



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

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

AUTOR:

Bach. Muller Vasquez Susan Marvally

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez, Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

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

Hoja de firma del Jurado

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

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

**Mgtr. CPC 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 fortalece e ilumina en este caminar, en todo este esfuerzo para poder cumplir mis metas en lo profesional.

A mi Madre

Por su aliento y apoyo incondicional, que me están permitiendo cumplir mis sueños de tener una carrera universitaria.

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 florerías 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 76.67% tienen entre 31 a 60 años de edad, el 93.33% son del sexo femenino, el 63.34% tienen estudios universitarios destacando obstetras y abogados. El 86.67% tienen entre 1 a 5 años en el rubro, son formales, el 70% tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes, de 1 a 2 trabajadores eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 83.33% se financian por terceros, acudiendo a la financiera Confianza y al Banco de Crédito y Banco Continental, el 80% paga intereses de 2.1% a más de 4.1% mensual, y no acuden a otras entidades por créditos, el 76.67% precisa que las entidades bancarias les otorgaron beneficios, los créditos fueron en los monto solicitados, siendo los montos entre S/1,000 a S/20,000 soles, el 80% de los créditos fueron a largo plazo, y lo utilizaron como capital de trabajo. No reciben capacitación previo al crédito, y no recibieron capacitación en los últimos años, el 76.67% si da capacitación a sus trabajadores en mejor atención al cliente, el 86.67% creen que la capacitación sea una inversión, y relevante. Finalmente, del 90% el financiamiento y la capacitación mejoran su rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, and training in the profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, flower industry of Callería district, 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: 76.67% have between 31 to 60 years of age, 93.33% are female, 63.34% have university studies highlighting obstetricians and lawyers. 86.67% have between 1 to 5 years in the field, they are formal, 70% have 3 to 4 permanent workers, 1 to 2 temporary workers, were trained to make a profit. 83.33% are financed by third parties, going to the financial trust and the Banco de Crédito and Banco Continental, 80% pay interest from 2.1% to more than 4.1% per month, and do not go to other entities for credits, the 76.67% accurate that the banking entities granted them benefits, the credits were in the amount requested, the amounts being between S / 1,000 to S / 20,000 soles, 80% of the credits were long term, and they used it as working capital. They do not receive pre-credit training, and they have not received training in recent years, 76.67% if they train their workers in providing better customer service, 86.67% believe that training is an investment, and relevant.

Finally, 90% financing and training improve their profitability.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. RESUMEN	vi
6. Abstrat	vii
5. Contenido	viii
6. Índice de Tablas	x
7. Índice de Figuras	xii
I. INTRODUCCIÓN	14
1.1 Enunciado del problema	18
1.2 Objetivo General	18
1.3 Objetivos específicos	18
1.4 Justificación	19
II. REVISIÓN DE LITERATURA	20
2.1 Antecedentes	20
2.1.1 Internacional	20
2.1.2 Latinoamericano	24
2.1.3 Nacional	25
2.1.4 Regional	28
2.1.5 Local	30
2.2 Bases teóricas	31

2.2.1 Teorías del financiamiento.....	31
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	36
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	41
2.3 Marco conceptual.....	49
2.3.1 Definición del financiamiento.....	49
2.3.2 Definición de capacitación.....	50
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	51
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	52
III. METODOLOGÍA.....	56
3.1 Diseño de la investigación.....	56
3.2 Población y muestra.....	58
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	59
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	64
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	64
3.6 Plan de análisis.....	65
3.7 Matriz de consistencia.....	65
3.8 Principios Éticos.....	67
IV. RESULTADOS.....	70
4.1 Resultados.....	70
4.2 Análisis de los resultados.....	106
V. CONCLUSIONES.....	110
VI. RECOMENDACIONES.....	113
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	116

7.1 Referencias bibliográficas.....	116
7.2. Anexos.....	120
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	121
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	123
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	148
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	150
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	151

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	70
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	71
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	72
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	73
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	74
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	75
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	76
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	77
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	78
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	79
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	80
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	81
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	82
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	83
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	84

Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	85
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	86
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	87
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	88
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	89
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	90
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	91
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	92
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	93
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	94
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	95
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	96
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	97
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	98
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	99
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	100
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	101
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	102
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	103
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	104
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	105

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	70
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	71
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	72
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	73
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	74
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	75
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	76
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	77
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	78
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	79
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	80
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	81
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	82
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	83
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	84
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	85
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	86
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	87
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	88
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	89
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	90
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	91

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	92
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	93
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	94
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	95
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	96
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	97
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	98
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	99
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	100
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	101
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	102
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	103
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	104
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	105

I. INTRODUCCIÓN

En América Latina y el Caribe existen alrededor de 10 millones de micro y pequeñas empresas (MYPE) tienen una importancia crