianas empresas o por sus siglas (pymes en México) constituyen la columna vertebral de la economía nacional en

México de acuerdo a lo obtenido en los últimos años. Estas generan un impacto grande en la generación de empleos y la producción nacional. Estos datos indican que en México aproximadamente 4,0000 empresas operan en el país. El 99.8 % son pymes y corresponden al 52% del Producto Interno Bruto y al 72% del empleo en el país. Asimismo, unas de las desventajas de las Pymes en México son: No tienen la capacidad para mejorar el equipo y las técnicas de producción; En ocasiones es difícil contratar personal con capacitación por no poder pagar salarios competitivos; La caída de la producción cuenta con algunas deficiencias, puesto que no hay controles de calidad o son mínimos; No se pueden absorber los gastos de capacitación; Algunos problemas son derivados de la falta de organización tales como ventas insuficientes, mal servicio, precios altos o calidad mala, mala atención al público, y activos fijos excesivos.

Igualmente, Opinión (2012), en “La importancia de la pequeña empresa”, ocho de cada diez empleos que hay en Bolivia son generados por la micro, la pequeña y mediana empresa. A nivel de créditos en el sistema financiero, el 22% corresponde a las pequeñas y medianas empresas, en tanto que los microcréditos captan el 25% de las colocaciones. La participación de este sector dinámico de la economía es fundamental, aunque muchas de sus actividades son silenciosas e informales. Las micro y pequeñas empresas generaron 85.228 dólares en ventas directas, consolidaron 93.000 dólares en la rueda de negocios y lograron 1.152.880 dólares en intenciones de negocios. Las pequeñas y medianas empresas tienen muchas fortalezas por su capacidad de acción, flexibilidad e innovación. Pero a la vez presentan debilidades como el poco uso de la tecnología, la escasa planificación y sobre todo la informalidad, falta de capacitación y poco financiamiento. Otra

deficiencia es la resistencia a asociarse. Las micro, pequeñas y medianas empresas requieren de un mayor apoyo institucional para crecer y garantizar empleos dignos a sus trabajadores. Así podrán responder a las oportunidades que se presentan hoy con una mayor demanda y apertura de nuevos mercados.

Montás, (2013), en “Aportes de las Pymes al desarrollo nacional”, sostiene pese a los retos y dificultades que confrontan la pequeña y mediana empresa en República Dominicana, estas unidades productivas aportan el 27% del PIB y generan el 57% de los empleos, poco más de 2.1 millones de personas, dijo el viernes aquí el Ministro de Economía, Planificación y Desarrollo. En República Dominicana las micro y pequeñas empresas sufren elevados costos productivos y la inestabilidad característicos del suministro del servicio de energía eléctrica, así como sus dificultades en las habilidades como liderazgo, gestión y gerencia.

Agrega Montás, los inconvenientes en gestión del capital humano, falta de planificación en los procesos de producción, equipos obsoletos y sin mantenimiento, elevados costos de las materias primas y poca información de procesos de innovación y desarrollo de productos, todo ello trae como consecuencia una baja rentabilidad de dichos negocios que en mucho de los casos son familiares por subsistencia.

Concluye Montás, ante tal diagnóstico, urge solucionar estos problemas siendo prioridad de sobrevivencia de las pequeñas y medianas empresas dominicanas, necesitan disponer de energía eléctrica a buen costo, acceder a los mercados locales como internacionales y una adecuación tributaria. También necesitan de asistencia técnica y capacitación en general, el acceso de las mismas a

productos financieros adaptados a sus necesidades, y el acceso a nuevas tecnologías y a acciones de política y estrategia integral de desarrollo competitivo.

Ahora veamos a, Rivera (2015), en “Mypes en el Perú”, precisa que, las micro y pequeñas empresas son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas, la importancia de las Mype como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza. El Estado fomenta la formalización de las Mype a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una Mype; pese a ello las micro y pequeñas empresas padecen de acceso a fuentes de financiamiento y campea su informalidad.

Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las micro y pequeñas empresas que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

Por otro lado, en el distrito de Callería-Pucallpa existen muchas micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, e industria, dentro de estos tienen una significancia preponderante la comercialización de locería y cristalería, que cubre las necesidades local, Regional

y nacional que exigen los clientes. Estas empresas se encuentran en el distrito de Callería, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Callería, donde se desarrolló la investigación y se enfocó en las empresas dedicadas a la comercialización de locería y cristalería, 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: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018?**

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

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

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

La investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio. Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, 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 Reese (2013), en su tesis “Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile”, obtuvo los siguientes resultados: Primero, la mayor parte de los emprendedores inicia actividades con ahorros propios, y de estos las variables más importantes a la hora de definirse por este tipo de financiamiento son el género y el nivel de formalización de la empresa. Segundo, en cuanto a los que respondieron que utilizaron créditos bancarios para su inicio de actividades, la formalización fue lo más relevante en estos. Tercero, las empresas formalizadas y con mayor número de clientes o ventas también tienen mayor probabilidad de acceso a este tipo de deuda. Cuarto, los emprendedores del rubro servicios son los que menos probabilidad tienen de conseguir crédito bancario tanto para empezar como durante el desarrollo del negocio.

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

También, Platero (2015), en su tesis “Un estudio sobre el papel del microempresario, y los factores internos y estratégicos de la microempresa española: el efecto de la edad en al capacidad innovadora”, precisa que, la innovación es considerada en esencial en la nueva conciencia empresarial, siendo objeto de estudio, estos han generado gran cantidad de literatura y datos de valiosa importancia, al respecto tenemos: Las micro y pequeñas empresas tienen una fortaleza al contribuir, no sólo a la generación de empleo y riqueza, sino a una nueva forma de comprender y analizar la productividad y la competitividad. Por ello, resulta muy importante estudiar en profundidad aquellas diferencias álgidas entre las grandes y pequeñas empresas, en la línea de comportamientos empresariales y competitividad.

Agrega Platero, se realizó un estudio de factores en las micro y pequeñas empresas encontrándose que las características internos más habituales en el análisis de las Mypes empresas son: el tamaño de la empresa, la experiencia, su capacidad de financiamiento, el



apalancamiento financiero, capital humano, las políticas de RSC y las estrategias empresariales con que cuentan. Otras características a destacar en las micro y pequeñas empresas es lo asociado a la figura del empresario: La edad, su experiencia en el sector, su capacidad emprendedora y su educación y formación.

Continua Platero, los resultados nos indican que ciertos factores del entorno empresarial, cuya influencia ha sido ampliamente comparada para el caso de las empresas más grandes, pierden poder a la hora de exponer la decisión de innovar en las empresas más pequeñas, en favor de detalles de carácter interno, asociados al perfil del microempresario y a variables vinculadas con aquellas características culturales, financieras y de organización de la empresa. Tales perfiles son: sociológico del microempresario, como son sus destrezas tecnológicas, experiencia en el negocio. La principal conclusión es que las variables que influyen sobre la capacidad de innovación empresarial, es la edad, el uso de Tecnologías en la Informaciones y Comunicaciones - TIC y la experiencia en el mundo de los negocios.

Es más Platero indica, que, los recursos propios en las micro empresas presentan una correlación positiva con respecto a su capacidad de innovación de productos y servicios, ya que cuanto menor necesidad de endeudamiento y mayor acceso a fuentes de financiación externa, es decir, cuanto mayor capacidad y autonomía financiera, mayores posibilidades de innovar tendrá.

Concluye Platero, las estrategias de diversificación con respecto al giro del negocio de la micro y pequeña empresa, le favorecen su capacidad de innovación como microempresario, lo cual se justifica por su diversificación en los negocio y ello puede hacer cubrir diferentes oportunidades en el mercado de los negocios, es decir ingresar en otros rubros del mercado y verse favorecido con mayores ingresos sobre todo en ciertas temporadas del año; a la par que minimiza el riesgo intrínseco de la concentración de negocio, favoreciendo así el camino hacia la innovación empresarial. También se estudió sobre la utilización de TIC y la realización de actividades de RSC por parte de los microempresarios modera el efecto negativo que a priori tiene la edad sobre la capacidad innovadora. Por el contrario, la diversificación potencia el efecto negativo de la edad sobre la capacidad innovadora de la microempresa; es decir, el conocimiento previo de las TIC modera el efecto negativo de la edad del microempresario sobre el uso de las TIC, en el sentido de que existe un efecto conjunto que implica que un mayor conocimiento previo neutraliza el efecto negativo de la edad, aunque sin embargo este efecto no se contrasta para la variable que representa el nivel de estudios del microempresario.

### **2.1.2 Latinoamericano**

También, Sosa (2014), en su tesis “El financiamiento de los micronegocios en México”, cuyo objetivo general fue: mostrar el impacto que tiene el financiamiento bancario en la productividad de los micronegocios, para lo cual se usará la Base de Datos de la Encuesta

Nacional de Micronegocios y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ambas levantadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Cuyos resultados fueron: Se pudo observar que, si existe un efecto positivo en el otorgamiento de crédito y la productividad de un micro negocio, sin embargo, dicho efecto tiene un tamaño modesto.

Esto se debe a que la mayoría de los micronegocios en México hayan sido creadas no por una buena idea o una buena oportunidad. Muchas de estos pudieron haber sido creados para auto emplearse (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Entonces el modelo teórico de maximización de utilidades en que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno es igual a su costo de oportunidad podría no aplicar para las microempresas.

Los micronegocios en México son una solución de trabajo sin embargo no tienen perspectivas de crecimiento, y en este caso no están ávidas de crédito bancario para su crecimiento o expansión. Incluso existen políticas inadecuadas; el que un micronegocio creado bajo estas circunstancias contraiga crédito siendo que no se tiene la visión de crecimiento o simplemente el dueño no tiene esa característica del emprendedurismo; no logran ser rentables ni competitivas.

Finalmente, tenemos un probable de endogeneidad; los bancos otorgan crédito a las empresas que son más productivas, las que tengan mejores resultados, o las empresas con mejor productividad, por lo tanto,

las que son pocas rentables no acceden a ninguna fuente de financiamiento.

Además, Artavia (2012), en su tesis “Análisis de rentabilidad financiera para la empresa “El Elástico” y evaluación para el mejoramiento de su flujo de caja”, cuyo objetivo general fue: elaborar un estudio de rentabilidad financiera para la empresa “El Elástico” de los últimos cinco años, para medir la capacidad de la compañía para generar rendimiento a sus accionistas y lograr así dar una retroalimentación efectiva a la administración de la compañía para que en caso de aplicar redefinir u orientar la estrategia del negocio.

Agrega Artavia, la organización investigada se dedica a la manufactura de tejidos angostos, caracterizándose por brindar productos de alta calidad durante 30 años. Ofrece, además, tejidos de polipropileno, algodón, nylon y poliéster. Para ello, el proyecto desarrolla una investigación de tipo documental, descriptiva y analítica para lograr así cubrir todas las áreas relevantes del estudio, se elabora un primer capítulo con información teórica que busca ser la referencia al lector sobre los principales conceptos que se llevan a cabo en el presente estudio. El capítulo segundo se enfoca en una descripción de la compañía, así como su entorno y un tercer capítulo con un análisis financiero de la compañía.

Concluye Artavia, la compañía no ha cumplido con las expectativas de rendimiento sobre el patrimonio que mantiene su principal accionista. Con base en todo lo anterior, se recomienda que se realice un análisis de los principales factores que afectan el rendimiento

sobre el patrimonio para desarrollar estrategias que busquen maximizar el retorno a los accionistas. Estos temas derivados del estudio se pueden resumir en la rotación de inventarios, el periodo medio de cobro, mejorar el margen de utilidad bruta, y un control de costos.

### **2.1.3 Nacional**

Igualmente, Vega (2014), en su tesis “Impacto de los Beneficios Promovidos por la Ley de Formalización Empresarial y Laboral. – Colombia”, concluye: La informalidad laboral y empresarial, con certeza, limita el crecimiento y productividad de las empresas, de los trabajadores y en general de la economía de un país.

La relación existente entre la informalidad laboral y la informalidad empresarial, se evidencian con las cifras que muestran con los niveles de evasión y con el nivel de empleo generado con la aplicación de la estudiada Ley, en relación con el número de trabajadores a quienes se les garantizan sus derechos mínimos laborales. Por lo que siempre se identifica a la informalidad laboral con bajos salarios, más horas de trabajo, desprotección social, abuso y desigualdad en comparación con el empleo formal.

Al finalizar esta investigación, podemos concluir que el impacto producido por la aplicación de los beneficios ofrecidos por la misma, al menos en un corto plazo, dentro del contexto social y económico nacional, es en el mejor de los casos: nulo, es decir, las micro y pequeñas empresas cuentan con alto índice de informalidad y por ende la posible rentabilidad con que cuenta se deba a ese factor.

También, Ríos (2014), en su tesis “Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courier en lima metropolitana, 2012-2013”, cuyo objetivo general fue: Determinar la influencia de la gestión de procesos en la rentabilidad en las empresas de Courier en Lima Metropolitana, 2012-2013, por el tipo de investigación, fue considerado como descriptivo y aplicativa en la gestión de procesos. La población estuvo conformada por 6 principales empresas de Courier, comprendiendo un total de 1000 personas, entre gerentes, supervisores y trabajadores operarios.

Agrega Ríos, los resultados del trabajo de campo, mostraron que efectivamente, muchas empresas no toman en cuenta la importancia que tiene esta herramienta dentro de sus planes estratégicos, por falta de conocimiento y creación de valor, lo cual perjudica la rentabilidad de la empresa. Lo que hizo precisar recomendaciones importantes como: mejorar los procesos de gestión de calidad, de proveedores, de innovación tecnológica, evaluación continua de los riesgos financieros y otros.

Concluye Ríos, así mismo la recopilación del marco teórico, el aporte brindado por los especialistas relacionados con cada una de las variables, el mismo que clarifica el tema en referencia, así como también amplía el panorama de estudio con el aporte de los mismos, respaldando con las citas bibliográficas que dan validez a la investigación

Asimismo, Santander (2013), en “Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión

competitiva”, se presenta un Manual orientado a la Micro y Pequeña Empresa (Mypes) de la Industria Gráfica Offset como estrategia ante la informalidad existente de ese sector, utilizando como herramienta competitiva una esquematización de la propuesta de las políticas públicas y Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) que brindan diferentes organismos públicos. La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad.

Hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad. Podemos aproximar el concepto de competitividad empresarial a la Mypes y convertir una micro empresa de subsistencia en una de acumulación ampliada, creando una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad. Para determinar una estrategia coherente de mejora competitiva de la Mypes de la industria gráfica y orientar sus conductas a la formalidad, se buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. La

formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

#### **2.1.4 Regional**

Más aún, Saavedra y Amaringo (2017), en su tesis “Planeamiento estratégico financiero y rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL el distrito de Callería, 2017”, cuyo objetivo general fue: Determinar la relación que existe entre el Planeamiento Estratégico Financiero y la rentabilidad de la empresa Grupo Brada en el Distrito de Calleria, 2017, el tipo o alcance de la investigación fue correlacional porque se buscó la relación de ambas variables, el diseño de la investigación fue no experimental transeccional porque no hubo manipulación o alteración de las variables en todo el estudio y el recojo de la información se realizó en un solo momento, los métodos utilizado fueron el deductivo e inductivo pues se trabajó de lo general a lo específico y de lo específico a lo general; la técnica utilizada para la recolección de los datos fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario consistente de 13 preguntas sobre Planeamiento Estratégico Financiero y 10 preguntas sobre Rentabilidad.

Agrega Saavedra y otros, los resultados alcanzados en la primera variable de acuerdo a la tablas y gráficos, se observa que el 43.42% de encuestados refiere que siempre realizan planeamiento estratégico financiero, seguido 39.75% en nivel casi siempre, 14.50% casi nunca y 2.33% nivel nunca. Con respecto a la segunda variable en su dimensión inversión, el 47.10% de encuestados refiere que siempre invierten, seguido el 43.33% en nivel siempre, 15% nivel casi nunca.



Concluye Saavedra y otros, las conclusiones alcanzadas en esta investigación fueron que el coeficiente de correlación de Spearman resultó 0.99 positiva muy alta y significativo siendo  $p=0.00 < 0.01$ , es decir se rechaza la hipótesis nula y se concluye: Planteamiento estratégico financiero se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL.

### **2.1.5 Local**

En consecuencia, Villacrez y Laulate (2017), en su tesis “Estructura de capital, financiamiento y rentabilidad en empresas industriales de madera de Pucallpa, distrito de Manantay”, cuyo objetivo general fue: determinar cuál es la combinación óptima en una Estructura de Capital y Financiamiento en Empresas Industriales de Madera en Pucallpa; Distrito de Manantay. Con ello propondríamos cuál es la metodología que facilite una estructura de capital y financiamiento en estas. Y de ese modo determinar diferentes costos de capital que inciden en los grados de rentabilidad.

Agrega Villacrez y otros, se concluye que si la combinación óptima de la deuda y fondos propios posibilitan que las empresas industriales de madera en Pucallpa, Distrito de Manantay obtengan mayores y mejores márgenes de rentabilidad. Esta investigación sustantiva es del tipo de investigación transeccional correlacional; en la que participaron los responsables del sector Maderero Industrial en Pucallpa, propietarios y/o conductores de las 49 empresas. Se utilizaron instrumentos (encuestas) que facilitaron analizar y estudiar la relación de

hechos y fenómenos de la realidad (variables) para conocer su influencia o ausencia de ellas. Con respecto a los resultados se produjo un clima favorable a la aplicación de los instrumentos (encuestas) donde los responsables de las empresas del sector maderero industrial de Pucallpa

Concluye Villacrez y otros, el distrito de Manantay, marcaron respecto a cada interrogante de la categoría que mejor describe su percepción o respuesta. Habiendo realizado la prueba de hipótesis, en la que se asevera, que una buena estructura de capital y financiamiento, genera una óptima rentabilidad financiera en una empresa industrial de madera en Pucallpa, distrito de Manantay, esta se confirma, en razón, que el resultado de la investigación nos arroja una correlación positiva fuerte.

## **2.2. Bases Teóricas**

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

Revisando diferentes autores del financiamiento, los teóricos sostienen en las teorías del precio del riesgo (1964). Previo a la teoría más reconocida sobre el precio del riesgo, básicamente desarrollado por William F Sharpe, con aportes contemporáneos de Jan Mossin, y John Lintner, fue preciso sistematizar como serian mensuradas las relaciones entre riesgo y rendimiento. La teoría del portafolio (1952,1959) con los aportes de Harry Markowitz así como los de James Tobin, vendría a dar una respuesta a la vieja preocupación de “no poner los huevos en la misma canasta”. Suponiendo aversión al riesgo de los inversores, y un mundo de dos parámetros, riesgo y rendimiento, llega así a formular el

set de portafolios óptimos, es decir los infinitos portafolios que cada uno, para un determinado nivel de rendimiento esperado, minimizan el riesgo.

Concluye Pascale y otros, la teoría de los Mercados Eficientes (HME), a cuyo desarrollo Eugene Fama (1970) contribuiría notoriamente. Los mercados de capitales son importantes para la asignación de los recursos y, en la medida que ellos sean eficientes, estarán asegurando que ofrecen a los inversores las mejores opciones de riesgo y rendimiento, y los inversores estarán tomando las mejores oportunidades. Los precios reflejando la información disponible serán cruciales para la eficiencia de los mercados (Pascale y Pascale, 2011, pp. 190-191)

En la práctica el crédito para las organizaciones empresariales es uno de los ingredientes más importantes. Si un microempresario toma la decisión equivocada de producir un bien sin demanda, o si toma la decisión de producirlo para el mercado incorrecto, o si fija el precio de venta a un nivel equivocado, estas malas decisiones se manifestaran como una falta de liquidez, como una insuficiencia de fondos. Lo que suponen muchos es que con crédito se podrían, de alguna manera, superar o esconder por algun tiempo esas malas decisiones. Al fin y al cabo, lo que el crédito hace es transferir poder de compra generalizado, que sirve para adquirir cualquier cosa, pagar cualquier cuenta o cubrir cualquier gasto. Si con dinero o con crédito se puede comprar lo que falta, pagar el factor de la producción cuyo costo es excesivo o mantener un inventario

demasiado elevado, a pesar de que no haya ventas, se podría pensar que dicho poder de compra adicional puede superar estas deficiencias.

Por otro lado, la sobrevivencia de las organizaciones empresariales en mucho de los casos depende de su capacidad de generar ingresos suficientes y de reducir sus costos de operación a niveles razonables. Un comportamiento encaminado a lograr este objetivo, una preocupación por los ingresos, poniendo atención a las tasas de interés, recuperando todo lo que se pueda, aunque no necesariamente se recupere todo, lleva a la viabilidad. Inevitablemente, en un programa de crédito no todos los préstamos son recuperables; pero hay que reducir las pérdidas a un mínimo. Junto a un manejo eficiente de la cartera, deben expandirse las operaciones para generar economías de escala, tener una mayor densidad de servicio y cobertura y así reducir los costos.

Las empresas que actúan así, tienen un comportamiento que es la mejor garantía de su éxito y de su permanencia. Las empresas que no están sujetas a esta prueba del mercado, aquellas adormecidas en la ilusión de que los fondos externos seguirán llegando todo el tiempo, a las que no les importa que los fondos desaparezcan o que nunca se recuperen los préstamos, porque al fin y al cabo siempre estará ahí, esas no sobrevivirán. Esas empresas tienen una actitud que no les permite lograr el éxito, conjunto en muchos de los casos a necesidad el financiamiento y la rentabilidad.

✓ **Teoría de los mercados perfectos**

Esta teoría señala que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos. Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría de información consiste en que partes de los recursos, tales como: financieros, accionistas y acreedores, tienen escasa información sobre los factores del proyecto a financiar y sobre los factores de la empresa y del empresario.

✓ **La teoría de agencia**

Esta teoría nos indica, sobre la relación entre los propietarios del capital y los directivos de la empresa. El propietario emplea a otra persona, para realizar ciertos servicios en su nombre y da autoridad para tomar algunas decisiones en la empresa. El detalle en esta situación es el choque de intereses entre los participantes, es decir, las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente es igual a ser diferentes. La discrepancia de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser considerados porque afectan la base de la estructura financiera de las empresas al definir la relación de apalancamiento óptima (González, 1991).

Es más, Domínguez (2009), sostiene en “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa los costos de financiamiento, no deben incluirse dentro de los cálculos de los flujos de

efectivo relevantes en un presupuesto de capital. Esta afirmación puede parecer errada o, en el mejor de los casos, extraña. Si se va a llevar a cabo una inversión se requieren recursos financieros adicionales. Desde luego que los recursos financieros tienen un costo. Sin importar si se usa capital propio, deuda o una combinación de ambos para financiar los desembolsos que se necesitan hacer para llevar a cabo el desarrollo y generación de rentabilidad en las organizaciones empresariales, este dinero tiene un costo. La empresa tiene que pagar a los inversionistas, accionistas o acreedores; por el uso de sus recursos a través de dividendos e intereses.

Sin embargo, el costo de los recursos financieros no forma parte de los flujos de efectivo relevantes. Más bien se usa dentro de los métodos de valuación para comparar los flujos de efectivo que se espera que genere el inversión contra los desembolsos requeridos para llevarlo a cabo. La mezcla de deuda o capital propio es una variable que pertenece a la política de financiamiento de la empresa la cual determina la forma en la que los flujos de efectivo se distribuirán entre los acreedores y los propietarios. Esta política de distribución no tiene por qué afectar a los flujos de efectivo de la empresa. Además de los aspectos sobre costos de oportunidad, externalidades y demás que se trataron antes, también se deben tomar en cuenta otros aspectos de importancia que afectan a los flujos de efectivo relevantes, como la capacidad en exceso y los costos asignados.

- **Capacidad en Exceso.** Debido a situaciones de origen técnico, las empresas se ven ante la disyuntiva de adquirir capacidad en exceso, lo cual presenta ciertas dificultades en el cálculo de los flujos de efectivo y de la decisión sobre un proyecto de inversión en particular.

Algunos costos del financiamiento son:

- **Costos de Administración y Seguimiento:** En esta categoría se han incluido los costos que se derivarían de la administración durante el período de ejecución del Proyecto, que se estima en cinco años.

- **Costos directos:** Los costos directos del Proyecto se han considerado dos categorías de rubros: Los correspondientes a actividades que se inician y terminan en el período del Proyecto; y los correspondientes a las inversiones, maquinaria, equipo, construcción y otros costos de los subcomponentes.

- **Costo de endeudamiento a largo plazo:** Estos fondos tiene dos categorías primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se obtuvieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando por la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo es para la empresa el costo porcentual del año, antes de impuestos.

- **Costo de acciones preferentes:** Se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta y/o ingresos de las acciones preferentes.

- **Costo de acciones comunes:** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se calcula en base al valor presente de todos los dividendos futuros que se vayan a pagar sobre cada acción.

- **Costo de las utilidades retenidas:** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

- **Estructura del capital**

Se refiere a la mezcla específica de deuda a largo plazo y capital que utiliza esta para financiar sus operaciones. Las organizaciones tienen que saber decidir Primero, cuánto debe tomar prestado; es decir saber combinar entre deuda y capital, cual es la mejor opción; esta combinación que se seleccione afectará tanto el riesgo como el valor de la empresa. Segundo opción, entre las fuentes menos caras para la empresa. Los empresarios deben decidir o saber dónde exactamente obtener el dinero. Por otro lado la empresa también puede tomar prestado de proveedores; dentro de estas fuentes de financiamiento tenemos:

- **Capital de trabajo.** Representan los activos a corto plazo de la empresa, como son los inventarios, las cuentas por cobrar y los pasivos a corto plazo (Flores, 2017, pp. 14).



● **Financiamiento a corto plazo.** Cuando la empresa no genera recursos financieros por sus actividades del giro del negocio, recurre al financiamiento a corto plazo, el cual trata como la empresa genera recursos financieros, a través de tres modalidades, las cuales son:

- **Crédito comercial.** Es una forma de financiamiento, no se cobra una tasa de interés explícita sobre las cuentas por pagar pendientes. El crédito comercial tiene costos asociados; el costo por descuentos perdidos, si se ofrecen descuentos y no se aprovechan. El otro costo es el de financiar sus cuentas por cobrar pendientes.
- **Préstamos a entidades financieras.** En las organizaciones empresariales es común utilizar préstamos a corto plazo (menos a 1 año) para financiar inventarios y las cuentas por cobrar. Por lo general esta modalidad de financiamiento en las entidades financieras adopta dos formas: La primera es un documento a plazo fijo, es decir el banco puede prestar dinero a corto plazo a una tasa de interés fija. Segundo, una línea de crédito a corto plazo, en este caso el banco establece un límite superior de la cantidad que puede solicitar préstamo la empresa, y esta retira de la línea de crédito la cantidad que necesita, sin rebasar el límite. La tasa de interés puede ser fija o variable, solo se cobran intereses sobre la cantidad retirada, no sobre la cantidad del total disponible. Generalmente en esta modalidad de crédito las entidades financieras solicitarán garantías. Esta modalidad de créditos son: Los sobre giros bancarios, avance en cuenta corriente, pagarés, letras en descuento, carta fianza, etc.

- **Letra de cambio.** Título valor con orden incondicional de pagar una determinada suma de dinero, conforme a los sistemas de actualización o reajuste de capital legalmente admitidos.
  - **Certificado de depósito y el Warrant.** Las sociedades anónimas constituidas como almacén general de depósito están facultadas a emitir el certificado de depósito y el Warrant a la orden del depositante contra el recibo de mercaderías y productos en depósitos.
  - **Créditos hipotecarios.** Expedido a petición del propietario de un bien susceptible de ser gravado como hipoteca y que esté inscrito en cualquier registro público por acto unilateral manifestado mediante escritura pública (Flores, 2017, pp. 225-227).
- **Financiamiento a largo plazo.** Es cuando la empresa obtiene recursos financieros pagadores mayores a un año, y generalmente los bancos solicitan garantía hipotecaria por estos, por ejemplo: Préstamos a largo plazo, los bonos, etc.
- **Joint venture.** Conocido también como riesgo compartido, es un contrato por el cual dos o más personas naturales o jurídicas acuerdan participar conjuntamente en un negocio, proyecto o actividad específica, con la finalidad de lograr beneficios económicos por un determinado período, sin constituir una persona jurídica. (Flores, 2017, pp. 250-252).

### 2.2.2. Teorías de la capacitación

La capacitación en las organizaciones empresariales sobre todo en los empleados es una actividad importante. Conforme los empleados

exigen cambios, las destrezas de éstos se deben modificar y actualizar. Los gerentes, por su puesto, tienen la responsabilidad de decidir qué tipo de capacitación necesitan los empleados, cuando la requieren y como deben ser capacitados.

Por otro lado, Chiavenato precisa que, existen ciertos factores que afectan la capacitación en las organizaciones: El apoyo de la alta gerencia, el compromiso de los colaboradores, los avances tecnológicos, la complejidad de las organizaciones, los principios de aprendizaje y los procesos de la administración de toda empresa.

- **Procesos de la capacitación.** Contamos con cuatro etapas en todo proceso de capacitación: El *diagnóstico*; el cual no es más que evaluar las necesidades de capacitación y que deben ser satisfechas siendo estas pasadas, presentes o futuras. El *diseño*; preparar los programas de capacitación para satisfacer las necesidades previamente diagnosticadas. La *implantación*; no es más que ejecutar y sobre todo dirigir los programas de capacitación. La *evaluación*; en este proceso se revisa los resultados obtenidos.
- **Mapas de competencias.** Cuando la capacitación se enfoca en las competencias de los colaboradores, es porque existen falencias de capacitación en las organizaciones o en la unidad organizacional o el trabajo de la persona.
- **Valores y actitudes de la capacitación.** Aumentar la satisfacción de los usuarios en las organizaciones implica explotar y tener presente los valores de las personales y estos llevados a los objetivos y metas

de la empresa, tales como: Compromiso por entusiasmar a los clientes, compromiso con la excelencia, trabajo en equipo, la confianza y respeto por las personas y la mejora continua.

- **Tipos de capacitación.** La capacitación se puede ejecutar de diferentes maneras: En el puesto laboral, por teléfono, por la computadora.
- **Técnicas de capacitación.** La capacitación se puede ejecutar bajo diferentes técnicas como: La lectura, instrucciones programadas, capacitación en clase, por computadora, E-learning (se refiere al uso de la tecnología del internet para entregar una amplia variedad de soluciones que aumentan el desempeño y el conocimiento de las personas).
- **Importancia de la Capacitación.** El término capacitación se utiliza con mucha frecuencia y se pueden definir como conocimientos teóricos y prácticos que incrementan el desempeño de las actividades de un colaborador dentro de una organización, siendo una herramienta imprescindible de cambio positivo en las organizaciones. Hoy no puede concebirse solamente como entrenamiento o instrucción, ya que supera a estos y se acerca e identifica con el concepto de educación. La capacitación es una herramienta que mejorara el desempeño en aspectos técnicos y habilidades como la comunicación, el liderazgo y el trabajo en equipo. Si el aprendizaje es exitoso, los beneficios se perciben en el ambiente laboral y en la productividad de los funcionarios de una empresa. Por esto, la capacitación en las

organizaciones es de vital importancia porque contribuye al desarrollo de los colaboradores tanto personal como profesional. La capacitación es importante por algunos aspectos tales como: Provoca un incremento de la productividad y calidad de trabajo, aumenta la rentabilidad de la organización, desarrolla una alta moral en los empleados, ayuda a solucionar problemas, reduce la necesidad de supervisión, ayuda a prevenir accidentes de trabajo, mejora la estabilidad de la organización y su flexibilidad, facilita que el personal se identifique con la empresa.

- **Beneficios de la capacitación.** La capacitación en las organizaciones genera un mejorar capital humano, calidad en el servicio, rapidez en las atenciones al cliente, mejores resultados económicos en las organizaciones, mejora el desempeño del colaborador, u sobre todo un mejor rendimiento económicos de las inversiones.

En consecuencia, capacitar el capital humano, es una fuente de aumentar la rentabilidad de las organizaciones, porque aumenta el capital, enriquece el patrimonio humano, mejora el comportamiento de las personas para que alcances los objetivos de las organizaciones. La capacitación desarrolla las habilidades, actitudes y de conceptos.

(Chiavenato, pp. 373, 376, 379-384, 388, 394).

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

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un

negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

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.

La rentabilidad puede verse como una medida, de cómo las empresas invierten fondos para generar ingresos y utilidades. Se suele expresar como porcentaje. Es por ello que, se puede decir, que es necesario prestar atención al estudio de la rentabilidad porque las empresas para poder subsistir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico.

- **Con relación al cálculo de la rentabilidad:** Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser expresables en forma monetaria; debe existir, en la medida de lo posible, una relación de causa entre los recursos o inversión considerados como denominador y el resultado al que han de ser enfrentados; en la

determinación de la cuantía de los recursos invertidos se tiene que considerarse el promedio del periodo, mientras el resultado es una variable de flujo, que se calcula respecto a un periodo determinado, la base de cotejo entre los montos, estará formada por la inversión, es una variable stock que sólo da a conocer, de la inversión que existe en un momento dado. Es por eso, que, para incrementar la representatividad de los fondos invertidos, es de vital importancia tener en cuenta el promedio del periodo y también es necesario tener claro el periodo de tiempo al que se refiere el cálculo de la rentabilidad que para este caso normalmente es el ejercicio contable, pues en el caso de breves espacios de tiempo suele pasar con frecuencia errores, debido a una periodificación incorrecta.

Por otro lado, se precisa que el estado de resultados es el principal medio para cuantificar y/ medir la rentabilidad de una empresa a través de un determinado periodo, ya sea mensual, trimestral o anual. En estos casos, el estado de resultados integrales debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtendrán diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta. Esto no quiere decir que se deba excluir el balance general a la hora de hacer un análisis financiero, es por ello que para evaluar la operación de un negocio es importante analizar en conjunto los aspectos de rentabilidad versus liquidez, así resulta necesario elaborar tanto el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o estado de situación financiera.

En consecuencia según la literatura la rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera (Medina y Mauricci, 2014, pp. 18-20).

Asimismo, Al efectuar el análisis de toda la información financiera y económica de la empresa se presenta un diagnóstico de la empresa (cuantitativa) en la cual se indica los puntos débiles y fuertes con la finalidad de que la Gerencia tome las decisiones pertinentes. Uno de estos análisis es el índice de rentabilidad, el procedimiento que se aplica es el análisis seccional o transversal dicho procedimiento consiste en utilizar los índices financieros de una empresa. Esta comparación permite determinar cuáles son las deficiencias operacionales de la empresa, para así tomar las decisiones correctivas pertinentes, con el fin de lograr los objetivos trazados por la empresa. El otro procedimiento es el análisis longitudinal que consiste en evaluar el desempeño de la empresa respecto al tiempo.

Es más, cuando se habla de rentabilidad también nos referimos al efecto que genera toda acción de producción y financiamiento en las empresas. Las inversiones y los acreedores a largo plazo miden el éxito de una empresa por la capacidad de generar margen de utilidad, para



calcular esto tenemos algunas fórmulas del ROE (rendimiento sobre el capital contable-patrimonio), ROA (rendimiento sobre los activos totales) y ROI (rendimiento sobre la inversión, más conocido como el índice DUPONT:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos} - \text{intereses} - \text{impuestos}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos} - \text{intereses} - \text{impuestos}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{ROI} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

(Flores, 2017, p. 116, 325).

- **Valor del dinero en el tiempo:** Para entender las diferencias entre la metodología estática y dinámica es necesario saber por qué el factor tiempo índice en el valor del dinero. Los detalles que influyen en el valor del dinero en este caso son: La inflación, el riesgo y la preferencia por la liquidez. Es decir, la inflación tiende al aumento general de los precios, como resultado los fondos pierden valor con el paso del tiempo, siendo necesario más fondos para obtener las mismas cosas para la empresa.

Explicándose, que el tiempo es uno de los factores determinantes del riesgo de una inversión en toda organización empresarial. Esto se entiende de la siguiente manera: Cuanto más tiempo transcurre para recuperar el dinero invertido; más incertidumbre habrá y por lo tanto, más alto será el riesgo de la inversión en una organización empresarial.

Asimismo, en los negocios como parte de su funcionamiento, se

efectúan una serie de amplias transacciones, entre las cuales esta lo relacionada con la generación de ingresos y los gastos propios de la operación y actividad de la empresa. Es decir, es necesario que exista un estado financiero en el que se vislumbre el monto de ingresos y gastos, así como las diferencias entre ellos, siendo llamada utilidad o pérdida. En general, el Estado de Resultados, resume los resultados de la operaciones de la empresa referentes a las cuentas de ingresos y gastos de un determinado periodo de tiempo toda esta información debidamente analizada servirá para el análisis de la rentabilidad y su posterior toma de decisiones en las organizaciones empresariales.

Por otro lado, cuando realizamos el estudio de la rentabilidad también se efectúa un análisis de costo y de beneficio, esta definición de eficiencia, entiende como la relación existente entre los productos y los costos, que las actividades en la ejecución del proyecto empresarial implicó sufragar; es decir, toda inversión al montar un negocio implica costos y riesgos. Para comprender esta teoría se debe realizar la utilización de la técnica del Análisis Costo-Beneficio.

En la mayor parte de los proyectos sociales, en contraste, los impactos no siempre pueden ser valorados en términos monetarios, por lo que la técnica más adecuada es el, Análisis Costo Efectividad. Este costo se basa en la teoría, siendo el principio muy simple a comprender: Debemos comparar los beneficios y los costos de un proyecto en particular y si los beneficios exceden a los costos, se entrega un elemento de juicio inicial que nos estaría indicando que es

aceptable.

Si sucediese lo contrario, es decir, si los costos superan a los beneficios y/o utilidades, entonces el proyecto debe ser en principio de plano rechazado y/o descartado. Si al momento de montar la empresa se están ejecutando proyecto, permitirá determinar la medida que se vayan logrando sus fines para la cual se está invirtiendo, siempre en cuando estos datos puedan traducirse en unidades monetarias. Estos resultados, su principal particularidad radica, en comparar los costos con la potencialidad de alcanzar más eficaz y eficientemente las metas y objetivos de las organizaciones empresariales.

- **Valor actual neto (VAN).** Precisa que, si los flujos de caja que se consiguen en el proyecto en cuestión son suficientes, una vez incorporado los costos de oportunidad. De hecho, el valor presente y neto de los flujos de caja diferenciales aportados por la decisión, más descontados a la tasa de descuento que incide en sus costos de oportunidad, entonces medirá el origen del valor económico de esa decisión en las empresas. Es decir, para medir la creación de valor de una toma de decisión se debe tener en cuenta: Estimar y/o calcular los flujos de caja dados por la decisión durante el horizonte temporal considerado. Rebajar estos flujos de caja a una tasa de descuento que represente la rentabilidad mínima exigida, cuya fórmula es:

$$VAN = \frac{\textit{Valor futuro}}{(1 + \textit{Tasa de descuento})}$$

- **Tasa interna de retorno (TIR).** La tasa interna de retorno o tasa

interna de rentabilidad de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor presente (V.A.N. o V.P.N.) de una inversión sea igual a cero (V.A.N = 0). Vale decir el V.A.N. o V.P.N. es calculado a partir del flujo de caja del año, trasladando todas las cifras futuras al presente es decir el valor actual; aplicando una tasa de descuento. Con este cálculo se dice que una inversión de dinero es recomendable si la tasa de interés de retorno resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor y entre varias alternativas, la más recomendable será aquella que ofrezca una tasa de interés de retorno mayor.

- **Análisis de sensibilidad (AS).** Consiste en estudiar lo que sucedería a la tabla óptima, es decir, si uno solo de los coeficientes de la función objetivo cambiara, o bien uno solo de los factores independientes de las restricciones primeras del modelo se modificase. Si la variación es calibrado, es decir, que la variación de uno de los factores de la función objetivo o uno de los factores independientes toma un valor real, tanto en uno como en otro caso, entonces podemos ir directamente a la tabla óptima para realizar la nueva valoración. Si por el contrario la variación es no exacta, es decir, que la variación del coeficiente de la función objetivo o la variación de uno de los factores independientes no toma un valor real, debemos calcular el intervalo dentro del cual la confección de la tabla óptima se mantiene, esto será el análisis de sensibilidad. Su fórmula es:

$$AS = \frac{(VANn - VANc)}{VANc}$$

(Vásquez, 2015, pp. 60-63)

Además, Ríos (2014), en “Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courier en Lima Metropolitana 2012-2013”, indica que desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una empresa o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto. Integrando las anteriores definiciones se puede afirmar que al tratar de definir la rentabilidad lo que cambia es en el enfoque desde donde se mire. El concepto y no su esencia, razón por la cual se puede afirmar que la rentabilidad es el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado.

$$\text{Rentabilidad: } \frac{(\text{Utilidad o ganancia}) \times 100}{\text{Inversión}}$$

- **Tipos de rentabilidad**

- **Rentabilidad económica**

Evalúa el rendimiento de los activos totales manejados por la empresa, con independencia del método de financiación utilizado, esto es, sin considerar que personas han aportado los recursos (propietarios, accionistas o acreedores). A grandes rasgos, cuanto mayor sea el ratio, más eficiente será la gestión desempeñada por los inversionistas. La rentabilidad económica R.E. O ROA se puede calcular con:

$$R.E. = \frac{\text{Beneficio Económico}}{\text{Activo Total}}$$

- **Rentabilidad financiera**

Hace referencia, a la relación entre el beneficio neto y los capitales propios de la empresa, es decir, calcula la capacidad de generar utilidades positivas de los fondos propios. La rentabilidad Financiera ROE, se calcula:

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

Por ejemplo si se coloca en una cuenta un millón y los intereses generados son cien mil, la rentabilidad es 10 %. La rentabilidad de la cuenta se calcula dividiendo la cantidad generada y la cantidad que se ha necesitado para generarla.

- **Rentabilidad sobre ventas**

Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad vendida. Hay que tener cuidado al evaluar este indicador, sobre todo comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. Es decir, hay que saber cuándo, esté indicador se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede darse el caso que una empresa, reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional. Entonces, si solamente se analizara el margen neto, las conclusiones serían incompletas y erróneas. Fórmula para calcular la rentabilidad sobre ventas:

$$\text{Margen sobre ventas (R.O.S.)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

- **Rentabilidad de un proyecto (o de un producto):**

Al iniciar un proyecto se tiene que tener en cuenta, cómo medir el desempeño de nuestro negocio. Una forma de hacerlo es, calculando los ingresos, que es el dinero que se obtiene de las ventas de los productos y/o servicios; otra son las utilidades, vale decir los beneficios, que es la diferencia entre esos ingresos y los gastos; y finalmente está la rentabilidad, que es el porcentaje de la inversión que suponen los beneficios. Fórmula para calcular la rentabilidad de un proyecto o un producto:

$$\text{Rentabilidad de un proyecto o un producto (R.O.I.)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}}$$

- **Rentabilidad Social:**

Es cuando provee de más beneficios que pérdidas a la sociedad, independientemente que si es rentable económicamente para el que invierte. Se utiliza como contraparte al concepto de rentabilidad económica, donde la rentabilidad sólo concierne al inversor. Un ejemplo típico de cálculo de rentabilidad social es el de las líneas de ferrocarril. Una línea es rentable económicamente si los ingresos que obtiene a través de la venta de billetes es mayor que los gastos, mientras que es rentable socialmente si lo que la sociedad ahorra con esa línea es mayor que los gastos que genera la infraestructura.

• **Indicadores de rentabilidad**

. Los más usados son:

**Margen bruto de utilidad:**

Muestra el porcentaje de las ventas netas que permite a las empresas cubrir sus gastos operativos y financieros.

$$\text{Margen bruto de utilidad: } \frac{\text{Utilidad Bruto}}{\text{Ventas Netas}}$$

**Margen neto de utilidad:**

Mide los beneficios que obtiene la empresa por cada unidad vendida.

$$\text{Margen neto de utilidad: } \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

**Margen operacional:**

Indica la cantidad de ganancias operativas por cada unidad vendida.

$$\text{Margen operacional: } \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

- **Evaluación de la Rentabilidad:**

Evaluar la rentabilidad de un proyecto, de una empresa, es una de las tareas más críticas a las que se enfrentan directivos y gerentes de organizaciones. Se trata de una operación en la que se hallan involucrados distintos departamentos y áreas de las organizaciones, especialmente las áreas financieras, y requiere de un análisis previo detallado y meticuloso para minimizar los riesgos y sacar el máximo partido a las inversiones realizadas. Evaluar la rentabilidad de proyectos requiere, en definitiva, de tiempo y recursos de los que no siempre se dispone, por lo que agilizar este tipo de tareas deviene fundamental para no perder agilidad y dinamismo, y poder aprovechar las nuevas oportunidades de negocio que se abren en el horizonte corporativo. Dicha evaluación se debe desde diferentes cuestiones: Estado del mercado y comportamiento del público objetivo al que se dirige eminentemente el



proyecto empresarial, costos directos e indirectos del proyecto, tales como los derivados del propio mantenimiento y provisión de la cadena de suministro, y otros como impuestos, tasas... además, claro está, de los reportes financieros oportunos sobre estimación de ingresos, ventas y beneficios, operaciones implicadas en el proyecto, rendimiento de equipos humanos y dotación tecnológica, infraestructuras, etc., que se precisen para llevarlo a cabo y posibilidades de ampliación, crecimiento y expansión, optimización de operaciones, maximización de la eficacia y la eficiencia de procesos, etc.

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

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

Espinosa (2016), en “Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento”, define a financiamiento como el acto de dotar de dinero y de crédito a una PYME, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Tesorería, gestión de los cobros y pagos, movimiento de dinero y relación con entidades bancarias y provisiones de fondos.

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

Siendo la capacitación el proceso formativo aplicado de manera sistemática y organizada, con el fin de ampliar conocimiento, desarrollar destrezas y habilidades y modificar actitudes. En un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y

destrezas de los colaboradores, que le permitan un mejor desempeño en sus labores habituales como lo define, Moreno *et al.* (2009), en “Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán, Colima, México”, sostiene que la capacitación, es como o una metodología sistemática y planificada, destinada a mejorar las competencias técnicas y profesionales de las personas en el trabajo, a enriquecer sus conocimientos, a desarrollar sus aptitudes y a la mejora de sus capacidades.

Agrega, Moreno y otros, la capacitación son aquellas actividades que tienen como objetivo la adquisición de nuevas capacitaciones profesionales o el desarrollo de las ya existentes, siempre relacionadas con las tareas actuales del empleado o con posibles futuras tareas. La capacitación es un esfuerzo sistemático y planificado para desarrollar el conocimiento, las técnicas y las actitudes de un individuo a través de la experiencia con el fin de capacitarlo para que pueda realizar correctamente su actividad.

Concluye Moreno y otros, la capacitación forma parte del incremento en la satisfacción laboral del trabajador quien tiene la oportunidad de llegar a puestos gerenciales mediante la misma.

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

Siendo la rentabilidad como la capacidad de las organizaciones empresariales para generar utilidades, La revista de investigación en materia económica Expansión (2016), en “Rentabilidad”, sostiene, que es el costo relativo de una campaña. Se calcula poniendo en combinación

el precio pagado por las inserciones con el número de impactos que dicha campaña ha producido. La rentabilidad de los medios o soportes varía para cada grupo objetivo, pero se mantiene la proporción si se la compara con la de otros medios.

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

Muñoz y Mayor (2015b), en “Las Pymes en América Latina, Japón, La Unión Europea, Estados Unidos y los Clúster en Colombia”, define a la micro y pequeña empresa como una unidad de explotación económica con fines de ganancia corporativa o personal, realizada por personas naturales o jurídicas en actividades comerciales, de distribución, de producción o de servicios de intermediación, tanto rurales como urbanas.

Igualmente, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, indica que, para que una empresa sea considerada Mype debe estar 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: a) Por su dimensión: Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc. b) Por la tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria). y c) 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 micro y pequeñas empresas tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

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:

En su artículo 65°, indica que las empresas que tengan ingresos de rentas de tercera categoría, cuando sus ingresos brutos al año no superen las 300 Unidades Impositivas Tributarias - UIT tendrán que llevar como mínimo un Registro de Ventas, Libro Diario en Formato Simplificado y un Registro de Compras.

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: (a) Libro Caja y Bancos, (b) Libro de Inventarios y Balances, (c) Libro Diario, (d) Libro Mayor, (e) Registro de Compras, y (f) 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:

a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta: (b) Registro de Activos Fijos, (c) Registro de Costos, (d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y (e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

- **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas.** Según el D.S. N° 007-2008-TR Ley de la micro y pequeñas empresas, que fue modificada por el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, indica que contribuyentes y/o empresas, que tengan ingresos que no superen las 150 Unidades Impositivas Tributarias tendrán que llevar los siguientes libros: Registro de Compra, Registro de Ventas e ingresos y libro diario en formato simplificado.

Finalmente, Actualidad Empresarial (2013) menciona:

- **La Ley N° 30056 y sus modificaciones laborales al régimen especial de las Mypes.** El tratamiento laboral de las micro y pequeñas empresas, en el mes de julio de 2013, tomó un gran interés a nivel nacional dado al carácter temporal que se había establecido para las

microempresas que se encontraban amparadas bajo la Ley N° 28015, siendo el contexto socio jurídico el vencimiento de dicho régimen especial laboral al 4 de julio de 2013; sin embargo, dos días previos a la fecha indicada se publica la Ley N° 30056, que establece una prórroga para las microempresas de la Ley N° 28015, y además incorpora importantes modificaciones al régimen laboral MYPE, y será ello materia de nuestro comentario.

- **Naturaleza y permanencia en el régimen de las MYPES**

La Ley N° 30056 mediante su artículo 11°, que modifica el artículo 42° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, se establece que la naturaleza del régimen de trabajo especial es de carácter permanente y específicamente para la micro y pequeña empresa; por ende, a la categoría empresarial de mediana empresa se le aplica el régimen laboral general. Con relación a la permanencia en el régimen de las MYPE, la Ley N° 30056 realiza una modificación sustancial respecto al periodo de gracia que tendrían las pequeñas empresas que superen por 2 años consecutivos el número de ventas anuales. La norma establece que el periodo de gracia serán 3 años adicionales en el que las pequeñas empresas puedan estar bajo dicho régimen laboral especial.

Igualmente, el Ministerio de la Producción (2011), indica que 8 de cada 10 MYPE fracasan en sus primeros 5 años; siendo uno de sus principales factores el no contar con información actualizada, consistente y al instante que les permita tomar decisiones concretas y

correctas para satisfacer la demanda de un determinado mercado en condiciones competitivas, sea este nacional o internacional.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

En esta investigación se ha utilizado, el diseño cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

##### 3.1.1 Cuantitativo

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

##### 3.1.2 No experimental

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

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

### **3.1.3 Transversal**

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

### **3.1.4 Retrospectivo**

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

### **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 financiamiento, capacitación y rentabilidad tal como se observaron en la realidad.

## **3.2 Población y Muestra**

### **3.2.1 Población**

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



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

Fuente: Trabajo de campo del autor.

### **3.2.2 Muestra.**

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

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

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

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	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 en las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas..	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	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:** Jalca (2018)

Cabe mencionar que las variables principales fueron el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, y las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, fueron las variables complementarias.

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

#### **3.4.1 Técnica**

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

#### **3.4.2 Instrumento**

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

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

En la investigación se aplicó un cuestionario siguiendo los siguientes pasos: Se coordinó con los micro empresarios, se les ubicó en sus domicilio fiscal para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, luego se codificó las encuestas, y por último se tabuló la información obtenida con los programas pertinentes.

### **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 24 (Programa de estadística para ciencias sociales).

### **3.7 Matriz de consistencia**



**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO	
Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	<b>FORMULACIÓN</b>	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	- Tipo de Crédito.  - Tipos de financieras.  - Tasa de interés. - Monto del Crédito. - Número de créditos.	Cuantitativo-Descriptivo	La población estuvo conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas	
		<b>ESPECÍFICOS</b>	Capacitación	1. Personal 2. Cursos de capacitación 3. Trabajadores	- Trabajadores permanentes - Tipos de trabajadores  - Recibe capacitación. - Cantidad de capacitaciones. - Temas de capacitación.  - Trabajadores son capacitados				
		Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.				- Tipo de personal - Es importante la capacitación			
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.							
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Rentabilidad	- Mejoró la rentabilidad.  - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.  - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	Se aplicó la técnica de la encuesta	ANÁLISIS DE DATOS  Se hizo uso del análisis descriptivo; y para procesar los datos se utilizó como soporte el programa Excel científico y el procesamiento de los datos se realizó en el software SPSS Versión 24.	

### **3.8 Principios Éticos**

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

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

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

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

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

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

manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

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

## 4. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.

Tabla 1

*Edad de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	18 a 30 años	2	6,67
	31 a 45 años	19	63,33
	46 a 60 años	8	26,67
	61 a más años	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

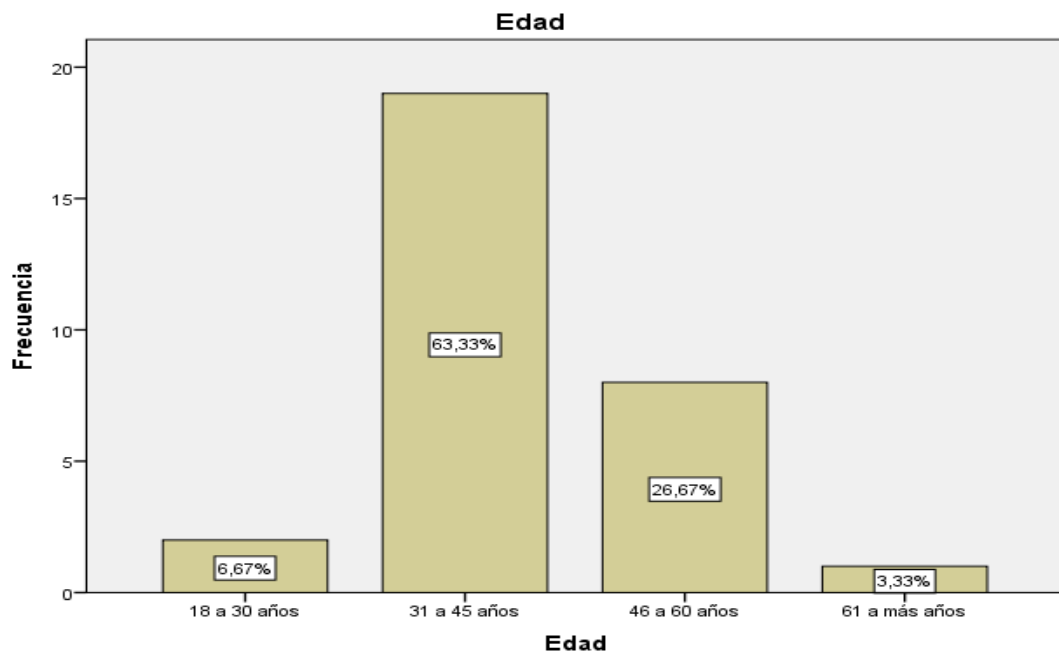


Figura 1. Edad de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 1.

**Tabla 2**

***Sexo de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.***

		n	%
Válido	Masculino	7	23,33
	Femenino	23	76,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

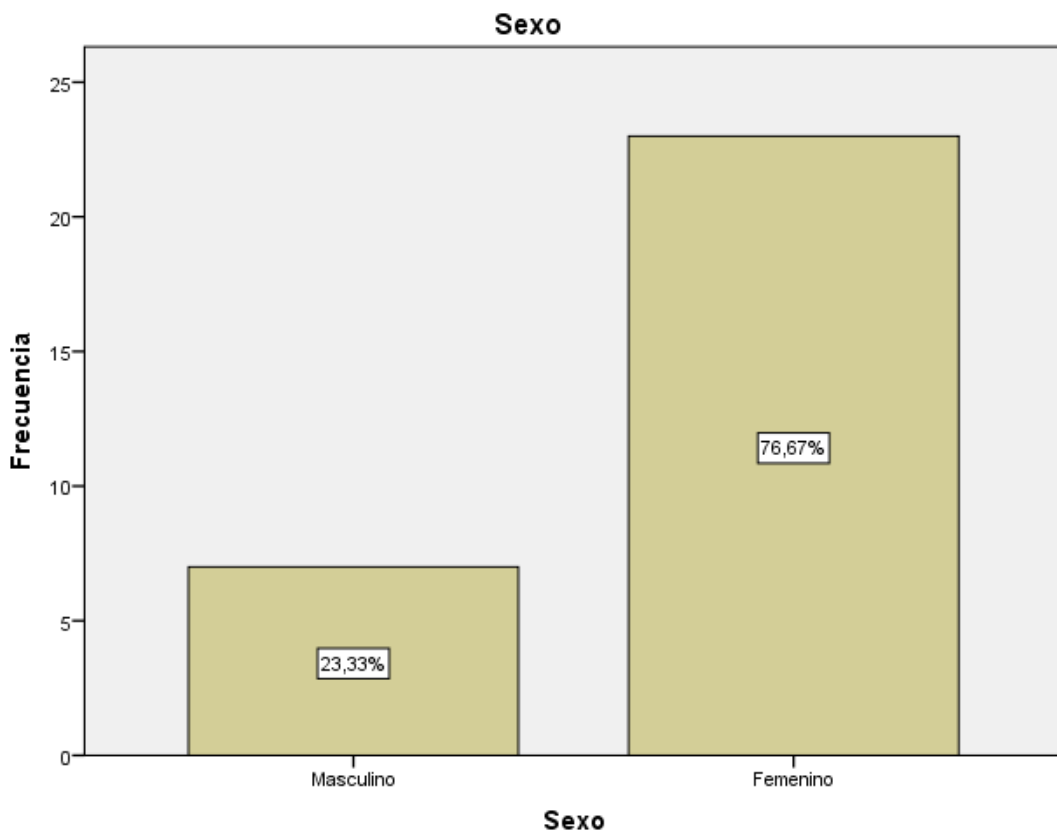


Figura 2. El sexo de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 2

**Tabla 3**

**Grado de instrucción de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería del distrito de Callería, 2018.**

	n	%
Válido Secundaria completa	19	63,33
Secundaria incompleta	2	6,67
Superior universitaria completa	1	3,33
Superior universitaria incompleta	6	20,0
Superior no universitaria completa	2	6,67
Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

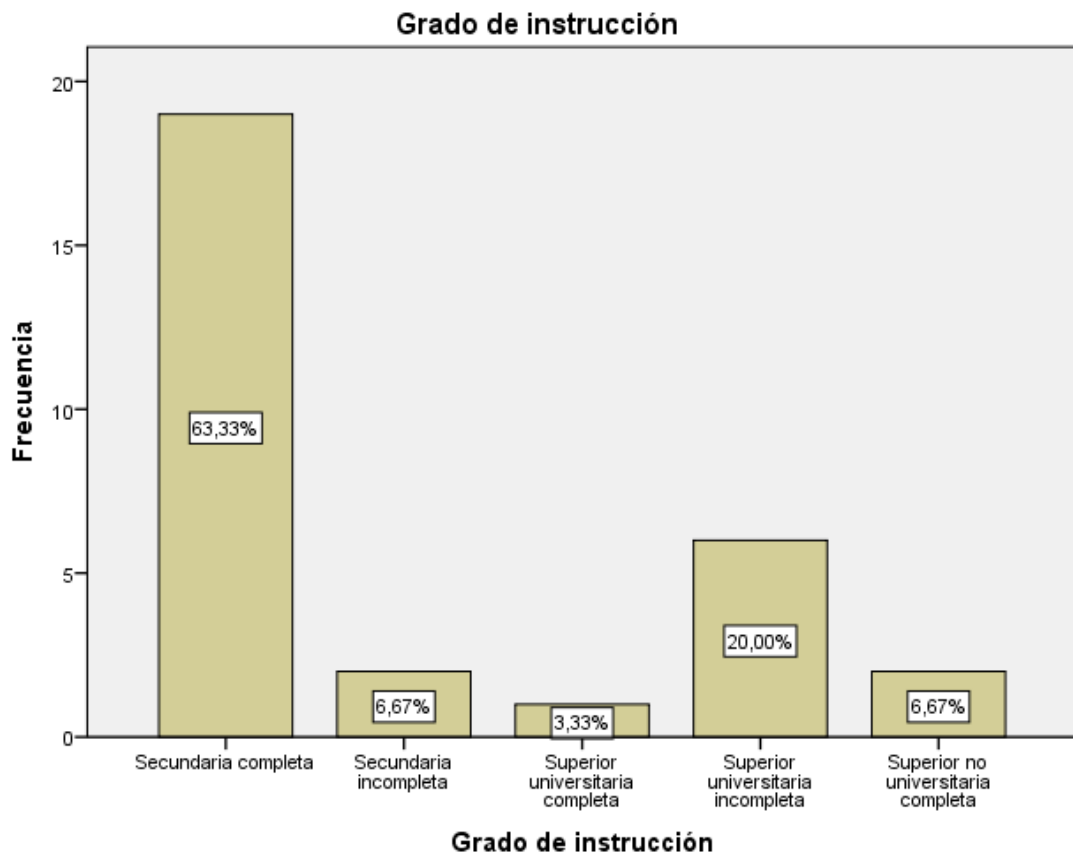


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería.

Fuente: Tabla 3

**Tabla 4**

*Estado civil de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Soltero	5	16,67
	Casado	5	16,67
	Conviviente	19	63,33
	Otros	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

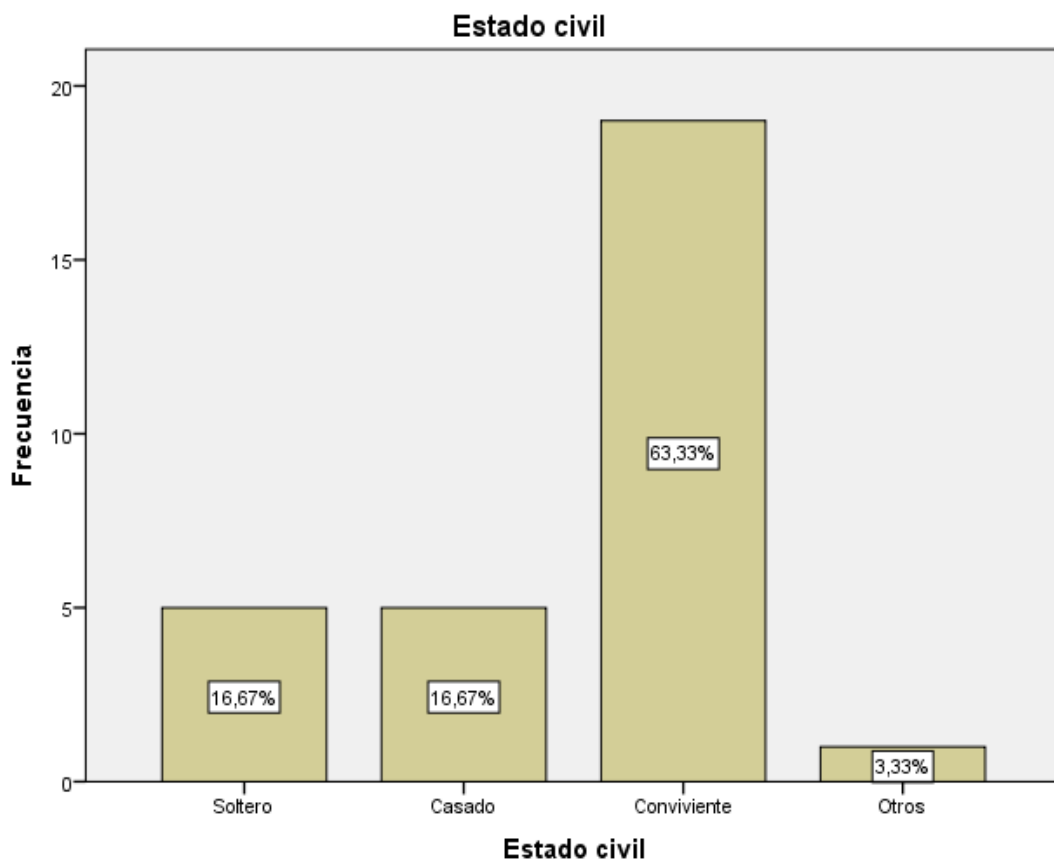


Figura 4. El estado civil de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 4



**Tabla 5**

***Profesión de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.***

		n	%
Válido	Ninguno	27	90,0
	Administrador	1	3,33
	Enfermero	1	3,33
	Contador	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

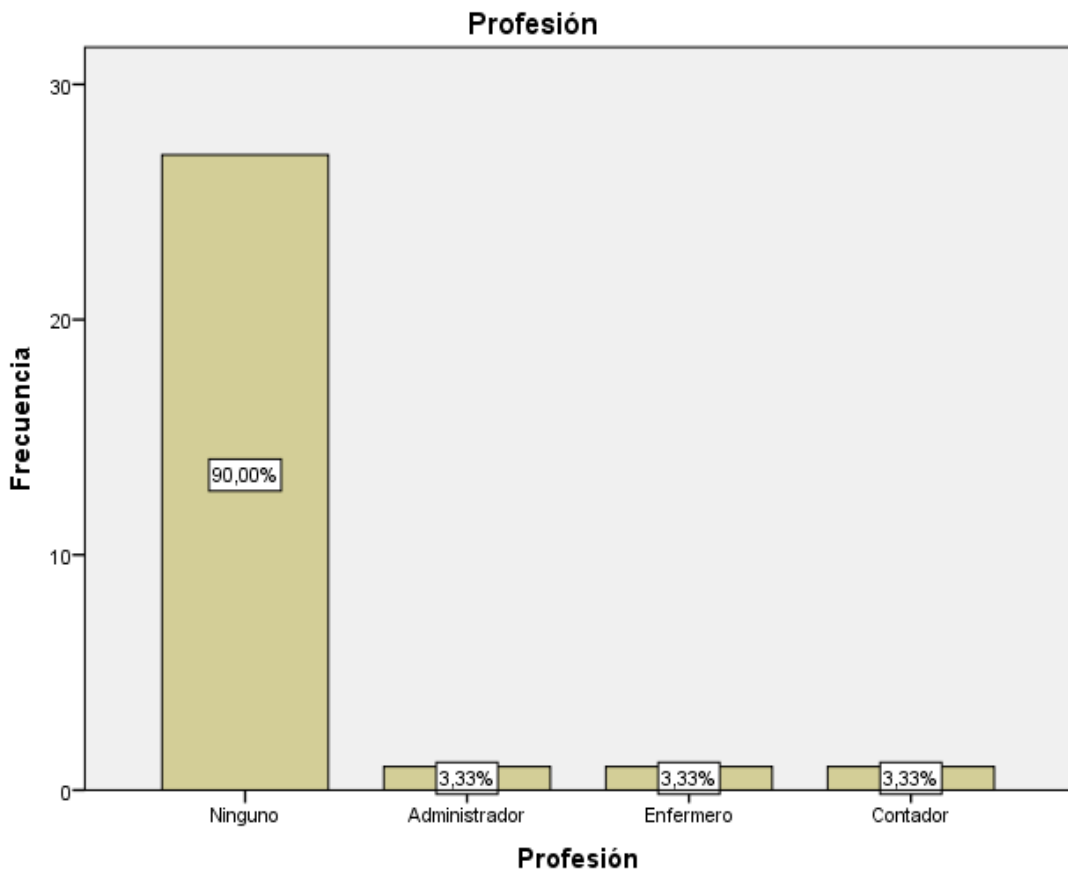


Figura 5. La profesión de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 5

**Tabla 6**

*Ocupación de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Comerciante	25	83,33
	No precisa	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

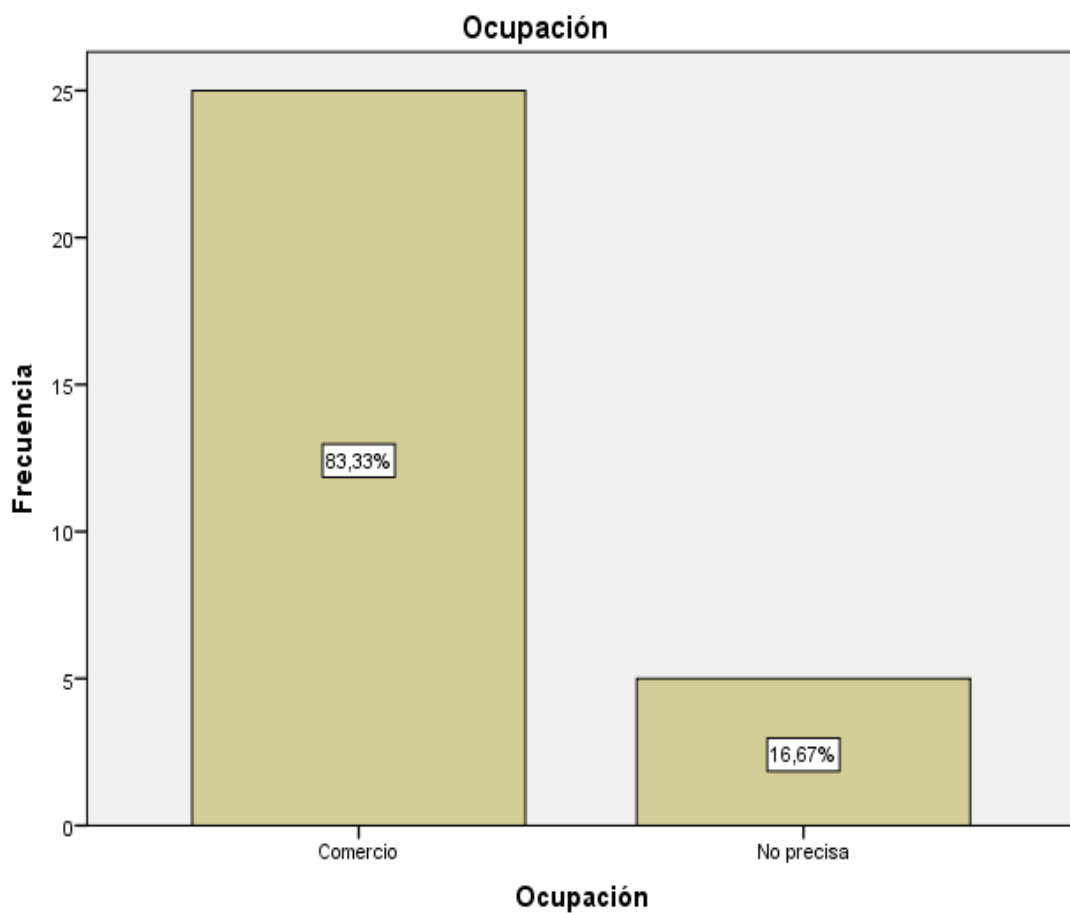


Figura 6. La ocupación de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería.

Fuente: Tabla 6

2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.

**Tabla 7**

*Tiempo en el rubro de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	1 a 5 años	20	66,67
	6 a 10 años	10	33,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

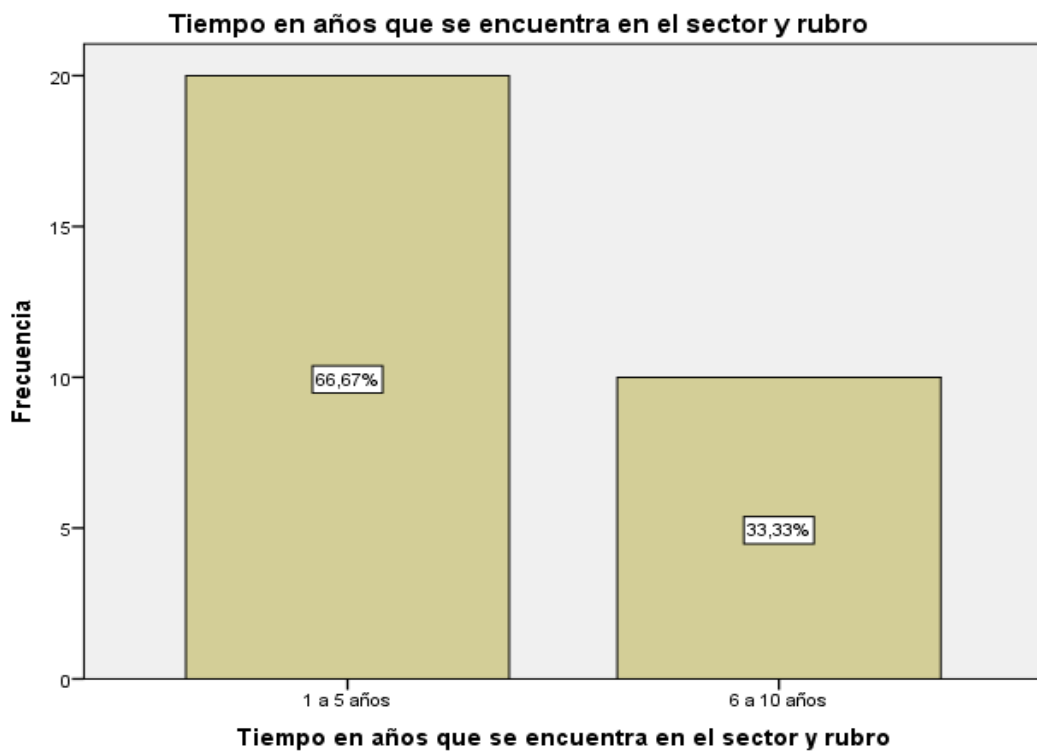


Figura 7. El tiempo en el rubro de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 7

**Tabla 8**

*Formalidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Formal	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

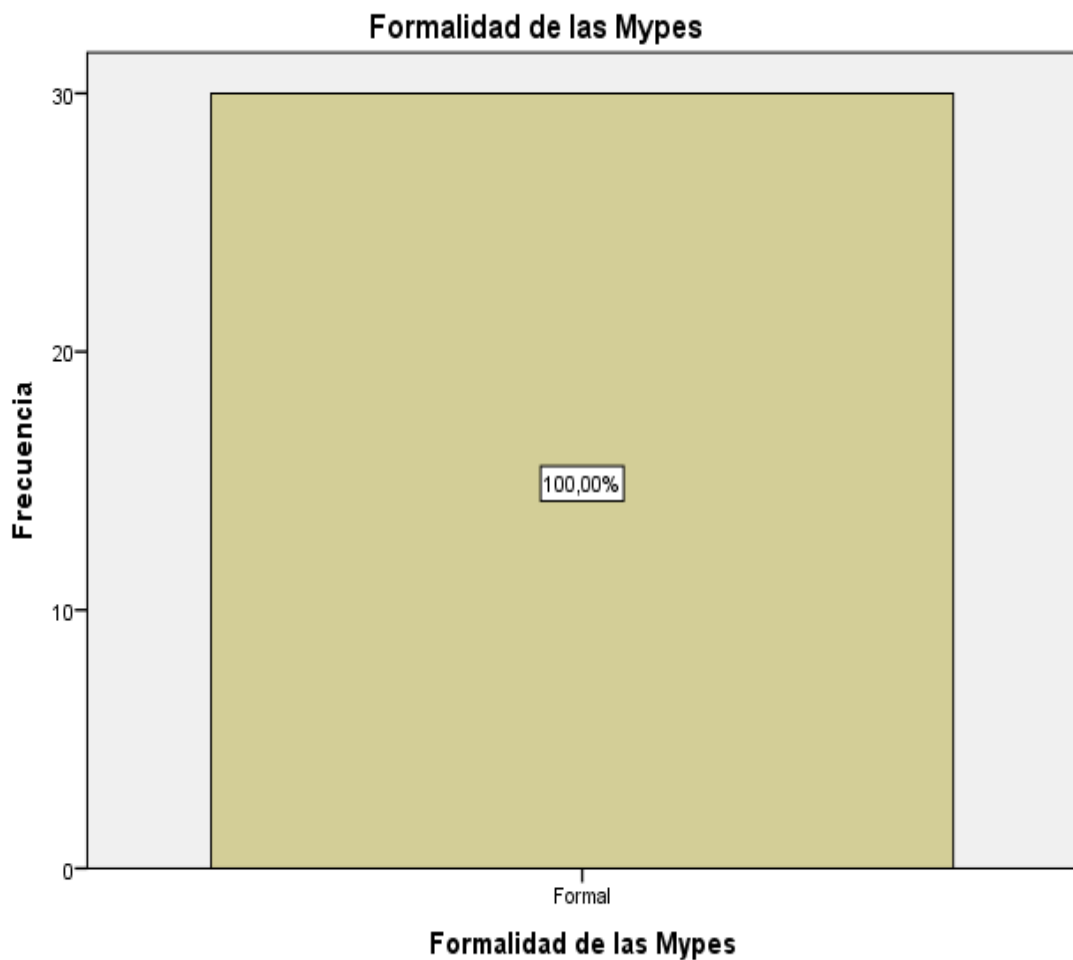


Figura 8. Formalidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 8.

**Tabla 9**

*Número de colaboradores permanentes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	1 a 2	8	26,67
	3 a 4	5	16,67
	5 a 6	16	53,33
	7 a más	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

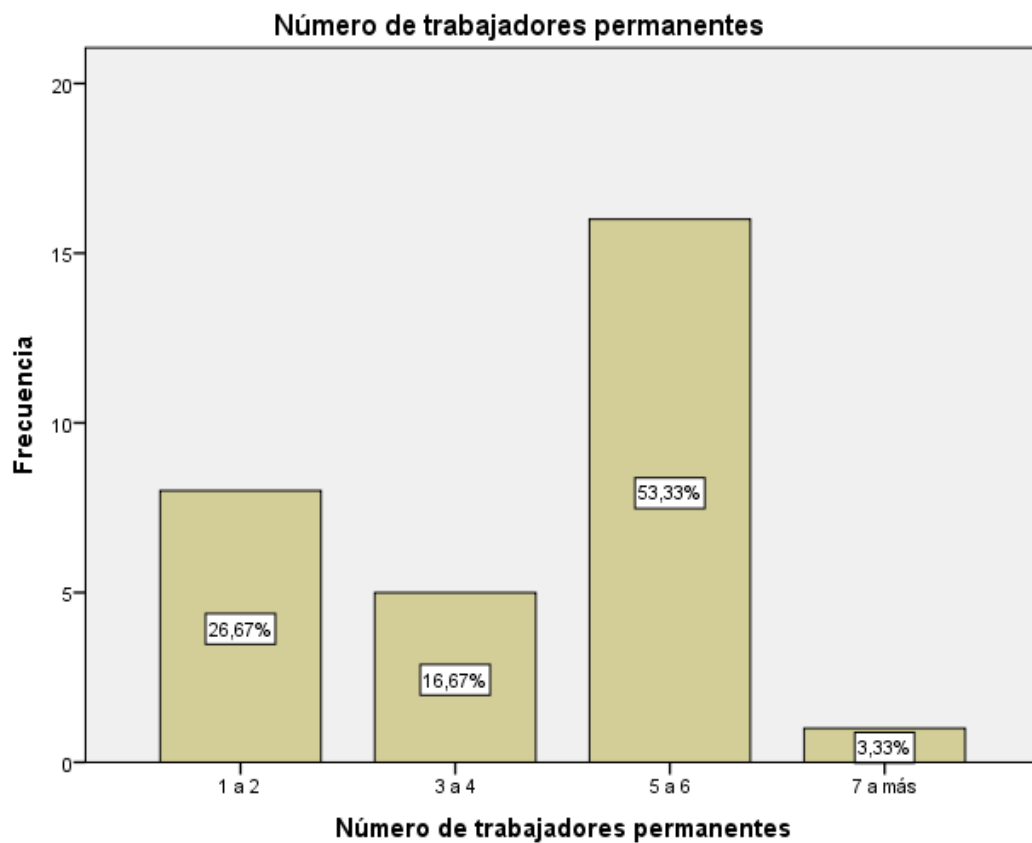


Figura 9. El número de los trabajadores de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 9

**Tabla 10**

*Número de colaboradores eventuales de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Ninguno	13	43,33
	1 a 2	14	46,67
	3 a 4	2	6,67
	5 a 6	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

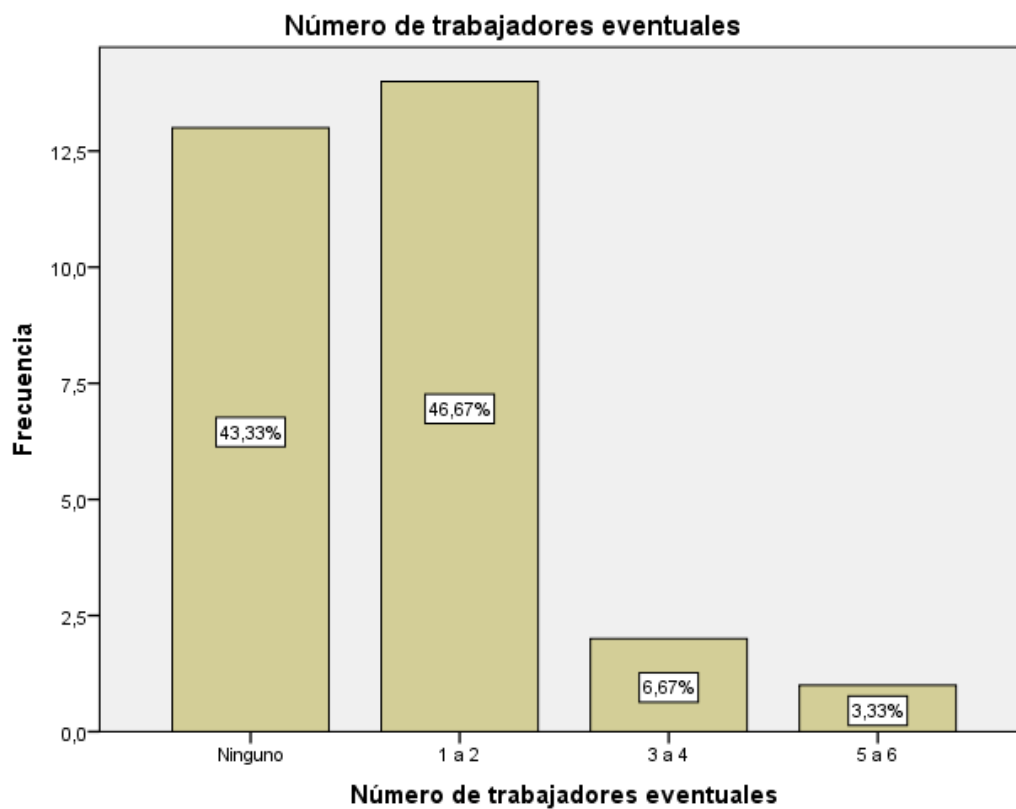


Figura 10. El número de los colaboradores eventuales de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 10

**Tabla 11**

*Motivos de la formación de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Obtener ganancia	21	70,0
	Subsistencia	9	30,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

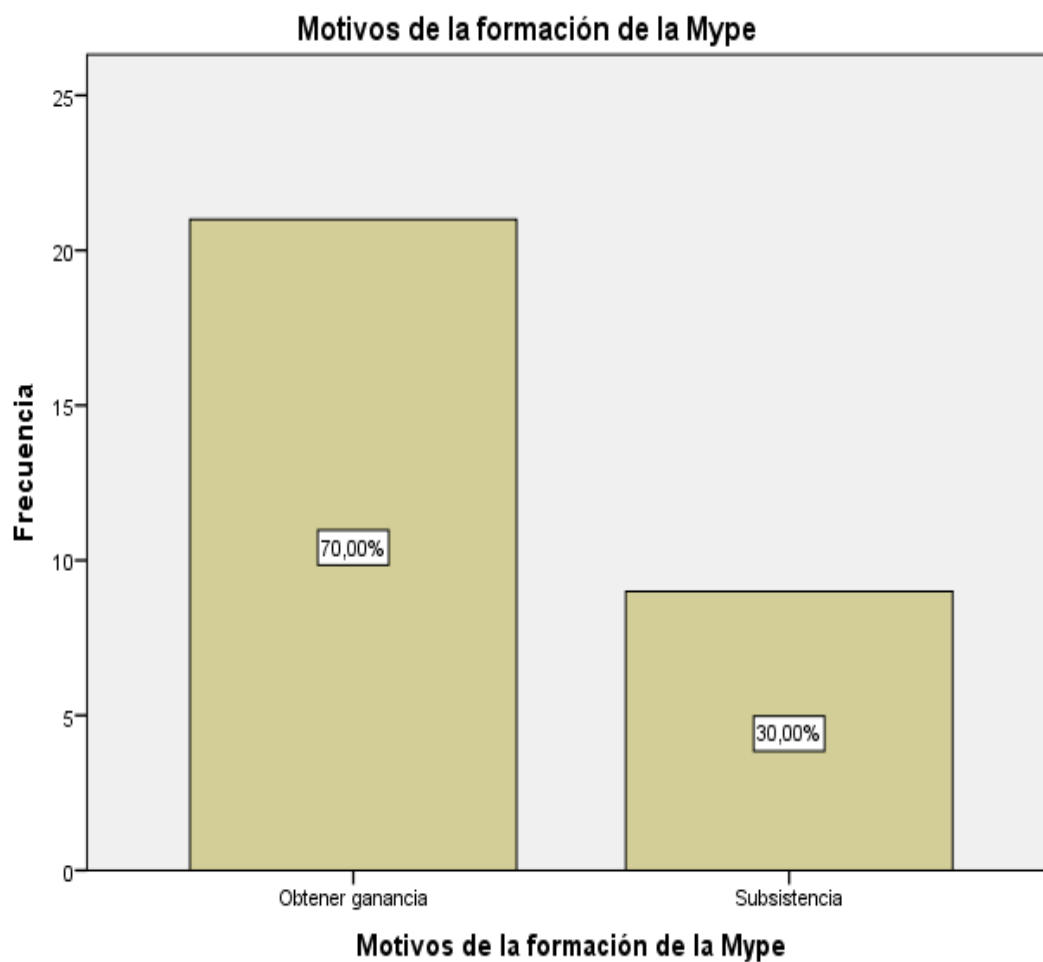


Figura 11. Motivos de la formación de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 11

3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.

**Tabla 12**

*Como financia su actividad las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	2	6,67
	Financiamiento de terceros	28	93,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

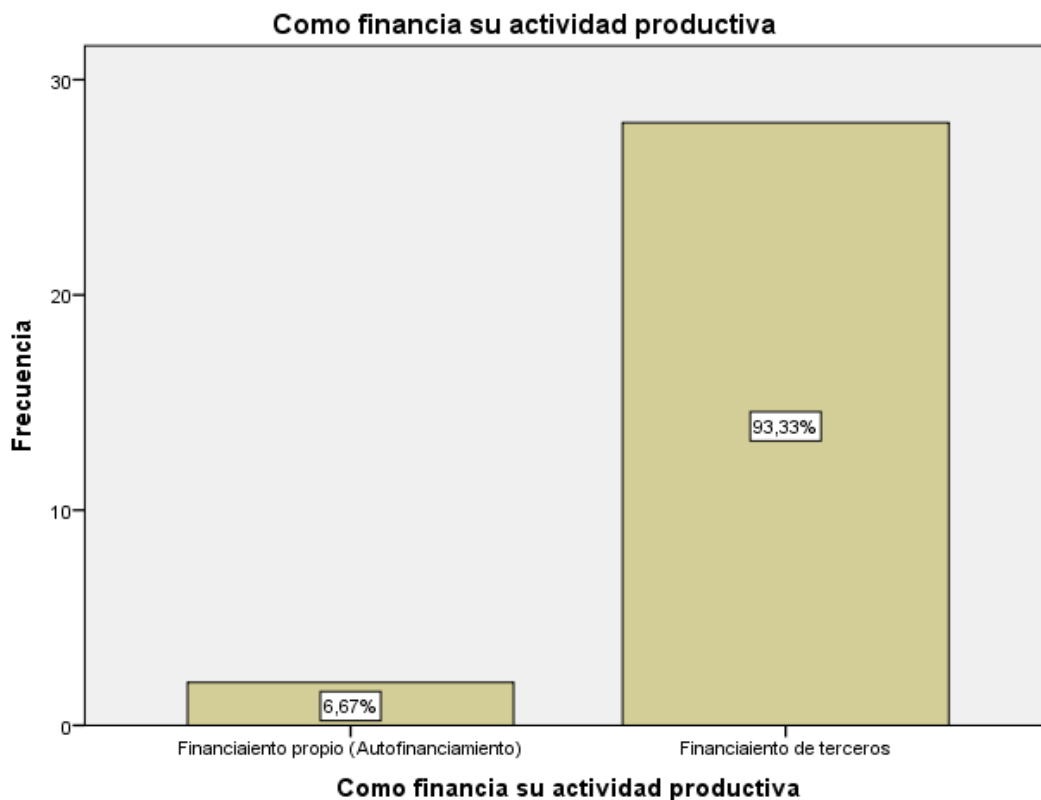


Figura 12. Como financia su actividad las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 12



**Tabla 13**

*Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Confianza	10	33,33
	Banco de credito (BCP)	11	36,67
	Banco Continental	3	10,0
	Mi banco	2	6,67
	No realiza financiamiento	2	6,67
	Scotiabank	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

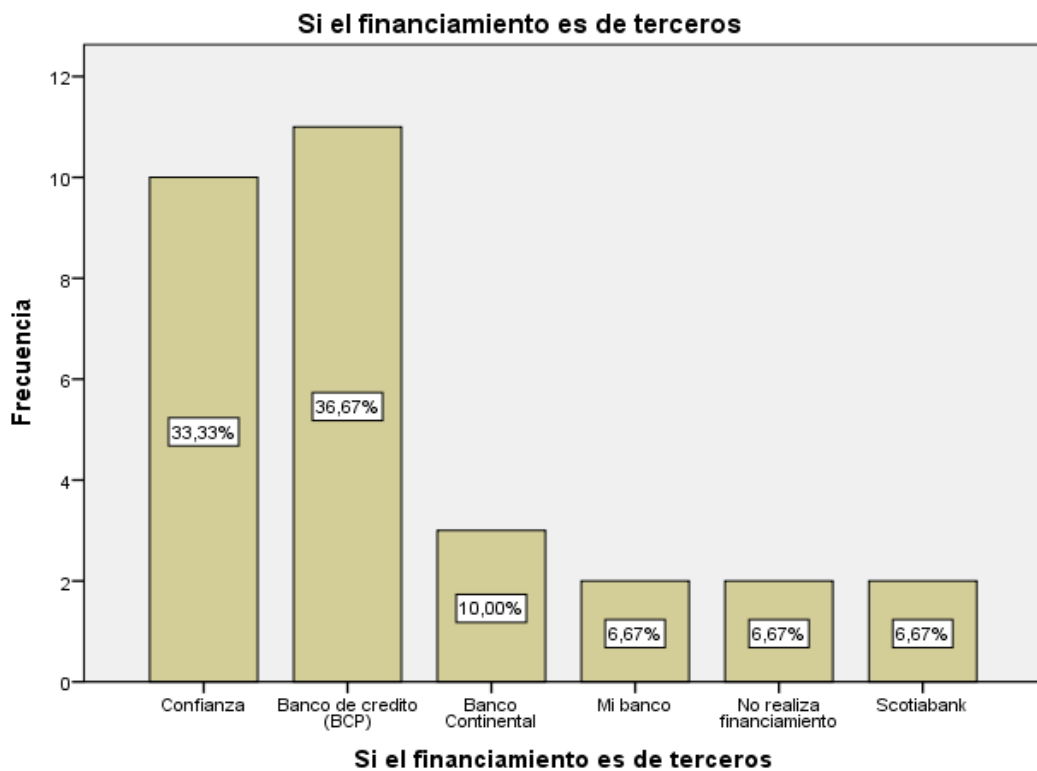


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 13

**Tabla 14**

*Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Desconoce	4	13,33
	0,1 a 2%	1	3,33
	2,1 a 4%	11	36,67
	4,1% a más	13	43,33
	No realiza financiamiento	1	3,33
	Total		30

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

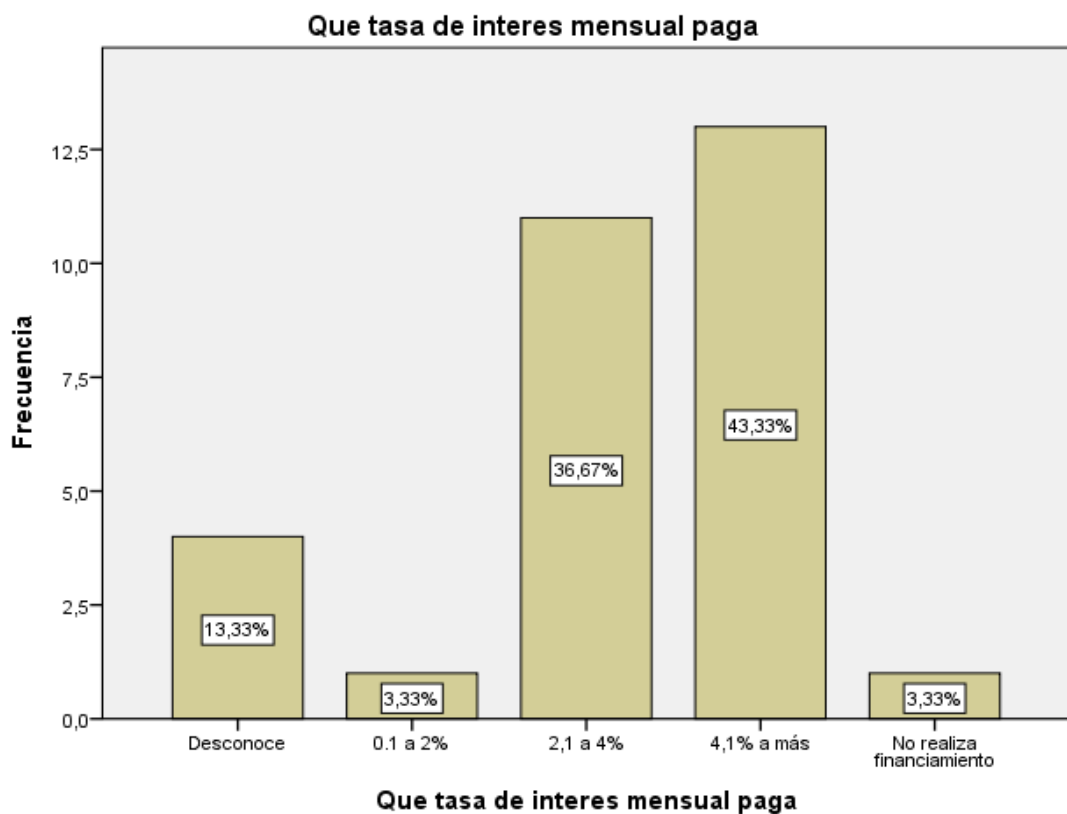


Figura 14. Tasa de interés mensual de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 14

**Tabla 15**

*Entidades no financieras que obtienen financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	No realiza financiamiento	16	53,33
	Ninguna	14	46,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

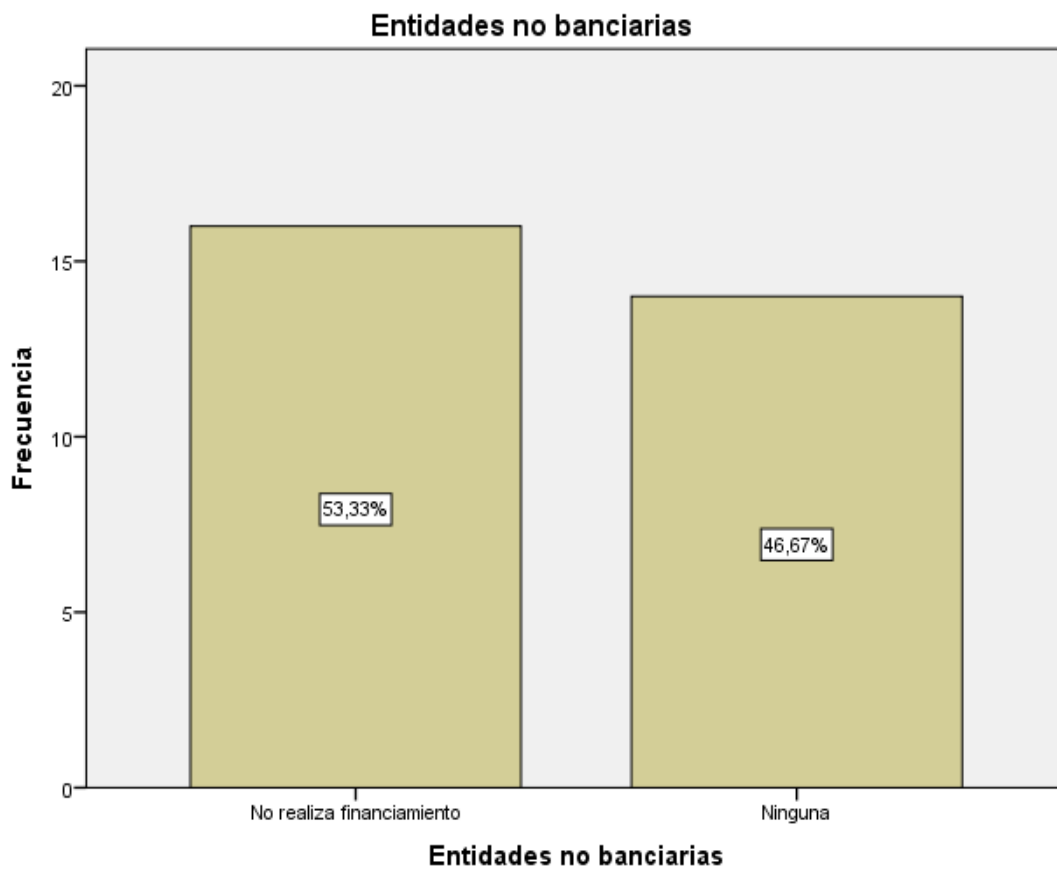


Figura 15. Entidades no financieras que obtienen financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 15

**Tabla 16**

*Tasa de interés mensual de las entidades no financieras que pagan las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Ninguna	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

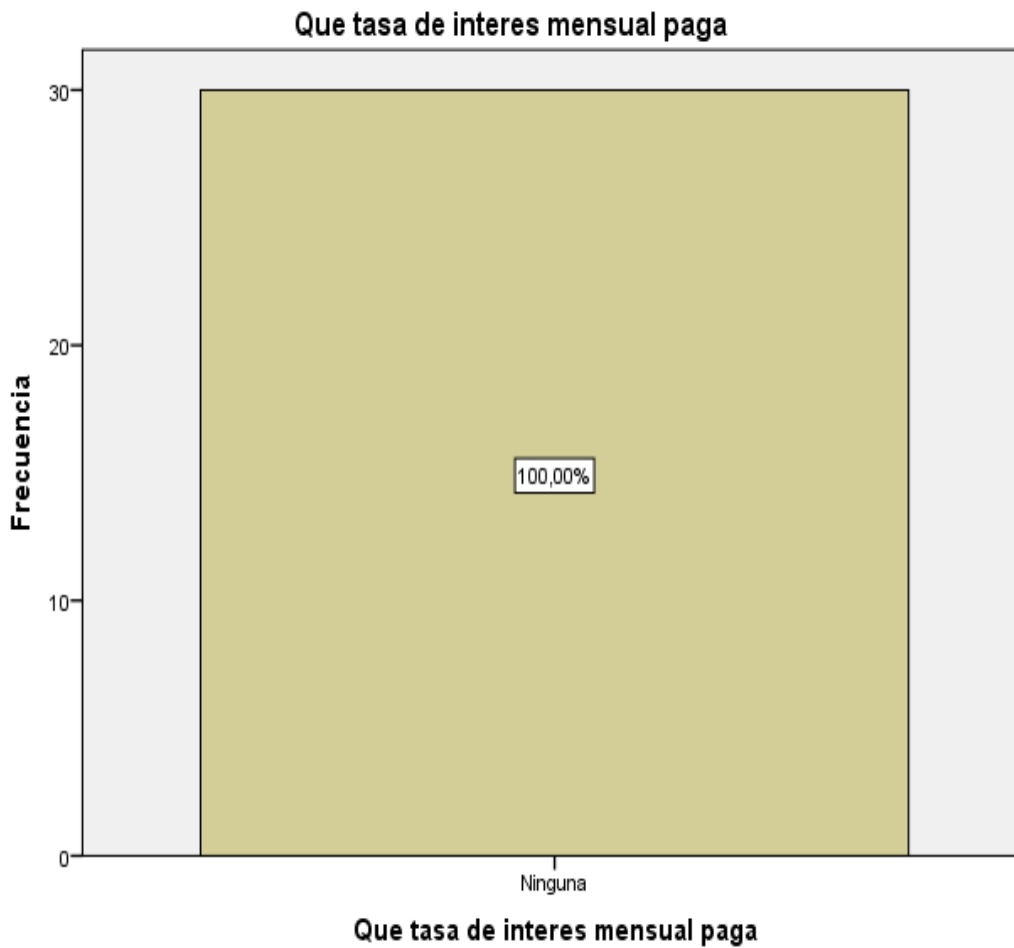


Figura 16. Tasa de interés de las entidades no financieras que pagan las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 16

**Tabla 17**

*Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	No realiza financiamiento	25	83,33
	Prestamista	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

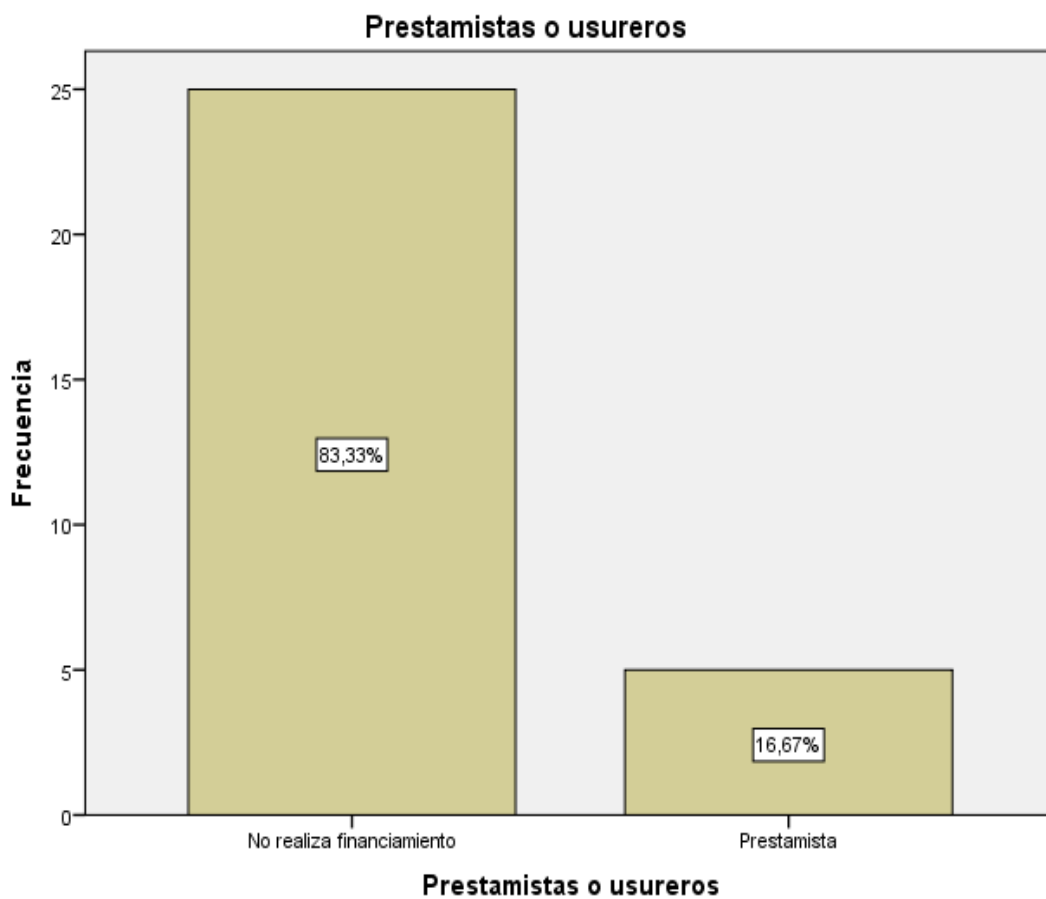


Figura 17. Prestamistas o usureros que obtienen las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 17

**Tabla 18**

*Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Ninguna	25	83,33
	3% a 5%	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

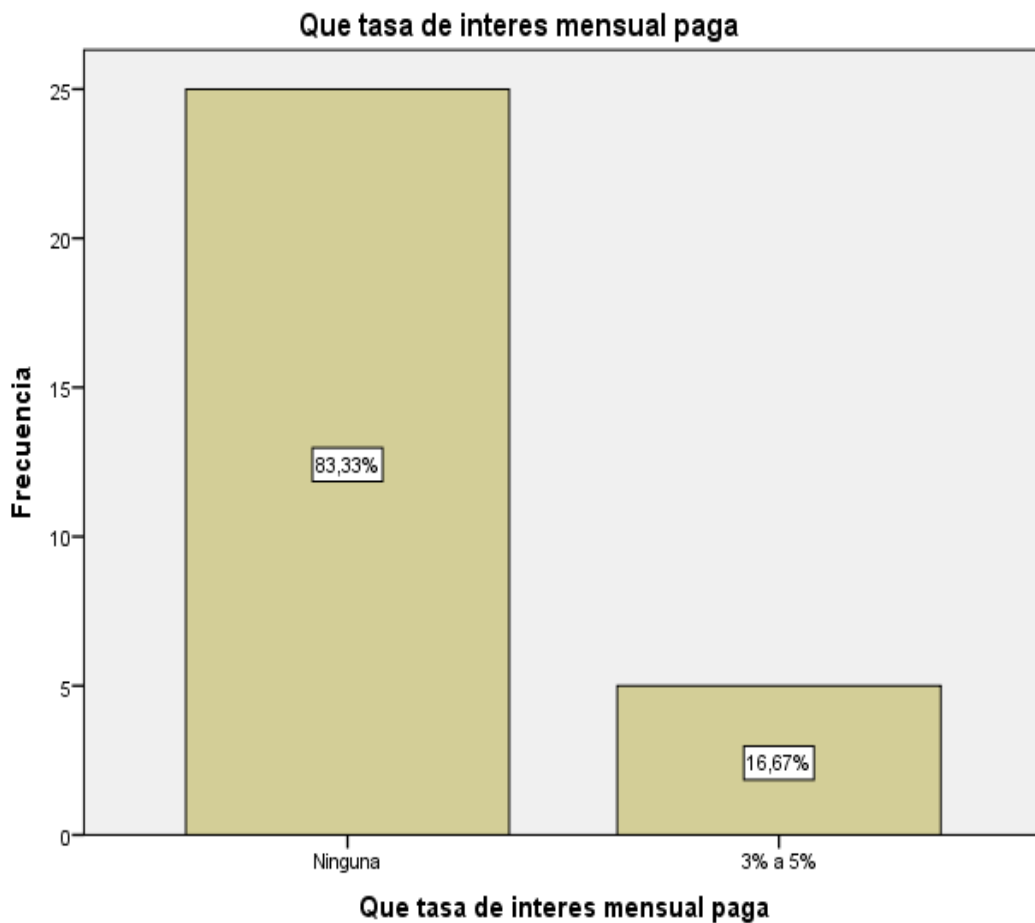


Figura 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 18

**Tabla 19**

*Otras entidades que recibe financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

Válido	Ninguna	n	%
		30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

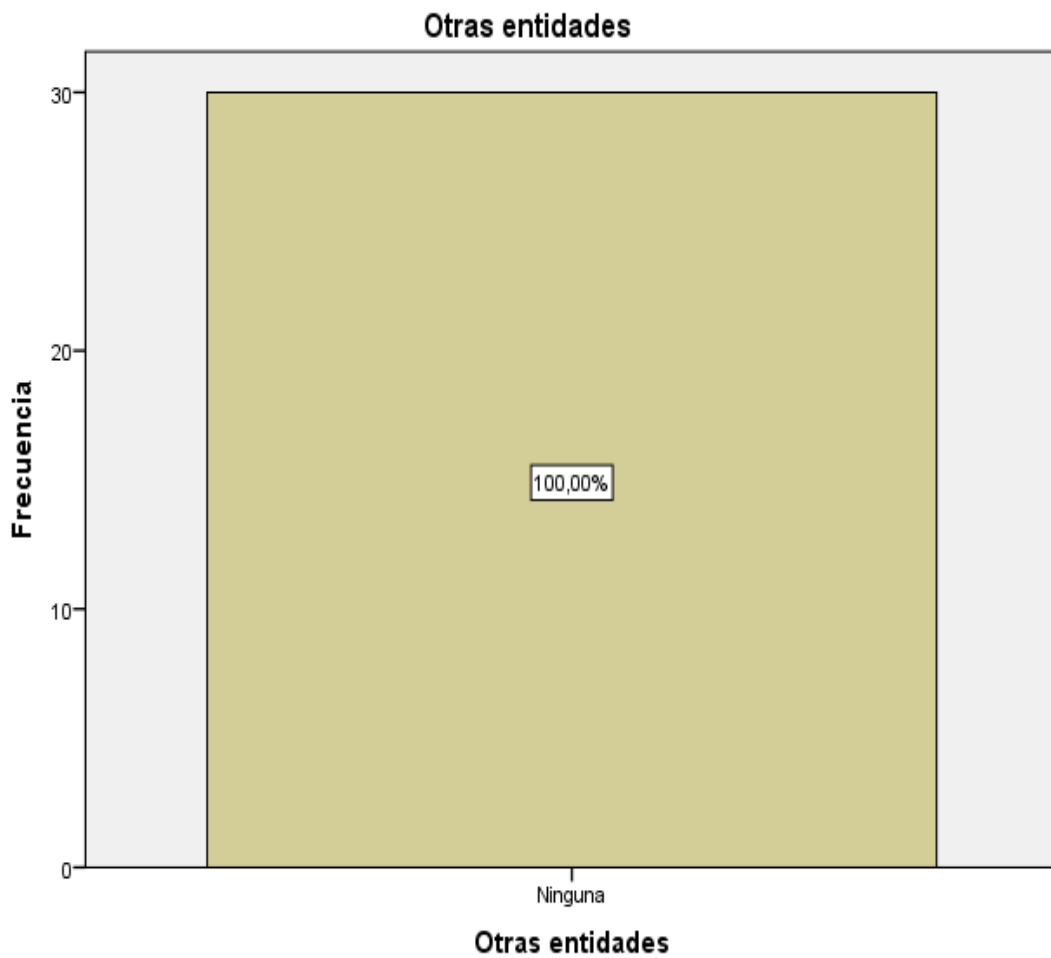


Figura 19. Otras entidades que reciben financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería.

Fuente: Tabla 19

**Tabla 20**

*Entidades que otorgan mayores beneficios a las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Entidades Bancarias	24	80,0
	Prestamistas o usureros	4	13,33
	No realizan financiamiento	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

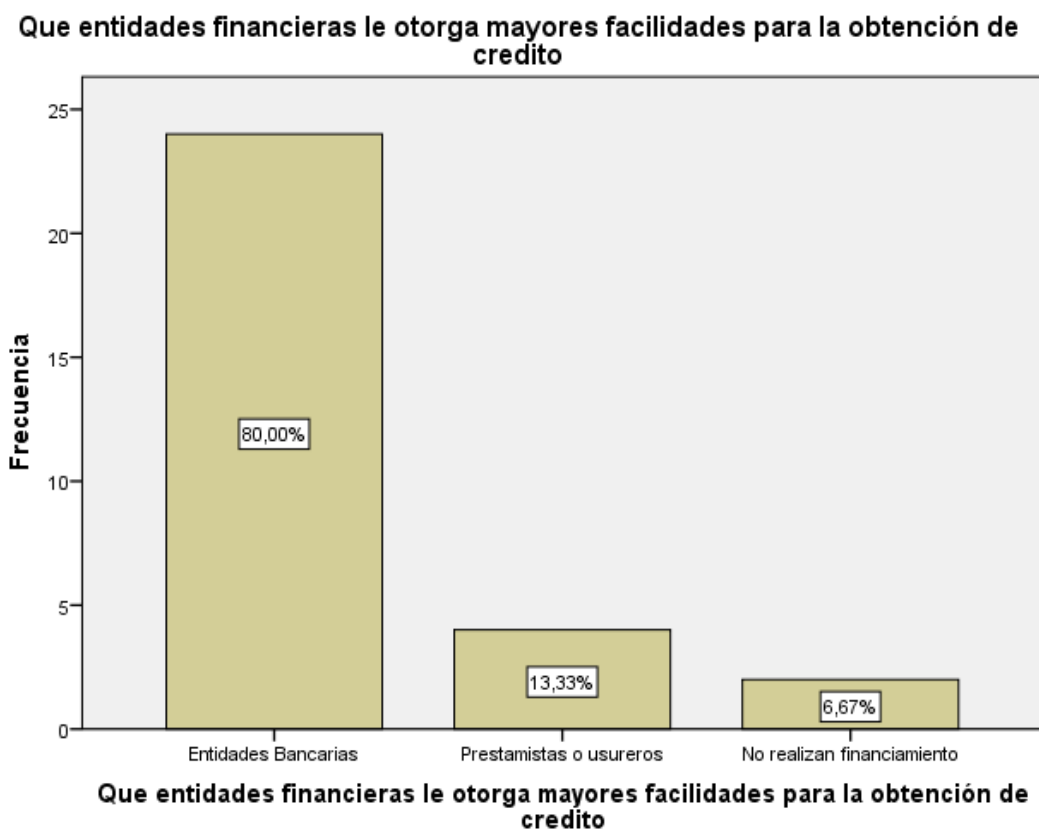


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 20



**Tabla 21**

*Los créditos otorgados fueron en los montos a las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Si	26	86,67
	No	4	13,63
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

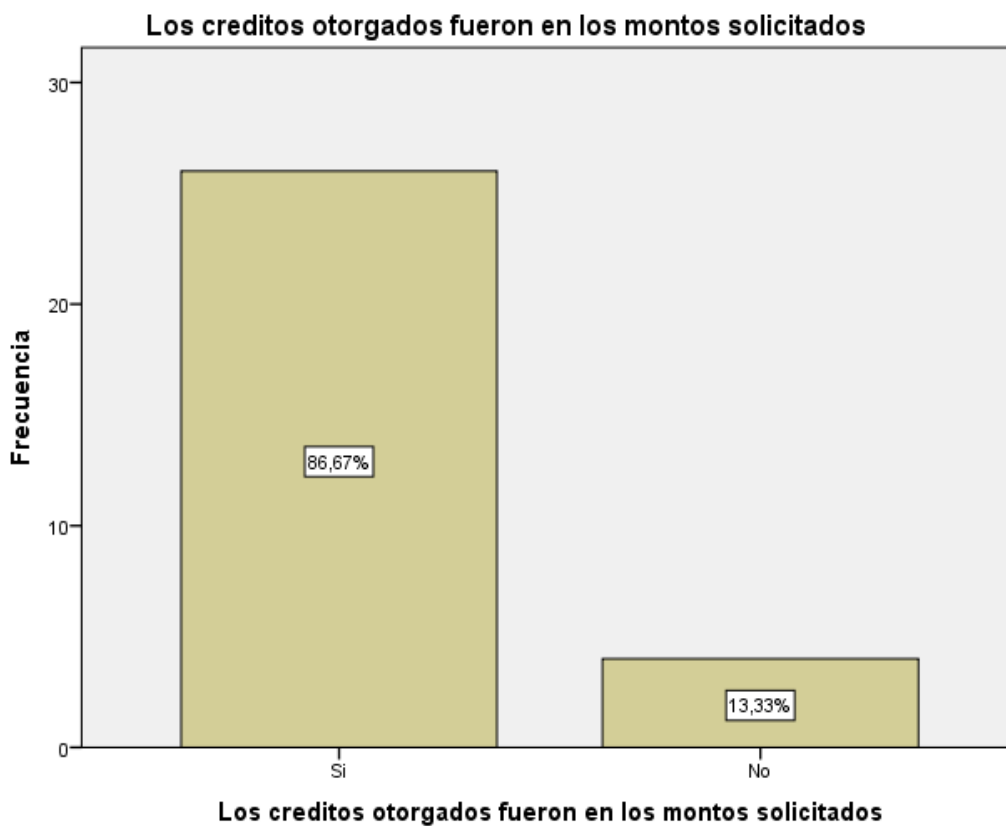


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados a las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 21

**Tabla 22**

***Monto promedio del crédito otorgado a las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería del distrito de Callería, 2018.***

		n	%
Válido	1000 a 20 000 nuevos soles	27	90,0
	No precisa	2	6,67
	No realizaron financiamiento	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

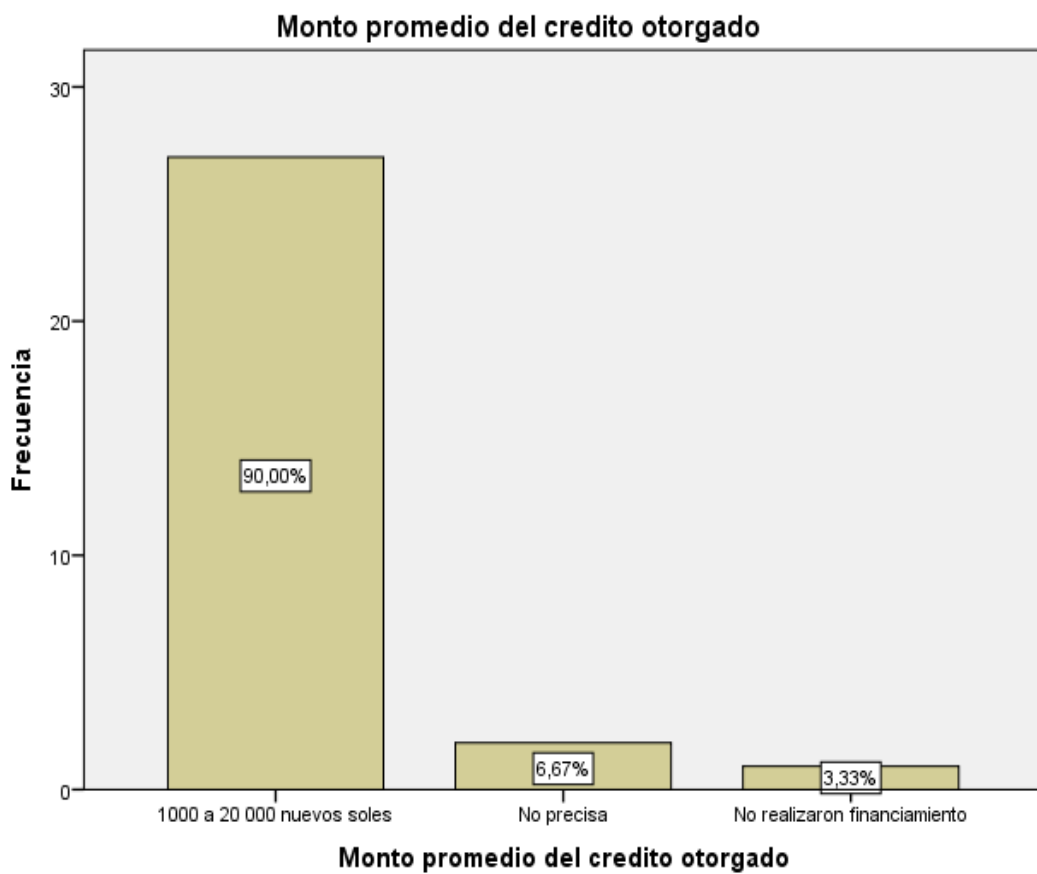


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería.

Fuente: Tabla 22

**Tabla 23**

*Tipo de crédito solicitado por las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Largo Pazo	26	86,67
	Desconoce	2	6,67
	No realizaron financiamiento	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

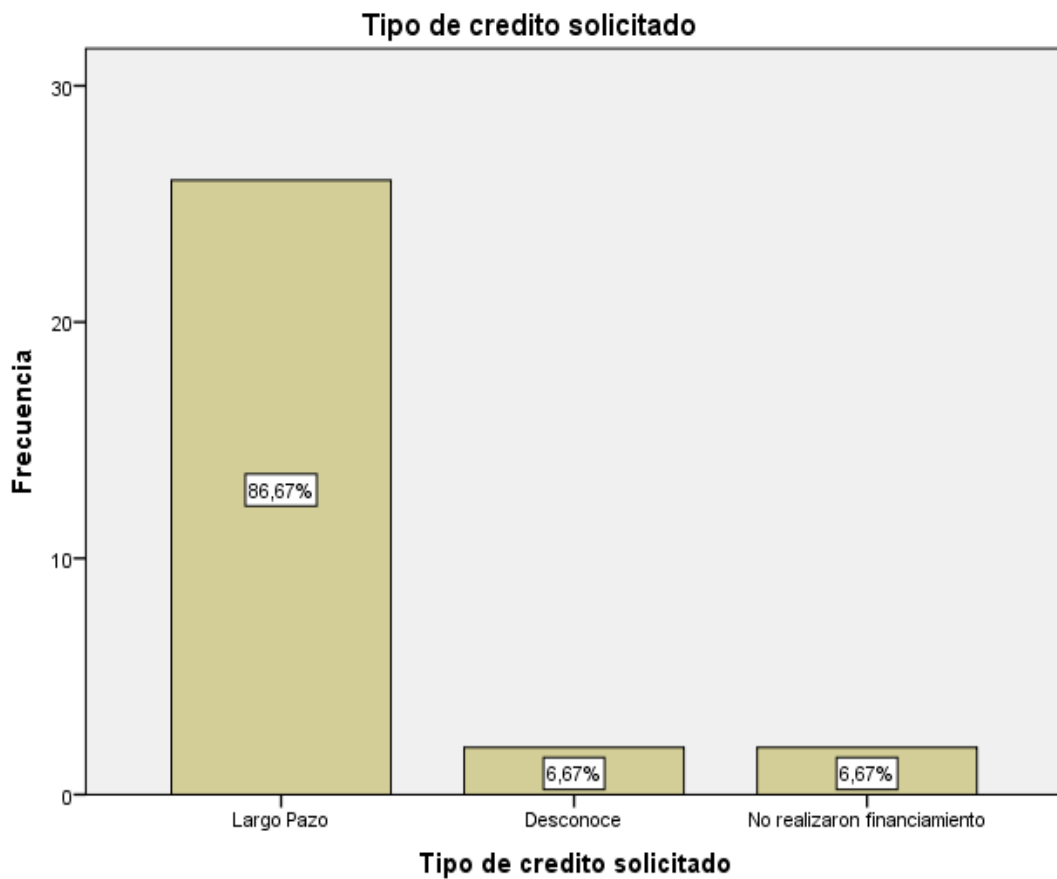


Figura 23. Tipo de crédito solicitado por las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 23

**Tabla 24**

*Inversión del crédito financiero por las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Mejoramiento y/o ampliación del local	1	3,33
	Activos fijos	5	16,67
	Otros	2	6,67
	Capital de trabajo	20	66,67
	No realizaron financiamiento	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

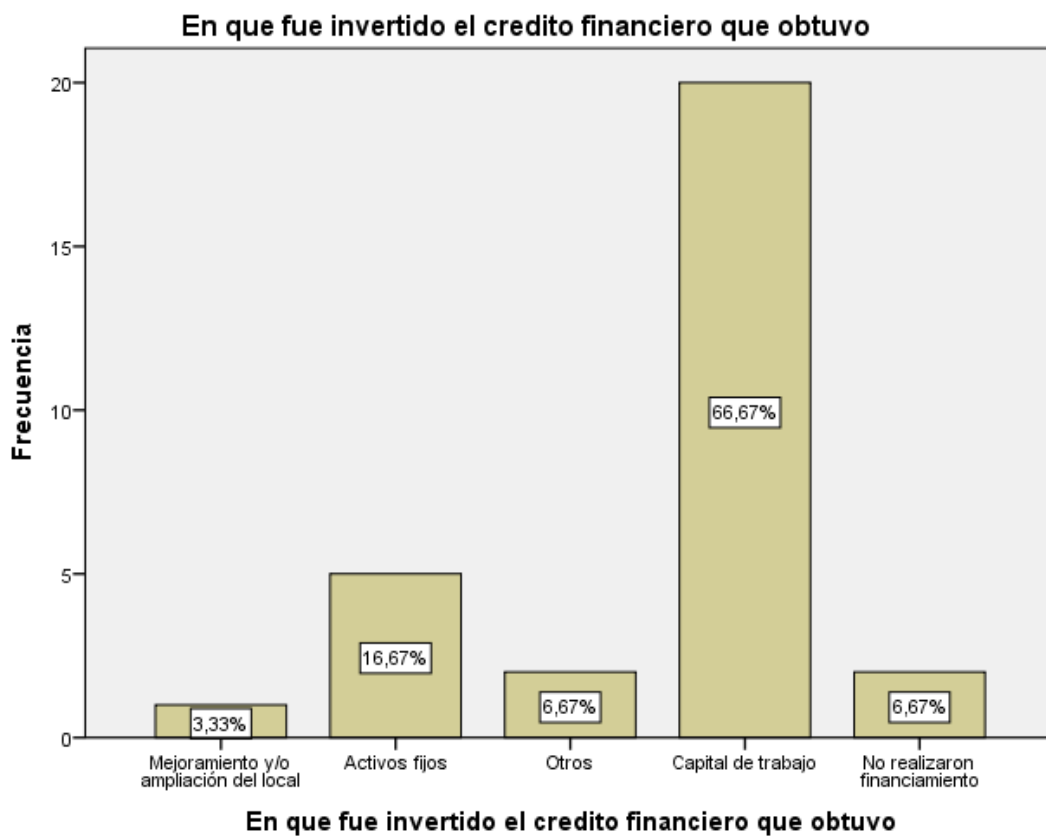


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 24

4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería del distrito de Callería, 2018.

**Tabla 25**

*Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes legales de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	No	28	93,33
	No realizaron financiamiento	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

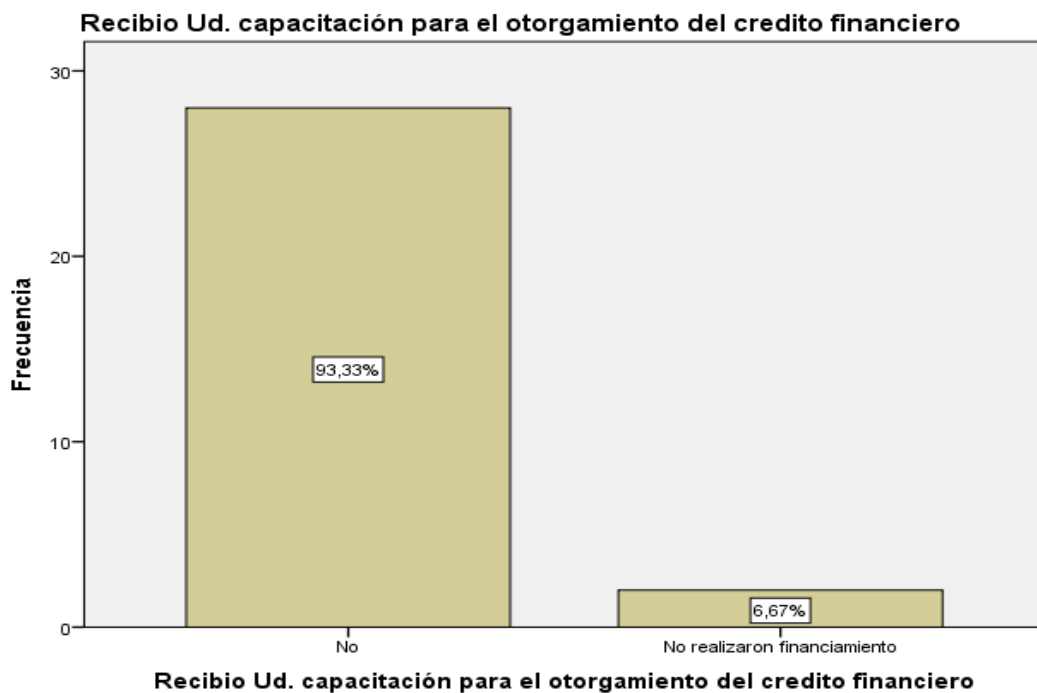


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes legales de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería.

Fuente: Tabla 25

**Tabla 26**

*Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes legal de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	0	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

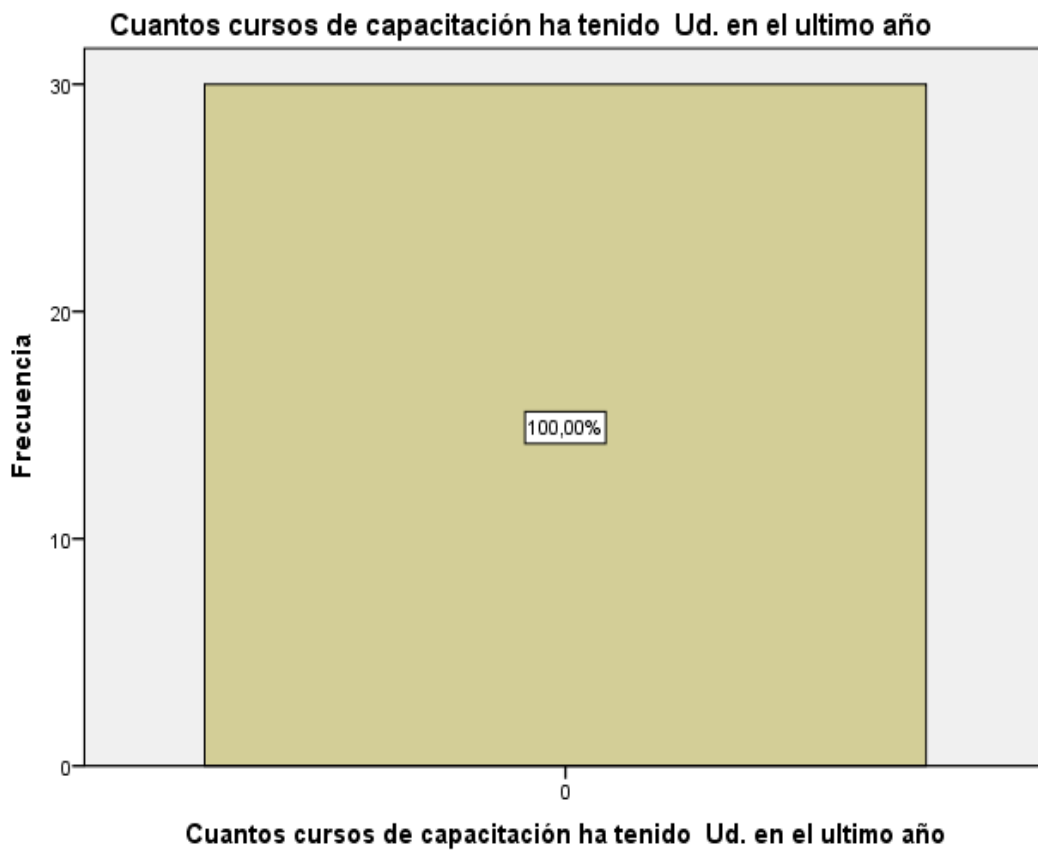


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 26

**Tabla 27**

***Qué tipo de curso participo el representantes legal de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería del distrito de Callería, 2018.***

		n	%
Válido	No tuvo capacitación	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

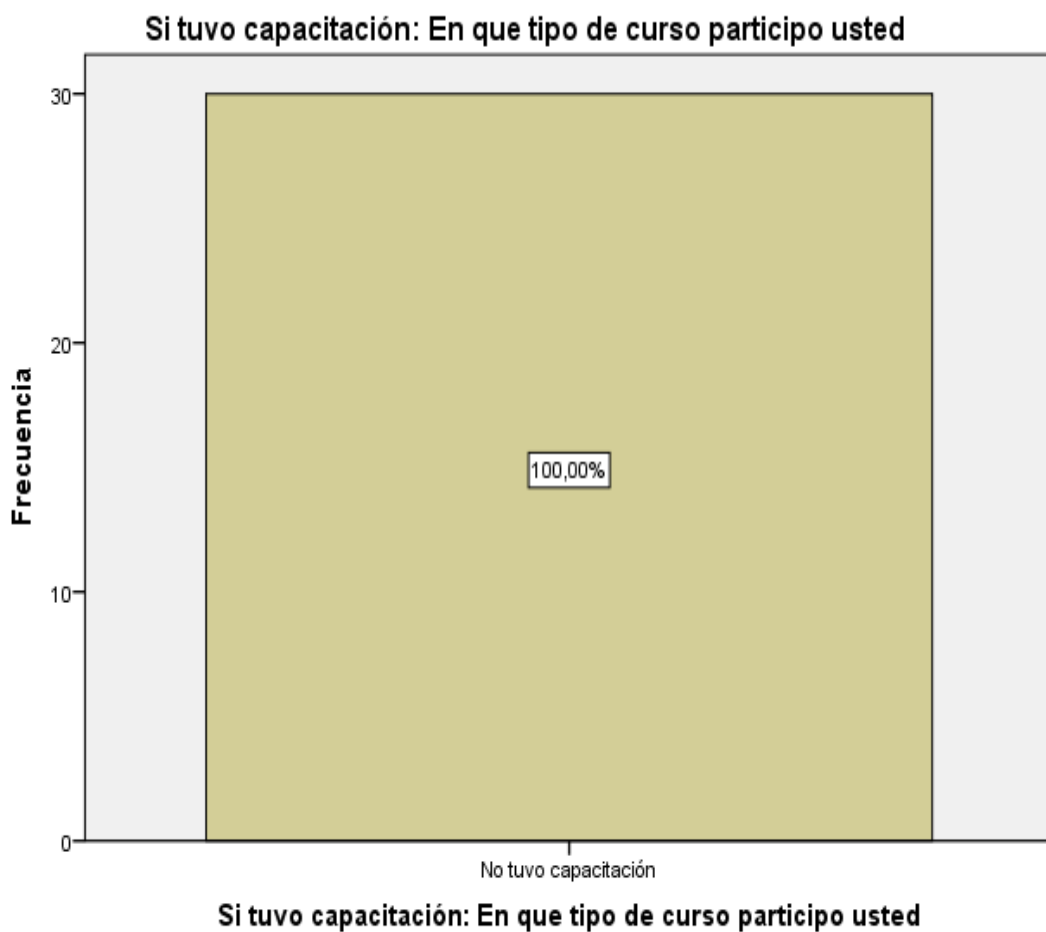


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representante legal de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería.

Fuente: Tabla 27

**Tabla 28**

***Recibieron capacitación el colaborador de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.***

		n	%
Válido	Si	7	23,33
	No	23	76,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

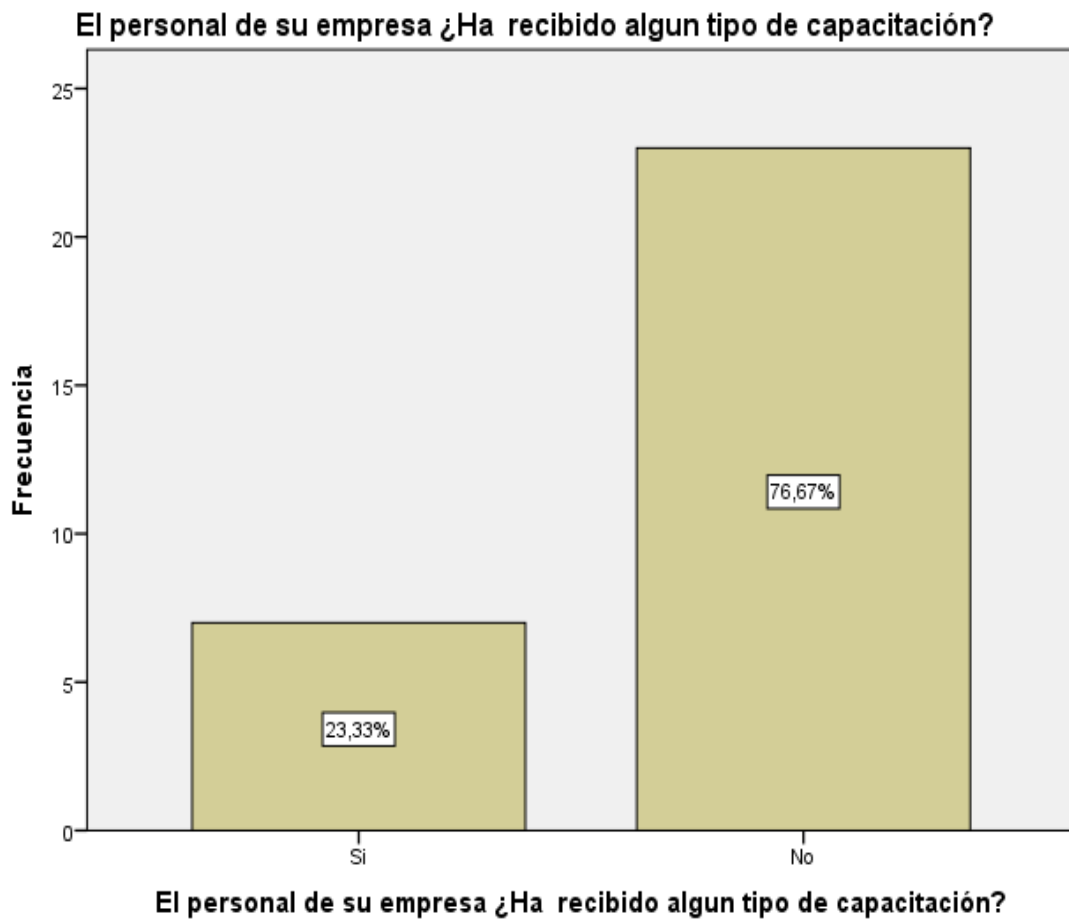


Figura 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 28



**Tabla 29**

*Cantidad de capacitaciones que recibieron el colaborador de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	1 curso	5	16,67
	2 cursos	2	6,67
	No tuvieron capacitación	23	76,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

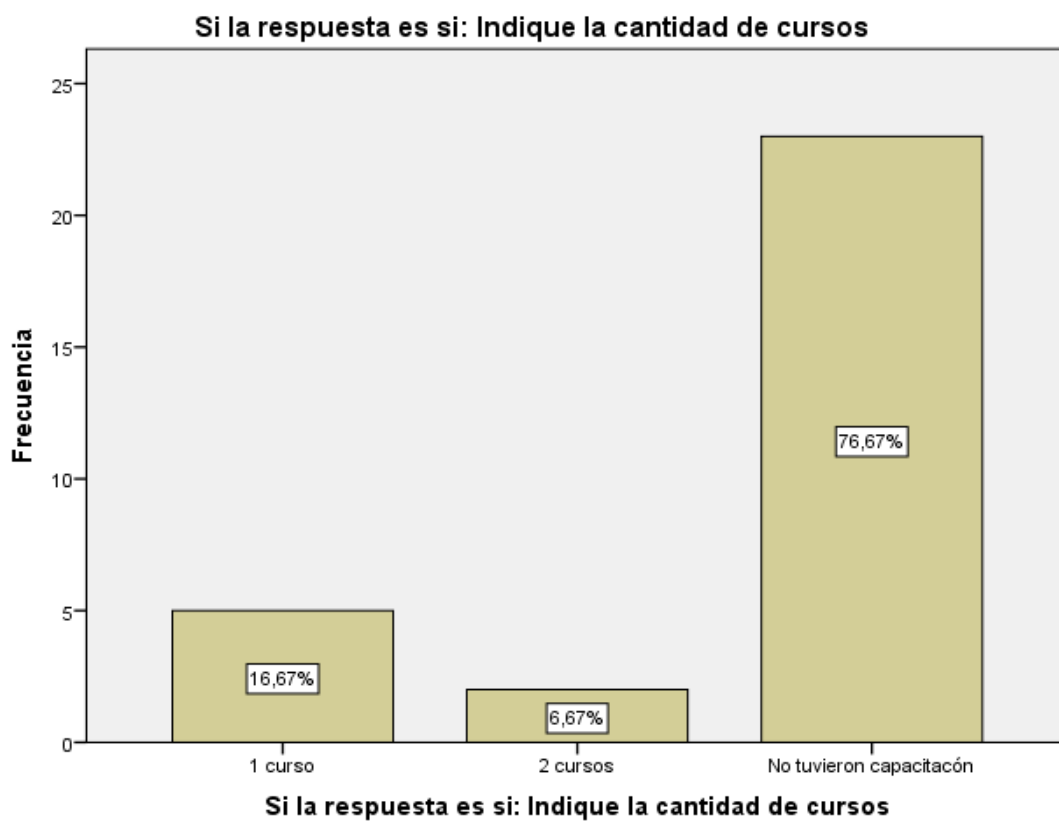


Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron los colaboradores de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 29

**Tabla 30**

***Considera que la capacitación es una inversión en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.***

		n	%
Válido	Si	8	26,67
	No	22	73,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

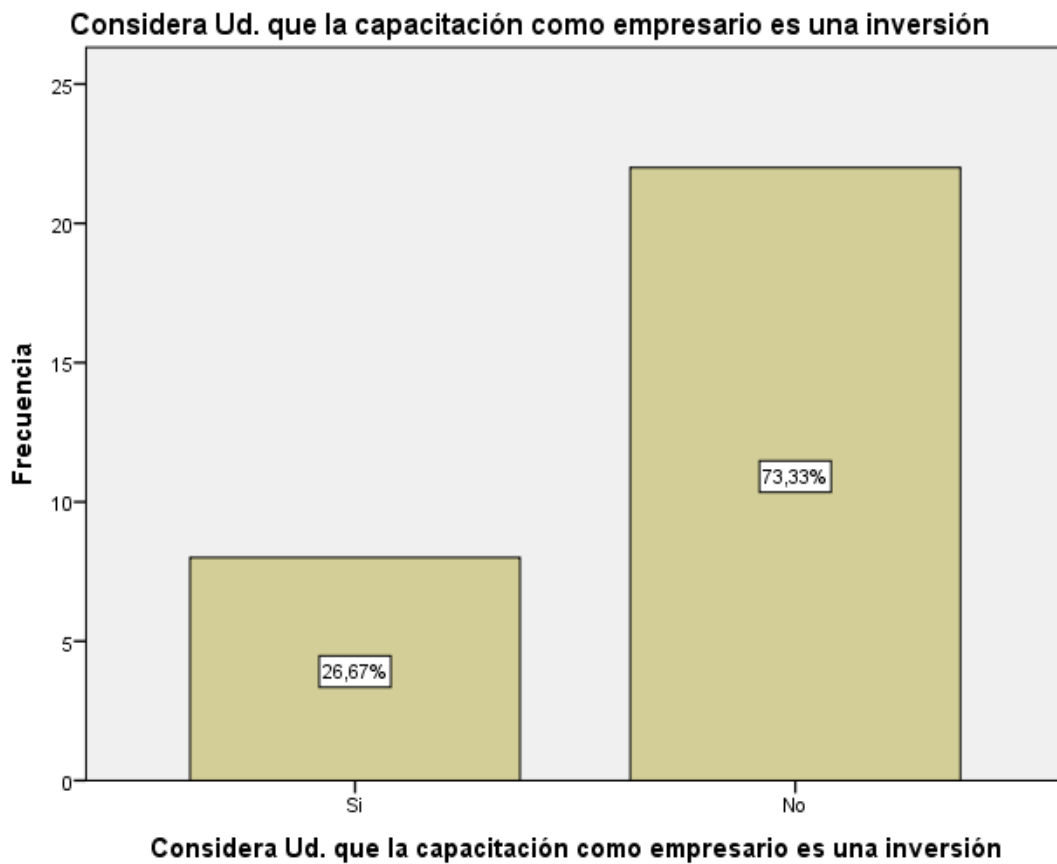


Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 30

**Tabla 31**

*Considera que la capacitación del colaborador es relevante en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Si	7	23,33
	No	23	76,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

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

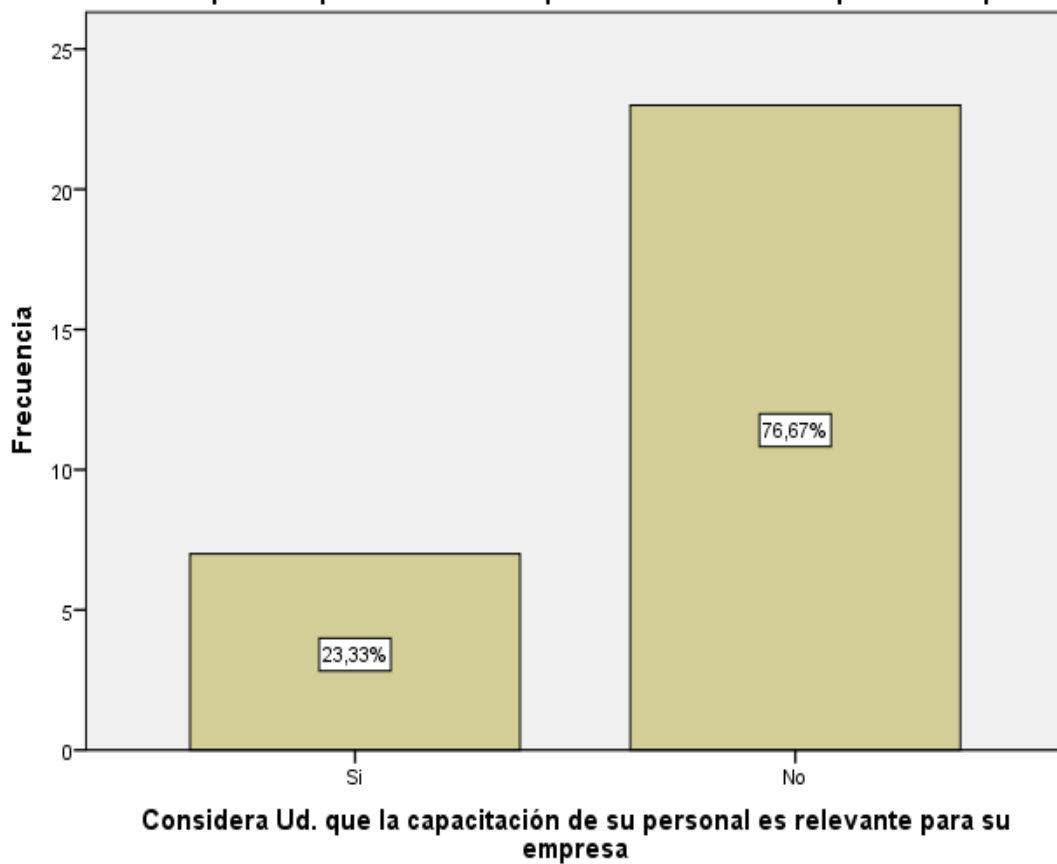


Figura 31. Considera que la capacitación del colaborador es relevante en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 31

**Tabla 32**

*Tipo de cursos que recibieron los colaboradores en los últimos años de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Gestión empresarial	1	3,33
	Prestación de mejor servicio al cliente	7	23,33
	No tuvieron capacitación	22	73,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

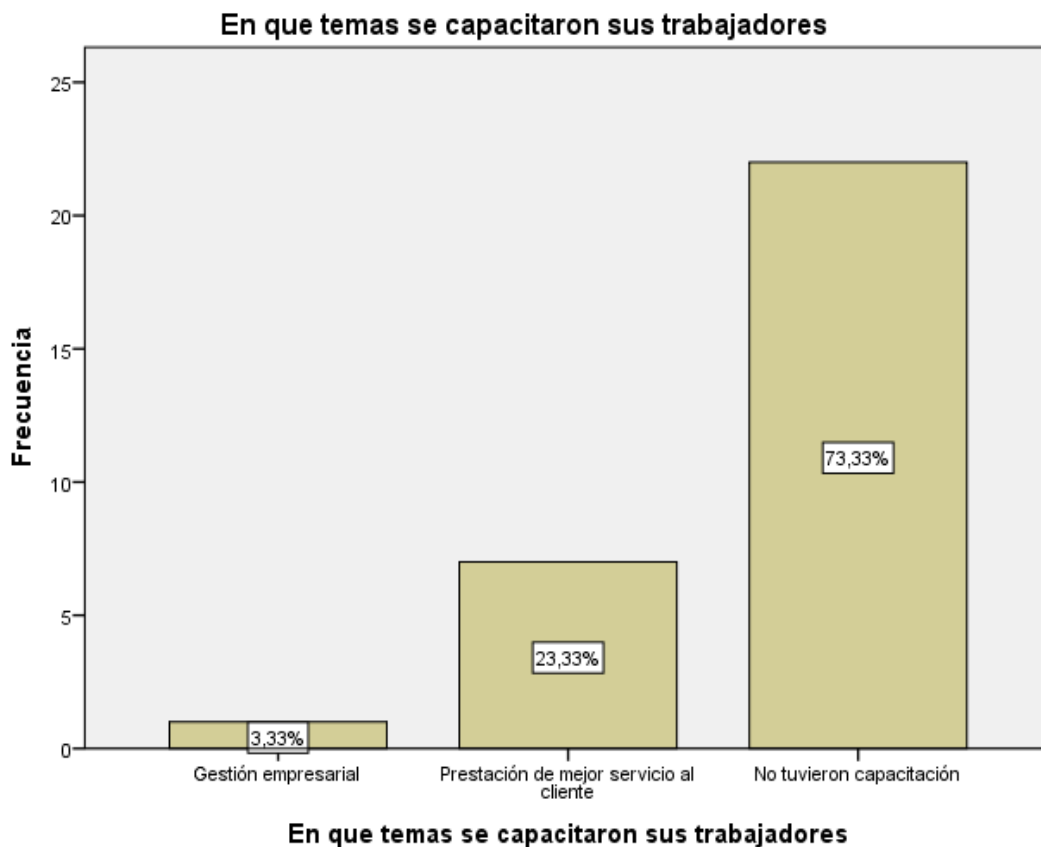


Figura 32. Tipos de cursos que recibieron los colaboradores en los últimos dos años de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 32

5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería del distrito de Callería, 2018.

**Tabla 33**

*El financiamiento mejora la rentabilidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Si	27	90,0
	No	1	3,33
	No realizaron financiamiento	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

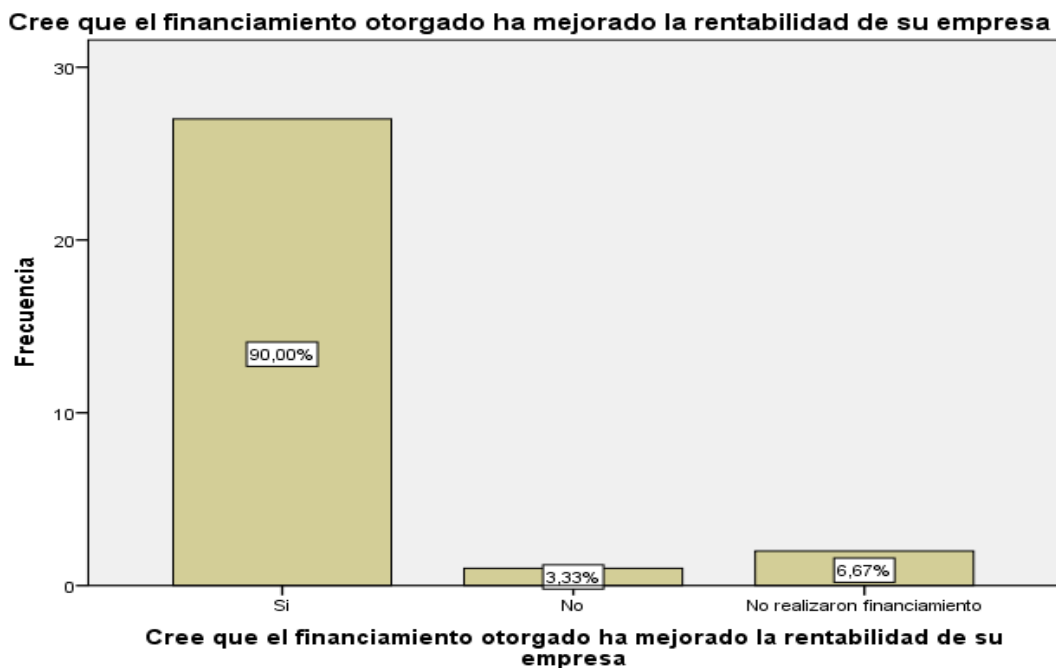


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de lojería y cristalería.

Fuente: Tabla 33

**Tabla 34**

*La capacitación mejora la rentabilidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

Válido	Si	n	%
		30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

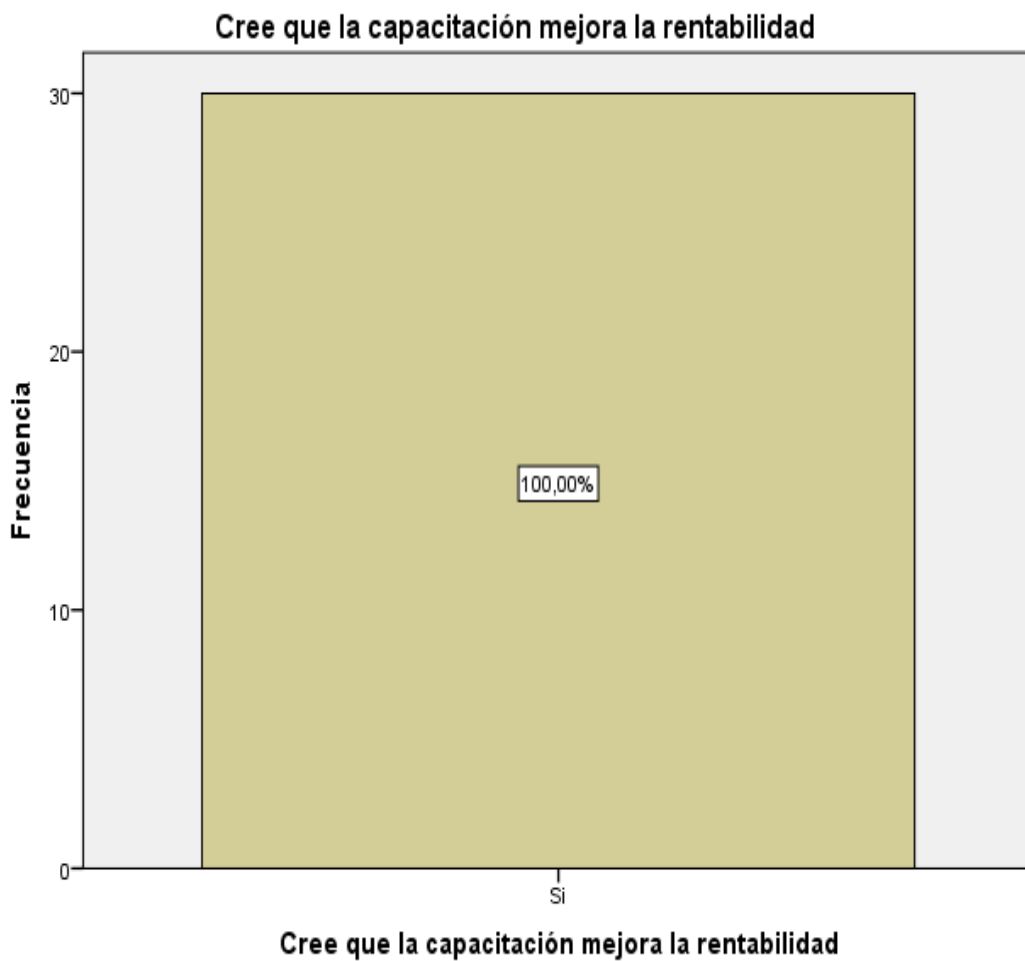


Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 34

**Tabla 35**

*La rentabilidad mejoro en los últimos años en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Si	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

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

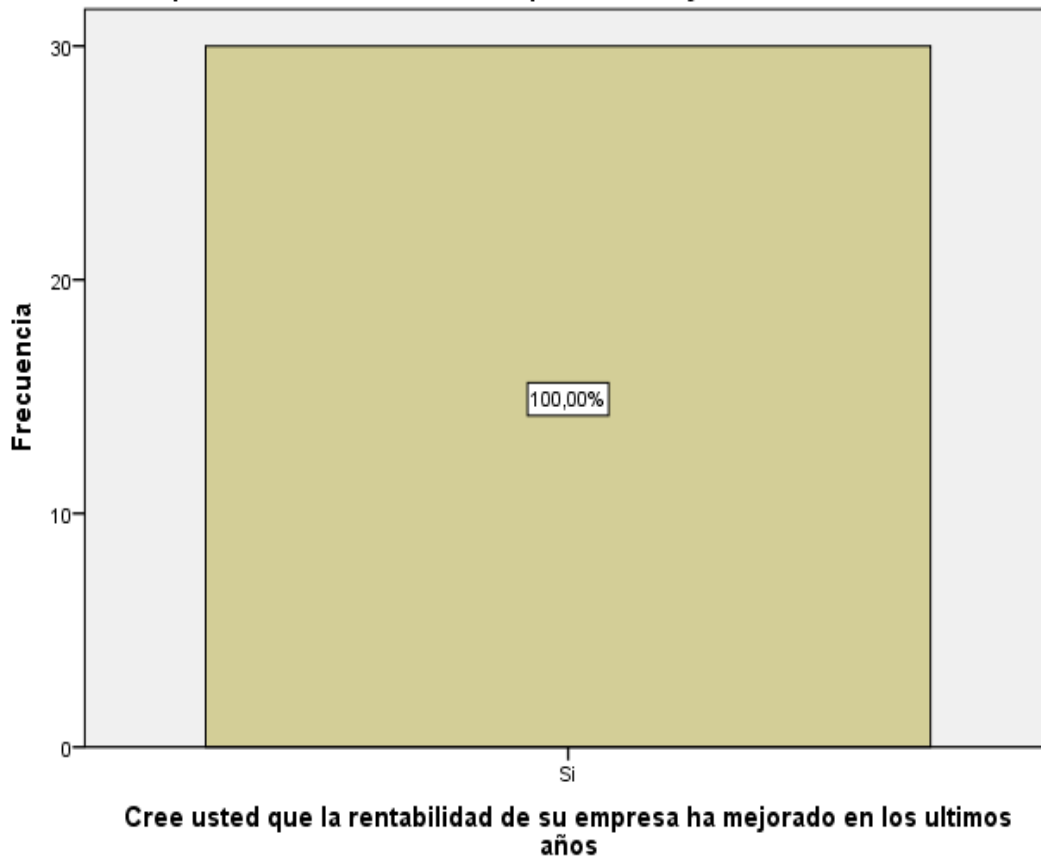


Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 35

**Tabla 36**

*La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	No	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

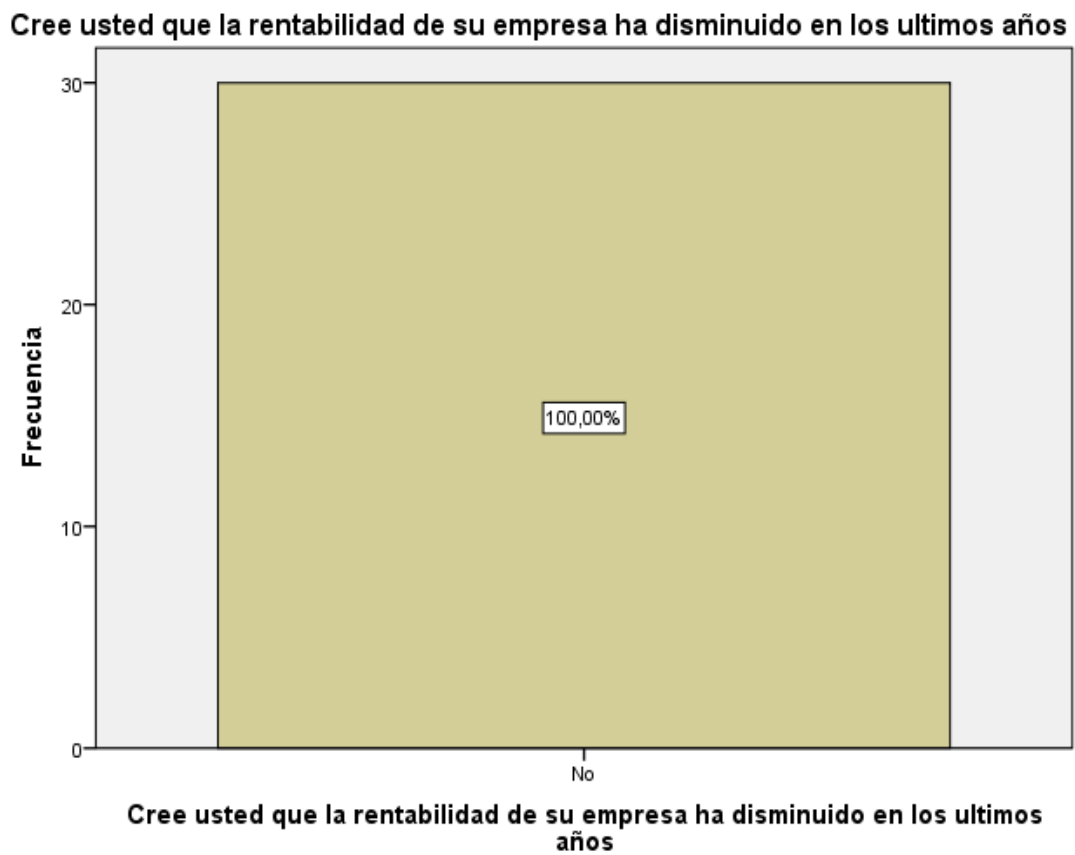


Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería.

Fuente: Tabla 36



## **4.2. Análisis de Resultados**

### **Respecto a los empresarios**

- De las empresas estudiadas se establece que de los representantes legales el 63.33% (19) tienen de 31 a 45 años, el 26.67% (8) tienen de 46 a 60 años de edad, el 6.67% (2) tienen entre 18 a 30 años de edad, mientras que el 3.33% (1) tienen más de 61 años de edad (ver tabla 1).
- El 76.67% (23) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 23.33% (7) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 63.33% (19) de las empresas estudiadas tienen secundaria completa; el 20% (6) tienen superior universitaria incompleta, el 6.67% (2) tienen secundaria incompleta, el 6.67% (2) tienen superior no universitaria incompleta, mientras que el 3.33% (1) con superior universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 63.33% (19) de las empresas estudiadas, tienen la condición de convivientes, el 16.67% (5) son solteros, el 16.67% (5) son casados y el 3.33% (1) son de otras condición civil (Ver tabla 04).
- El 90% (27) de las empresas estudiadas no tiene profesión, el 3.33% (1) son administradores, el 3.33% (1) son enfermeros, mientras que el 3.33% (1) son de profesión contador (Ver tabla 05).
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas su ocupación es comerciante, mientras que del 16.67% (5) no precisa (Ver tabla 06).

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

- El 66.67% (20) de las empresas estudiadas tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 33.33% (10) tienen entre 6 a 10 años en el sector y rubro (Ver tabla 07).
- El 100% (30) de las empresas estudiadas son formales (Ver tabla 08).
- El 53.33% (16) las empresas estudiadas tienen de 5 a 6 colaboradores permanentes, el 26.67% (8) tienen de 1 a 2 colaboradores permanentes, el 16.67% (5) tienen de 3 a 4 colaboradores permanentes, mientras que el 3.33% (1) tiene más de 7 colaboradores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 46.67% (14) de las empresas estudiadas tienen de 1 a 2 colaboradores eventuales, el 43.33% (13) no tiene colaboradores eventuales, el 6.67% (2) tiene de 3 a 4 colaboradores eventuales, mientras que el 3.33% (1) tienen entre 5 a 6 colaboradores eventuales (Ver tabla 10).
- El 70% (21) de las empresas estudiadas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que del 30% (9) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas se financian por terceros, mientras que el 6.67% (2) se autofinancian (Ver tabla 12).
- El 36.67% (11) de las empresas estudiadas solicitó crédito al Banco de Credito, el 33.33% (10) a Confianza, el 10% (3) al Banco Continental, el 6.67% (2) a Mi Banco, el 6.67% (2) al Scotiabank, mientras que el 6.67% (2) no realizó financiamiento (Ver tabla 13).
- El 43.33% (13) de las empresas estudiadas pagó tasa de interés de 4.1% a más, el 36.67% (11) pagó entre 2.1% a 4%, el 13.33% (4) desconoce la tasa

de interés pagado, el 3.33% (1) pagó de 0.1% a 2%, mientras que el 3.33% (1) no realizó financiamiento (Ver tabla 14).

- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas no realizó financiamiento en entidades no financieras, mientras que el 46.67% (14) tampoco realizó financiamiento (Ver tabla 15).
- El 100% (30) de las empresas estudiadas desconoce la tasa de interés mensual que pagó a las entidades no financieras, porque no realizó financiamiento (Ver tabla 16).
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no obtuvo crédito de prestamistas o usureros, mientras que el 16.67% (5) si obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no pagó tasa de interés a los prestamistas o usureros, mientras que el 16.67% (5) sí pago entre el 3% a 5 % de interés mensual (Ver tabla 18).
- El 100% (30) de las empresas estudiadas no recibieron crédito de otras entidades (Ver tabla 19).
- El 80% (24) de las empresas estudiadas indicó que las entidades bancarias les otorgan beneficios para el financiamiento, el 13.33% (4) preciso que los prestamistas o usureros les otorgan beneficios para un crédito, mientras que el 6.67% (2) no realizó financiamiento (Ver tabla 20).
- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas les otorgaron los créditos solicitados, mientras que al 13.63% (4) indicó que no les otorgaron los créditos solicitados (Ver tabla 21).

- El 90% (27) de las empresas estudiadas se les otorgó en promedio S/1,000 a S/20,000 soles en crédito, el 6.67% (2) no precisa, mientras que el 3.33% (1) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 22).
- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas el tipo de crédito solicitado fue a largo plazo, el 6.67% (2) desconoce el tipo de crédito solicitado, mientras que el 6.67% (2) no realizaron financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 66.67% (20) de las empresas estudiadas invirtió el crédito como capital de trabajo, el 16.67% (5) en activos fijos, el 6.67% (2) lo invirtió en otros gastos, el 6.67% (2) no realizaron financiamiento, mientras que el 3.3% (1) lo invirtió el crédito obtenido en ampliación de local y mejoramiento de su local (ver tabla 24).

#### **Respecto a la capacitación**

- El 93.33% (28) de los representantes legales de las empresas estudiadas no recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 6.67% (2) no fueron capacitados por que no realizaron financiamiento (ver tabla 25).
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas estudiadas no recibió cursos de capacitación (Ver tabla 26).
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas estudiadas no participó en ningún tipo de cursos de capacitación. (ver tabla 27)
- El 76.67% (23) de los colaboradores de las empresas estudiadas no fueron capacitados, mientras que el 23.33% (7) precisa que si dio capacitación a sus trabajadores (ver tabla 28).

- El 76.67% (23) de los colaboradores de empresas estudiadas no recibieron capacitación, el 16.67% (5) recibió 1 curso de capacitación, mientras que el 6.67% (2) recibió 2 cursos de capacitación (ver tabla 29).
- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas no creen que la capacitación sea una inversión, mientras que el 26.67% (8) precisa que sí (ver tabla 30).
- El 76.67 (23) de las empresas estudiadas no cree que la capacitación sea relevante, mientras que el 23.33% (7) indica que sí es relevante la capacitación (ver tabla 31).
- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas sus colaboradores no participaron en cursos de capacitación, el 23.33% (7) participó en el curso de capacitación prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 3.33% (1) participó en el curso gestión empresarial (Ver tabla 32).

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

- El 90% (27) de las empresas estudiadas precisan que el financiamiento mejoro su rentabilidad, mientras que l 3.33% (1) indicó que no (ver tabla 33).
- El 100% (30) de las empresas estudiadas creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 100% (30) de las empresas estudiadas precisan que mejoro su rentabilidad en los últimos años (ver tabla 35).
- El 100% (30) de las empresas estudiadas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años (Ver tabla 36).

## **V. CONCLUSIONES.**

### **Respecto a los empresarios**

- De las empresas estudiadas se establece que el 90% (27) de los representantes legales tienen entre 31 a 60 años de edad.
- El 76.67% (23) de los representantes legales de las empresas estudiadas son del sexo femenino.
- El 63.33% (19) de los representantes legales de las empresas estudiadas tienen estudios secundarios completo.
- El 63.33% (19) de los representantes legales de las empresas estudiadas su condición civil es convivientes.
- El 90% (27) de los representantes legales de las empresas estudiadas no tiene profesión.
- El 83.33% (25) de los representantes legales de las empresas estudiadas son de ocupación comerciantes.

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

- El 66.67% (20) de las empresas estudiadas tienen entre 1 a 5 años en el rubro.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas son formales.
- El 70% (21) de las empresas estudiadas tienen de 3 a 6 colaboradores permanentes.
- El 53.34% (16) de las empresas estudiadas tienen de 1 a 4 colaboradores eventuales.
- El 70% (21) de las empresas estudiadas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas se financian por terceros.
- El 70% (21) de las empresas estudiadas se financió por intermedio de Confianza y Banco de Crédito.
- El 80% (24) de las empresas estudiadas paga intereses de 2.1% a más de 4.1% mensual.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas no realiza financiamiento en entidades no financieras.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas desconoce los intereses que paga a las entidades no bancarias, porque no solicitó financiamiento.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no paga tasa de interés mensual a prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas no solicitó crédito a otras entidades.
- El 80% (24) de las empresas estudiadas precisan que las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas indicó que los créditos fueron en los monto solicitados.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas se les otorgo los montos promedios de crédito entre S/1,000 a S/20,000 soles.
- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas precisan que los créditos solicitados fueron a largo plazo.

- El 83.34% (25) de las empresas estudiadas invirtió su crédito en activos fijos y en capital de trabajo.

### **Respecto a la capacitación**

- El 93.33% (28) de los representantes legales de las empresas estudiadas no fue capacitado previo al crédito.
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas estudiadas no recibieron capacitación en el último año.
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas estudiadas no participó en ningún tipo de curso de capacitación.
- El 76.67% (23) de las empresas estudiadas sus colaboradores no recibieron capacitación.
- El 76.67% (23) de las empresas estudiadas sus colaboradores no recibieron ninguna cantidad de capacitación.
- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas no creen que la capacitación sea una inversión.
- El 76.67% (23) de las empresas estudiadas no creen que la capacitación sea relevante.
- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas sus colaboradores no se capacitó en ningún tipo de curso.

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 90% (27) de las empresas estudiadas precisan que el financiamiento mejora su rentabilidad.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas, indicó que la capacitación mejora su rentabilidad.



- El 100% (30) de las empresas estudiadas, expresan que su rentabilidad mejoró en los últimos años.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas, indicaron que en los últimos años su rentabilidad no disminuyó.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Que se integren más personas a este rubro de locería y cristalería ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Que los varones se atrevan a invertir en este rubro de locería y cristalería.
- Que los microempresarios continúen preparándose con la finalidad de mejorar sus niveles de estudio.
- Que el trabajo en el rubro de locería y cristalería sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en institutos o universidades para optar algún título profesional.

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

- Que incursionen en otros rubros a fines al giro del negocio.
- Que traten de permanecer en el mercado para buscar la antigüedad como empresario.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno y de las entidades financieras.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente a necesidad.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, para así no contar con gastos de planilla innecesarios.
- Que continúen con el giro del negocio para que sigan creciendo.

### **Respecto al financiamiento**

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de las entidades no bancarias.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.

- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad y no comprometer sus márgenes de ganancia futuro.
- Que las entidades no bancarias brinden facilidades a los microempresarios, para acceder a un crédito financiero con tasas de interés bajo.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado, para evitar los intereses altos de las entidades no financieras.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión de financiamiento, y evitar de solicitar crédito a prestamistas o usureros.
- Que eviten los intereses altos de los prestamistas o usureros.
- Qué evalúen otras ofertas de crédito de instituciones bancarias.
- Qué realicen un estudio minucioso de las entidades que les otorgan beneficios para los créditos.
- Que cuando soliciten crédito, estas sean en cantidades que realmente necesite su empresa.
- Asegurarse que los montos gestionados sean lo que realmente reciben.
- Sí la inversión es a largo plazo el crédito tiene que ser pagadero a largo plazo.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar, y que este crédito sea invertido en necesidades del micro empresario, así mejorar sus actividades empresariales.

### **Respecto a la capacitación**

- Que exijan capacitación al momento de recibir un crédito financiero.
- Realicen capacitación las entidades financieras por lo menos 1 vez al año o al momento de desembolsar el crédito financiero.
- Los cursos de capacitación que participe el micro empresario sea a fin a su giro del negocio.
- Que se realicen capacitaciones a sus trabajadores en temas ligados a su actividad empresarial como atención al cliente.
- Que se capacite por lo menos una vez al año al personal.
- Que el micro empresario le de importancia debida a la capacitación.
- Dado que el recurso humano es importante en las empresas su personal debe de estar capacitado para obtener mayor índice de ventas.

- Los cursos que deben capacitar a su personal debe ser en manejo del stock en almacenes y atención al cliente.

### **Respecto a la rentabilidad**

- Los créditos solicitados, deben ser a condición de mejorar el margen de ganancia futura.
- Que realicen capacitaciones en indicadores de gestión.
- Que inviertan de acuerdo a su visión de futuro con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- El micro empresario debe preocuparse de interpretar su información financiera, para mejorar su rendimiento empresarial.

## **VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **7.1 Referencias bibliográficas**

Actualidad Empresarial (2013). *La Ley N° 30056 y sus modificaciones laborales al*

*régimen especial de las Mypes.* Recuperado de:

[https://mep.pe/intranetvirtual/Constitucion-y-fomalizacion/tramites\\_laborales/mep\\_formalizacion\\_tramiteslaborales\\_reporteestudio-leymypeyley30056.pdf](https://mep.pe/intranetvirtual/Constitucion-y-fomalizacion/tramites_laborales/mep_formalizacion_tramiteslaborales_reporteestudio-leymypeyley30056.pdf)

Artavia L. A. (2012). *Análisis de rentabilidad financiera para la empresa “El Elástico” y evaluación para el mejoramiento de su flujo de caja.*

Recuperado de <http://www.kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/15662>

Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento.* (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla

Comisión Estatal para la planeación de la Educación Superior (2015), *Importancia*

*de las micro y pequeñas empresas.* Recuperado de <http://www.noticiascoepesgto.mx/the-news/255-pymesroque>

Chiavenato I. (2009), *Gestión del talento humano.* (pp. 373, 376, 379-384, 388, 394). México. McGraw-Hill/Interamericana Editores.

- Curico K. J. y Góngora E. (2017), *Planeamiento estratégico financiero y rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL el distrito de Callería, 2017*. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:AjpIQwcGgJAJ:repositorio.upp.edu.pe/bitstream/UPP/105/1/Tesis%2520Curico%2520y%2520Gongora.pdf+%&cd=5&hl=es&ct=clnk&gl=pe>
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Espinosa R. (2016), *Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento*. Recuperado de <http://www.autorizadored.es/fuentes-de-financiamiento-para-una-pyme/>
- Expansión (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
- Flores J. (2017), *Finanzas aplicadas a la gestión empresarial*. (pp. 14, 116, 225-227, 250-252, 325). Lima-Perú. Gráfica Santo Domingo
- González C, (1991), *Marco teórico y experiencias en el financiamiento de la pequeña empresa*. Recuperado de [https://kb.osu.edu/dspace/bitstream/handle/1811/66187/1/CFAES\\_ESO\\_1676.pdf](https://kb.osu.edu/dspace/bitstream/handle/1811/66187/1/CFAES_ESO_1676.pdf)
- Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (p. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
- Medina C. A. y Mauricci G. F. (2014), *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013*. (pp. 18-20). Recuperado de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/325>
- Montás, (2013), *Aportes de las Pymes al desarrollo nacional*. Recuperado de <https://elnacional.com.do/montas-destaca-en-francia-aportes-de-las-pymes-al-desarrollo-nacional/>
- Moreno et al. (2009), *Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán, Colima, México*. (p. 40). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/904/90411683006.pdf>
- Muñoz A. E. y Mayor M. P. (2015), *Las Pymes en América Latina, Japón, La Unión Europea, Estados Unidos y los Clúster en Colombia*. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/318218940\\_Las\\_pyme\\_en\\_America\\_Latina\\_Japon\\_la\\_Union\\_Europea\\_Estados\\_Unidos\\_y\\_los\\_cluster\\_en\\_Colombia/fulltext/595dfff0f7e9b1a0754fa03/318218940\\_Las\\_pyme\\_en\\_America\\_Latina\\_Japon\\_la\\_Union\\_Europea\\_Estados\\_Unidos\\_y\\_los\\_cluster\\_en\\_Colombia.pdf?origin=publication\\_detail](https://www.researchgate.net/publication/318218940_Las_pyme_en_America_Latina_Japon_la_Union_Europea_Estados_Unidos_y_los_cluster_en_Colombia/fulltext/595dfff0f7e9b1a0754fa03/318218940_Las_pyme_en_America_Latina_Japon_la_Union_Europea_Estados_Unidos_y_los_cluster_en_Colombia.pdf?origin=publication_detail)
- Opinión (2012), *La importancia de la pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2012/1013/noticias.php?id=74279>
- Pascale R. y Pascale G. (2011). *Teoría de las finanzas sus supuestos, neoclasicismo y psicología cognitiva*. (pp. 190-191). Recuperado de

[http://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion\\_general/sadaf/xxxi\\_jornadas/xxxi-j-pascale.pdf](http://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/sadaf/xxxi_jornadas/xxxi-j-pascale.pdf)

Platero M. (2015), *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>

Reese K. T. (2013). *Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile*. (15-16). (tesis de pregrado de ingeniería industrial. Universidad de Chile). Recuperado de [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese\\_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ríos K. (2014). *Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courier en Lima Metropolitana, 2012-2013*. (pp. 31-48, 52-62) Recuperado de [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1116/1/rios\\_sk.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1116/1/rios_sk.pdf)

Rivera J. (2015), *Mypes en el Perú*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

Sage I. (2017), *El secreto del éxito para las Pymes españolas*. Recuperado de <http://www.luispardocespedes.com/2017/12/11/mittelstand-exito-pymes-espanolas/>

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>
- Sosa R. (2014), *El financiamiento de los micronegocios en México*. (pp. 26-27). (Tesis de maestría). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/4101/1/1080253761.pdf>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Vásquez (2015), *Análisis de la rentabilidad de las unicas para la sostenibilidad de la implementación de un mercado en Mochumí – Lambayeque 2015*. (pp. 60-63). Recuperado de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/644>
- Vega, R. J. (2014). *Impacto de los beneficios promovidos por la ley de formalización empresarial y laboral*. Colombia: Universidad de Cartagena de Indias.
- Villacrez I. V. y Laulate T. R. (2017), *Estructura de capital, financiamiento y rentabilidad en empresas industriales de madera de Pucallpa, distrito de Manantay*. (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Nacional de Ucayali). Recuperado de <http://repositorio.unu.edu.pe/bitstream/handle/UNU/3405/000002377T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- WordPress (2017), *Qué es una Pyme: Importancia de las Pymes en México*. Recuperado de <https://financiamiento.org.mx/pymes-en-mexico/>

## **7.2 Anexos**

### **7.2.1 Anexo 01: Cuestionario**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

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

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

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

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

Razón Social:.....RUC N° .....

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:**

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria  
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....

Superior universitaria completa (....) Superior universitaria incompleta (....)

Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:** .....

1.6 **Ocupación:** .....

**II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:**

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

2.2 Formalidad de las Mype: Formal (.....) Informal (.....)

2.3 Números de trabajadores permanentes.....



- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....) Con financiamiento de terceros: (.....)
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....
- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado: .....
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**  
El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros- Especificar:.....

### IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**  
Si.....No.....

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

Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....

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

Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....

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

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

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

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

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

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

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

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

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

Otros: Especificar.....

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

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

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

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

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

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

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

Pucallpa, noviembre del 2018

**7.2.2 Anexo 02: Artículo Científico**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

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

**AUTOR:**

Bach. Jalca Rojas Ángel Arnol Amaro

**ASESOR:**

Mg. CPCC Arévalo Pérez, Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

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

**AUTOR (A):** Bach. Jalca Rojas Ángel Arnold Amaro

**ASESOR:** Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

### I. RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 90% tienen entre 31 a 60 años de edad, el 76.67% son del sexo femenino, el 63.33% tienen estudios secundarios, el 63.33% son convivientes, no tiene profesión, el 83.33% son de ocupación comerciantes. El 66.67% tienen entre 1 a 5 años en el rubro, son formales, el 70% tienen de 3 a 6 trabajadores permanentes, el 53.34% tienen de 1 a 4 trabajadores eventuales, el 70% se formó para obtener ganancias. El 93.33% se financian por terceros, acudiendo a Confianza y Banco de Crédito, el 80% de las microempresas paga intereses de 2.1% a más de 4.1% mensual, al 80% las entidades bancarias les otorgaron beneficios, al 90% se les otorgó los créditos solicitados entre S/1,000 a S/20,000 soles, del 86.67% los créditos fueron a largo plazo, el 83.34% invirtió su crédito en activos fijos y en capital de trabajo. El 93.33% no fue capacitado previo al crédito, no recibieron capacitación en el último año, el 76.67% de los trabajadores de no recibieron capacitación, el 73.33% no creen que la capacitación sea una inversión ni relevante. El 90% precisan que el financiamiento y la capacitación sí mejoran su rentabilidad, el 100% expresan que su rentabilidad mejoró en los últimos años.

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

## **ABSTRACT**

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, and training in the profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, the purchase and sale of loom and glassware in the district of Callería, 2018. The research was quantitative- descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: 90% are between 31 to 60 years of age, 76.67% are female, 63.33 % have secondary education, 63.33% are cohabitants, have no profession, 83.33% are occupation merchants. 66.67% have between 1 to 5 years in the field, they are formal, 70% have 3 to 6 permanent workers, 53.34% have 1 to 4 temporary workers, 70% were trained to obtain profits. 93.33% are financed by third parties, going to Confianza and Banco de Credito, 80% of micro-enterprises pay interest of 2.1% to more than 4.1% per month, 80% of banks gave them benefits, 90% were granted the loans requested between S / 1,000 to S / 20,000 soles, from 86.67% the credits were long-term, 83.34% invested their credit in fixed assets and in working capital. 93.33% were not trained prior to the credit, they did not receive training in the last year, 76.67% of the workers did not receive training, 73.33% do not believe that the training is an investment or relevant. 90% say that financing and training do improve their profitability, 100% say that their profitability improved in recent years. Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

## **II. INTRODUCCIÓN**

En el mundo, las microempresas son productoras de una buena parte de los bienes de consumo de muchos países, así mismo es productora de bienes intermedios para las industrias. Se considera que la microempresa es un gran generador de empleo ya que brindan oportunidad para que la mano de obra desplazada y los nuevos trabajadores que ingresan al mercado se empleen, claro que no debe ser una tabla de salvación para las políticas de empleo de un gobierno porque esto sobrepasaría la capacidad de respuesta de estas organizaciones. La micro empresas son consumidoras de bienes de capital, son palancas de desarrollo en la creación de una industria nacional, de comercio y servicio; esto hace más cercano el desarrollo de nuevas tecnologías propias.

Asimismo, Comisión Estatal para la planeación de la Educación Superior (2015), en “Importancia de las micro y pequeñas empresas”, precisa que las pequeñas y medianas empresas, tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Dicho lo anterior, Muñoz y Mayor (2015), en “Las Pymes en América Latina, Japón, La Unión Europea, Estados Unidos y los Clúster en Colombia”, precisan que en América Latina las empresas son poco competitivas porque no existe una relación entre el sector industrial y la investigación en desarrollo tecnológico, y entre el sector empresarial y la universidad, de manera tal que se fortalezcan mutuamente y se mejore la producción y la creación de nuevos productos con valor agregado. En América Latina la investigación empresarial es escasa, lo que muestra debilidad competitiva de la empresa como consecuencia de los bajos niveles de calidad en la educación. Más del 90 % del total de la micro y pequeñas empresas en latinoamericana es microempresa sin vocación exportadora. La microempresa no logra suficiente capital para la inversión en innovación, diseño y desarrollo de nuevos productos, porque normalmente la micro y pequeña empresa está ligada a la comercialización y pequeños servicios.

Además, WordPress (2017), en “Qué es una Pyme: Importancia de las Pymes en México”, afirma que, Las micro, pequeñas y medianas empresas o por sus siglas (pymes en México) constituyen la columna vertebral de la economía nacional en México de acuerdo a lo obtenido en los últimos años. Estas generan un impacto grande en la generación de empleos y la producción nacional. Estos datos indican que en México aproximadamente 4,0000 empresas operan en el país. El 99.8 % son pymes y corresponden al 52% del Producto Interno Bruto y al 72% del empleo en el país. Asimismo, unas de las desventajas de las Pymes en México son: No tienen la capacidad para mejorar el equipo y las técnicas de producción; En ocasiones es difícil contratar personal con capacitación por no poder pagar salarios competitivos; La caída de la producción cuenta con algunas deficiencias, puesto que no hay controles de calidad o son mínimos; No se pueden absorber los gastos de capacitación; Algunos

problemas son derivados de la falta de organización tales como ventas insuficientes, mal servicio, precios altos o calidad mala, mala atención al público, y activos fijos excesivos.

Igualmente, Opinión (2012), en “La importancia de la pequeña empresa”, ocho de cada diez empleos que hay en Bolivia son generados por la micro, la pequeña y mediana empresa. A nivel de créditos en el sistema financiero, el 22% corresponde a las pequeñas y medianas empresas, en tanto que los microcréditos captan el 25% de las colocaciones. La participación de este sector dinámico de la economía es fundamental, aunque muchas de sus actividades son silenciosas e informales. Las micro y pequeñas empresas generaron 85.228 dólares en ventas directas, consolidaron 93.000 dólares en la rueda de negocios y lograron 1.152.880 dólares en intenciones de negocios. Las pequeñas y medianas empresas tienen muchas fortalezas por su capacidad de acción, flexibilidad e innovación. Pero a la vez presentan debilidades como el poco uso de la tecnología, la escasa planificación y sobre todo la informalidad, falta de capacitación y poco financiamiento. Otra deficiencia es la resistencia a asociarse. Las micro, pequeñas y medianas empresas requieren de un mayor apoyo institucional para crecer y garantizar empleos dignos a sus trabajadores. Así podrán responder a las oportunidades que se presentan hoy con una mayor demanda y apertura de nuevos mercados-

Ahora veamos a, Rivera (2015), en “Mypes en el Perú”, precisa que, las micro y pequeñas empresas son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas, la importancia de las Mype como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza. El Estado fomenta la formalización de las Mype a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una Mype; pese a ello las micro y pequeñas empresas padecen de acceso a fuentes de financiamiento y campea su informalidad.

Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual.

Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las micro y pequeñas empresas que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

También, Reese (2013), en su tesis “Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile”, obtuvo los siguientes resultados: Primero, la mayor parte de los emprendedores inicia actividades con ahorros propios, y de estos las variables más importantes a la hora de definirse por este tipo de financiamiento son el género y el nivel de formalización de la empresa. Segundo, en cuanto a los que respondieron que utilizaron créditos bancarios para su inicio de actividades, la formalización fue lo más relevante en estos. Tercero, las empresas formalizadas y con mayor número de clientes o ventas también tienen mayor probabilidad de acceso a este tipo de deuda. Cuarto, los emprendedores del rubro servicios son los que menos probabilidad tienen de conseguir crédito bancario tanto para empezar como durante el desarrollo del negocio.

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

Igualmente, Platero (2015), en su tesis “Un estudio sobre el papel del microempresario, y los factores internos y estratégicos de la microempresa española: el efecto de la edad en la capacidad innovadora”, precisa que, la innovación es considerada en esencial en la nueva conciencia empresarial, siendo objeto de estudio, estos han generado gran cantidad de literatura y datos de valiosa importancia, al respecto tenemos: Las micro y pequeñas empresas tienen una fortaleza al contribuir, no sólo a la generación de empleo y riqueza, sino a una nueva forma de comprender y analizar la productividad y la competitividad. Por ello, resulta muy importante estudiar en profundidad aquellas diferencias álgidas entre las grandes y pequeñas empresas, en la línea de comportamientos empresariales y competitividad.



Concluye Platero, las estrategias de diversificación con respecto al giro del negocio de la micro y pequeña empresa, le favorecen su capacidad de innovación como microempresario, lo cual se justifica por su diversificación en los negocio y ello puede hacer cubrir diferentes oportunidades en el mercado de los negocios, es decir ingresar en otros rubros del mercado y verse favorecido con mayores ingresos sobre todo en ciertas temporadas del año; a la par que minimiza el riesgo intrínseco de la concentración de negocio, favoreciendo así el camino hacia la innovación empresarial. También se estudió sobre la utilización de TIC y la realización de actividades de RSC por parte de los microempresarios modera el efecto negativo que a priori tiene la edad sobre la capacidad innovadora. Por el contrario, la diversificación potencia el efecto negativo de la edad sobre la capacidad innovadora de la microempresa; es decir, el conocimiento previo de las TIC modera el efecto negativo de la edad del microempresario sobre el uso de las TIC, en el sentido de que existe un efecto conjunto que implica que un mayor conocimiento previo neutraliza el efecto negativo de la edad, aunque sin embargo este efecto no se contrasta para la variable que representa el nivel de estudios del microempresario.

Además, Valera (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidora de automotores del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011”, cuyo objetivo general fue: determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro de compra y venta de golosinas en el distrito de Chimbote, periodo 2010-2011, y concluyó, que la las micro y pequeñas empresas encuestadas los representantes legales son personas adultas; la gran mayoría de los encuestados son de sexo masculino teniendo grado de instrucción superior y/o superior no universitaria.

Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados en su mayoría afirman que recibieron créditos entre 10,000 a 15,000 nuevos soles en el periodo 2010 – 2011, con una tasa de interés de 10% - 14% y 15% - 19% según el monto solicitado, invirtiéndolos la mayoría en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: Los empresarios indicaron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas, afirmando que su organización si es rentable habiendo mejorado por el financiamiento recibido en los dos últimos años.

Asimismo, Ferrero (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de golosinas del distrito de Chimbote, año 2013”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de golosinas del distrito de Chimbote, año 2013”. Sus principales conclusiones fueron: Del total de micro y pequeñas empresas encuestadas del rubro venta de golosinas distrito de Chimbote son financiadas con dinero alquilado por lo cual solicitaron créditos de cajas municipales para pagar deudas a terceros y una cantidad considerable de micro y pequeñas empresas encuestadas del rubro venta de golosinas del distrito de Chimbote pagan intereses de acuerdo al mercado, el resto aplica intereses altos. En este último año 2013 en el rubro venta golosinas del distrito de Chimbote se han preocupado por competir muy parejo con su competencia y estar sobresaliendo en el tema servicio y producto ya que solo un buen vendedor tiene que ofrecer un buen producto a través de un buen servicio.

Por otro lado, en el distrito de Callería 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 comercio, rubro compra y venta de locería y cristalería, que cubre la demanda local, Regional y nacional. Muchas de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el distrito de Callería, ubicados la mayoría de ellos en los diferentes caseríos del distrito lugar donde fue realizó la investigación. Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el

enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018?**

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

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.
- d) Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.
- e) Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.

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

La investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio. Asimismo, la investigación se justifica

porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, 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.

### **III. MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **Diseño de la investigación**

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



Dónde:

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

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

#### **Cuantitativo**

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

#### **No experimental**

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

### **Transversal**

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

### **Retrospectivo**

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

### **Descriptivo**

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

### **Población y Muestra**

#### **Población**

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

Fuente: Trabajo de campo del autor.

#### **Muestra.**

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en

forma intencionada a 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

**Definición y operacionalización de las variables**

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

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente  Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		



<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de locería y cristalería del distrito de Callería, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

**Fuente:** Jalca (2018).

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

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

#### **Técnica**

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

### **Instrumento**

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

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

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

### **Plan de análisis**

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

#### **IV. RESULTADOS**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes legales el 63.33% (19) tienen de 31 a 45 años, el 26.67% (8) tienen de 46 a 60 años de edad, el 6.67% (2) tienen entre 18 a 30 años de edad, mientras que el 3.33% (1) tienen más de 61 años de edad.
- El 76.67% (23) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 23.33% (7) son del sexo masculino.
- El 63.33% (19) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa; el 20% (6) tienen superior universitaria incompleta, el 6.67% (2) tienen secundaria incompleta, el 6.67% (2) tienen superior no universitaria incompleta, mientras que el 3.33% (1) con superior universitaria completa.
- El 63.33% (19) de los representantes legales, tienen la condición de convivientes, el 16.67% (5) son solteros, el 16.67% (5) son casados y el 3.33% (1) son de otras condición civil.
- El 90% (27) de los representantes legales no tiene profesión, el 3.33% (1) son administradores, el 3.33% (1) son enfermeros, mientras que el 3.33% (1) son de profesión contador.
- El 83.33% (25) de los representantes legales su ocupación es comerciante, mientras que del 16.67% (5) no precisa.

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

- El 66.67% (20) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 33.33% (10) tienen entre 6 a 10 años en el sector y rubro.
- El 100% (30) de las empresas son formales.
- El 53.33% (16) de las empresas tienen de 5 a 6 trabajadores permanentes, el 26.67% (8) tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 16.67% (5) tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes, mientras que el 3.33% (1) tiene más de 7 trabajadores permanentes.
- El 46.67% (14) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 43.33% (13) no tiene trabajadores eventuales, el 6.67% (2) tiene de 3 a 4

trabajadores eventuales, mientras que el 3.33% (1) tienen entre 5 a 6 trabajadores eventuales.

- El 70% (21) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que del 30% (9) fue por subsistencia.

### **Respecto al financiamiento**

- El 93.33% (28) de las microempresas se financian por terceros, mientras que el 6.67% (2) se autofinancian.
- El 36.67% (11) de las microempresas solicitó crédito al Banco de Credito, el 33.33% (10) a Confianza, el 10% (3) al Banco Continental, el 6.67% (2) a Mi Banco, el 6.67% (2) al Scotiabank, mientras que el 6.67% (2) no realizó financiamiento.
- El 43.33% (13) de las microempresas pagó tasa de interés de 4.1% a más, el 36.67% (11) pagó entre 2.1% a 4%, el 13.33% (4) desconoce la tasa de interés pagado, el 3.33% (1) pagó de 0.1% a 2%, mientras que el 3.33% (1) no realizó financiamiento.
- El 53.33% (16) no realizó financiamiento en entidades no financieras, mientras que el 46.67% (14) tampoco realizó financiamiento.
- El 100% (30) desconoce la tasa de interés mensual que pagó a las entidades no financieras, porque no realizó financiamiento.
- El 83.33% (25) no obtuvo crédito de prestamistas o usureros, mientras que el 16.67% (5) si obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 83.33% (25) de las microempresas no pagó tasa de interés a los prestamistas o usureros, mientras que el 16.67% (5) sí pago entre el 3% a 5 % de interés mensual.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades.
- El 80% (24) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan beneficios para el financiamiento, el 13.33% (4) preciso que los prestamistas o usureros les otorgan beneficios para un crédito, mientras que el 6.67% (2) no realizó financiamiento.
- El 86.67% (26) les fueron otorgados los créditos solicitados, mientras que al 13.63% (4) indicó que no les otorgaron los créditos solicitados.

- El 90% (27) de las microempresas se les otorgó en promedio S/1,000 a S/20,000 soles en crédito, el 6.67% (2) no precisa, mientras que el 3.33% (1) no realizó financiamiento.
- El 86.67% (26) de las microempresas el tipo de crédito solicitado fue a largo plazo, el 6.67% (2) desconoce el tipo de crédito solicitado, mientras que el 6.67% (2) no realizaron financiamiento.
- El 66.67% (20) invirtió el crédito como capital de trabajo, el 16.67% (5) en activos fijos, el 6.67% (2) lo invirtió en otros gastos, el 6.67% (2) no realizaron financiamiento, mientras que el 3.3% (1) lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

### **Respecto a la capacitación**

- El 93.33% (28) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 6.67% (2) no fueron capacitados por que no realizaron financiamiento.
- El 100% (30) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibió cursos de capacitación.
- El 100% (30) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de cursos de capacitación.
- El 76.67% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no fueron capacitados, mientras que el 23.33% (7) precisa que si dio capacitación a sus trabajadores.
- El 76.67% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas no recibieron capacitación, el 16.67% (5) recibió 1 curso de capacitación, mientras que el 6.67% (2) recibió 2 cursos de capacitación.
- El 73.33% (22) de la micro y pequeña empresa no creen que la capacitación sea una inversión, mientras que el 26.67% (8) precisa que sí.
- El 76.67 (23) de las micro y pequeñas empresas no cree que la capacitación sea relevante, mientras que el 23.33% (7) indica que sí es relevante la capacitación.
- El 73.33% (22) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no participaron en cursos de capacitación, el 23.33% (7) participó en el curso de

capacitación prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 3.336% (1) participó en el curso gestión empresarial.

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

- El 90% (27) de micro y pequeña empresa precisa que si el financiamiento mejoro su rentabilidad, mientras que l 3.33% (1) indicó que no (ver tabla 33).
- El 100% (30) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas precisa que mejoro su rentabilidad en los últimos años.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años.

## **V. CONCLUSIONES**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que el 90% (27) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 60 años de edad.
- El 76.67% (23) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 63.33% (19) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completa.
- El 63.33% (19) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 90% (27) de los representantes no tiene profesión.
- El 83.33% (25) de los de los representantes son de ocupación comerciantes.

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

- El 66.67% (20) de las empresas tienen entre 1 a 5 años en el rubro.
- El 100% (30) de las microempresas son formales.
- El 70% (21) de las microempresas tienen de 3 a 6 trabajadores permanentes.
- El 53.34% (16) de las microempresas tienen de 1 a 4 trabajadores eventuales.
- El 70% (21) de las microempresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

#### **Respecto al financiamiento**

- El 93.33% (28) de las microempresas se financian por terceros.

- El 70% (21) de las microempresas su financiamiento es en la financiera Confianza y Banco de Crédito.
- El 80% (24) de las microempresas paga intereses de 2.1% a más de 4.1% mensual.
- El 100% (30) de las microempresas no realiza financiamiento en entidades no financieras.
- El 100% (30) de las microempresas desconoce los intereses que paga a las entidades no bancarias, porque no solicitó financiamiento.
- El 83.33% (25) no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 83.33% (25) no paga tasa de interés mensual a prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las microempresas no solicitó crédito a otras entidades.
- El 80% (24) de las microempresas precisa que las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 86.67% (26) de las micro empresas indicó que se los créditos fueron en los monto solicitados.
- El 90% (27) de las microempresas se les otorgo los montos los montos promedios de crédito entre S/1,000 a S/20,000 soles.
- El 86.67% (26) precisa que los créditos solicitados fueron a largo plazo.
- El 83.34% (25) de las microempresas invirtió su crédito en activos fijos y en capital de trabajo.

### **Respecto a la capacitación**

- El 93.33% (28) de las microempresas no fue capacitado previo al crédito.
- El 100% (30) de los representantes legales no recibieron capacitación en el último año.
- El 100% (30) de los representantes de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de curso de capacitación.
- El 76.67% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 76.67% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ninguna cantidad de capacitación.
- El 73.33% (22) no creen que la capacitación sea una inversión.
- El 76.67% (23) no creen que la capacitación sea relevante.



- El 73.33% (22) de las micro y pequeñas empresas su personal no se capacitó en ningún tipo de curso.

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

- El 90% (27) de las micro y pequeña empresa precisan que el financiamiento sí mejora su rentabilidad.
- El 100% (30) de la micro y pequeña empresa, expresan que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas, expresan que su rentabilidad mejoró en los últimos años.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas, expresan que su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Que se integren más personas a este rubro de locería y cristalería ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Que los varones se atrevan a invertir en este rubro de locería y cristalería.
- Que los microempresarios continúen preparándose con la finalidad de mejorar sus niveles de estudio.
- Que el trabajo en el rubro de locería y cristalería sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en institutos o universidades para optar algún título profesional.

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

- Que incursionen en otros rubros a fines al giro del negocio.
- Que traten de permanecer en el mercado para buscar la antigüedad como empresario.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno y de las entidades financieras.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente a necesidad.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, para así no contar con gastos de planilla innecesarios.

- Que continúen con el giro del negocio para que sigan creciendo.

### **Respecto al financiamiento**

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de las entidades no bancarias.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad y no comprometer sus márgenes de ganancia futuro.
- Que las entidades no bancarias brinden facilidades a los microempresarios, para acceder a un crédito financiero con tasas de interés bajo.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado, para evitar los intereses altos de las entidades no financieras.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión de financiamiento, y evitar de solicitar crédito a prestamistas o usureros.
- Que eviten los intereses altos de los prestamistas o usureros.
- Qué evalúen otras ofertas de crédito de instituciones bancarias.
- Qué realicen un estudio minucioso de las entidades que les otorgan beneficios para los créditos.
- Que cuando soliciten crédito, estas sean en cantidades que realmente necesite su empresa.
- Asegurarse que los montos gestionados sean lo que realmente reciben.
- Sí la inversión es a largo plazo el crédito tiene que ser pagadero a largo plazo.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar, y que este crédito sea invertido en necesidades del micro empresario, así mejorar sus actividades empresariales.

### **Respecto a la capacitación**

- Que exijan capacitación al momento de recibir un crédito financiero.
- Realicen capacitación las entidades financieras por lo menos 1 vez al año o al momento de desembolsar el crédito financiero.
- Los cursos de capacitación que participe el micro empresario sea a fin a su giro del negocio.

- Que se realicen capacitaciones a sus trabajadores en temas ligados a su actividad empresarial como atención al cliente.
- Que se capacite por lo menos una vez al año al personal.
- Que el micro empresario le de importancia debida a la capacitación.
- Dado que el recurso humano es importante en las empresas su personal debe de estar capacitado para obtener mayor índice de ventas.
- Los cursos que deben capacitar a su personal debe ser en manejo del stock en almacenes y atención al cliente.

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

- Los créditos solicitados, deben ser a condición de mejorar el margen de ganancia futura.
- Que realicen capacitaciones en indicadores de gestión.
- Que inviertan de acuerdo a su visión de futuro con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- El micro empresario debe preocuparse de interpretar su información financiera, para mejorar su rendimiento empresarial.

### **VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

Comisión Estatal para la planeación de la Educación Superior (2015), *Importancia de las micro y pequeñas empresas*. Recuperado de <http://www.noticiascoepesgto.mx/the-news/255-pymesroque>

Ferromeque L. E. (2014), *Caracterización del financiamiento y la competitividad en las Mypes del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote, año 2013*. (p. 5). Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (p. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Muñoz A. E. y Mayor M. P. (2015), *Las Pymes en América Latina, Japón, La Unión Europea, Estados Unidos y los Clúster en Colombia*. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/318218940\\_Las\\_pyme\\_en\\_America\\_Latina\\_Japon\\_la\\_Union\\_Europea\\_Estados\\_Unidos\\_y\\_los\\_cluster\\_en\\_](https://www.researchgate.net/publication/318218940_Las_pyme_en_America_Latina_Japon_la_Union_Europea_Estados_Unidos_y_los_cluster_en_)

Colombia/fulltext/595dfff0f7e9b1a0754fa03/318218940\_Las\_pyme\_en\_America\_Latina\_Japon\_la\_Union\_Europea\_Estados\_Unidos\_y\_los\_cluster\_en\_Colombia.pdf?origin=publication\_detail

Opinión (2012), *La importancia de la pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2012/1013/noticias.php?id=74279>

Platero M. (2015), *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>

Reese K. T. (2013). *Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile*. (15-16). (tesis de pregrado de ingeniería industrial. Universidad de Chile). Recuperado de [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese\\_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Rivera J. (2015), *Mypes en el Perú*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Valera G. Ch. (2013), *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidora de automotores del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

WordPress (2017), *Qué es una Pyme: Importancia de las Pymes en México*. Recuperado de <https://financiamiento.org.mx/pymes-en-mexico/>

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

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

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

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 12 de noviembre de 2018

.....  
Ángel Arnold Amaro Jalca Rojas  
DNI N° 72486650

## 7.2.4 Tabla de Fiabilidad

### Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
Edad	2,27	,640	30
Sexo	1,77	,430	30
Grado de instrucción	5,00	1,462	30
Estado civil	2,57	,898	30
Profesión	1,27	,907	30
Ocupación	1,33	,758	30
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	5,33	,479	30
Número de trabajadores permanentes	2,33	,922	30
Número de trabajadores eventuales	,70	,750	30
Motivos de la formación de la Mype	1,30	,466	30
Como financia su actividad productiva	1,93	,254	30
Si el financiamiento es de terceros	2,47	2,529	30
Que tasa de interes mensual paga	3,27	1,230	30
Entidades no banciarias	6,47	,507	30
Prestamistas o usureros	2,17	,379	30
Que tasa de interes mensual paga	1,33	,758	30
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	1,67	1,605	30
Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	1,13	,346	30
Monto promedio del credito otorgado	1,53	1,634	30
Tipo de credito solicitado	2,40	1,276	30
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	5,10	1,768	30
Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	2,33	1,269	30
El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	1,77	,430	30
Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	5,67	2,468	30
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	1,73	,450	30
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	1,77	,430	30
En que temas se capacitaron sus trabajadores	6,10	1,605	30
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	1,43	1,524	30

### 7.2.5 Base de Datos

#### PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

##### Resumen de procesamiento de casos

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

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

##### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0,785	0,698	28







## BASE DE DATOS

	E a.	S x.	G d.	E a.	P e.	O u.	T m.	F o.	T a.	T a.	M iv.	C m.	S n.	T s.	E id.	T s.	P st.	T s.	O a.	M y.	N nt.	N nt.	T o.	Ir vs.	R ci.	C a.	T o.	C p.	C nt.	C p.	C p.	T m.	F a.	C a.	F nt.	F nt.
1	2	2	7	5	1	3	5	1	3	1	1	2	0	3	7	1	2	1	1	1	1	6	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
2	2	2	4	3	1	1	6	1	4	0	1	2	0	3	6	1	2	1	1	7	1	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
3	2	2	4	3	1	1	5	1	3	1	1	2	2	3	6	1	3	3	1	3	2	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
4	2	2	4	2	1	1	5	1	3	0	1	2	0	4	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
5	2	2	4	3	1	1	5	1	3	1	1	2	0	3	7	1	2	1	1	1	1	1	2	1	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
6	2	2	4	3	1	1	5	1	3	0	1	2	2	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	1	1	1	1	2	1	1	2
7	2	2	7	2	1	3	5	1	3	0	1	2	2	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
8	2	1	4	3	1	1	5	1	3	0	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	1	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	7	1	1	2
9	2	1	4	1	1	1	5	1	3	0	1	2	5	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
10	2	2	4	3	1	1	5	1	3	0	1	2	2	4	6	1	2	1	1	1	2	6	3	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
11	2	2	5	1	1	1	6	1	3	0	2	2	2	4	6	1	3	3	1	1	1	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
12	2	1	4	3	1	1	5	1	1	3	1	2	8	1	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
13	2	2	4	3	1	1	6	1	3	1	1	2	2	1	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
14	2	2	8	1	2	3	5	1	2	1	1	2	2	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
15	2	2	5	3	1	1	6	1	3	1	1	1	7	1	7	1	3	3	1	3	1	1	2	6	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	2
16	4	1	6	2	4	3	6	1	3	1	1	2	2	3	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	2
17	2	1	7	2	1	1	6	1	3	0	1	2	5	1	7	1	3	3	1	3	1	1	2	4	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	2
18	2	2	7	3	1	1	5	1	3	1	1	2	8	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
19	2	2	4	3	1	1	5	1	3	1	1	2	0	3	7	1	3	3	1	3	2	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
20	2	1	4	3	1	1	6	1	2	2	1	2	0	4	7	1	2	1	1	1	2	1	3	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
21	1	1	4	3	1	1	6	1	1	0	1	2	4	3	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	2
22	1	2	4	3	1	1	6	1	1	1	2	2	0	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	2	7	1	2	4	1	1	1	2
23	3	2	7	2	1	1	6	1	2	1	2	2	4	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
24	3	2	4	3	1	1	5	1	1	1	2	2	4	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	2
25	3	2	4	3	1	1	5	1	1	0	2	2	0	4	6	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
26	3	2	4	3	1	1	5	1	2	0	2	2	0	2	6	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
27	3	2	4	1	1	1	5	1	1	1	2	2	2	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
28	3	2	7	1	1	1	5	1	1	1	2	2	2	4	6	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2
29	3	2	4	3	1	1	5	1	1	2	2	2	0	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	2
30	3	2	8	3	5	3	5	1	2	0	1	2	2	4	6	1	2	1	1	1	1	1	2	4	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2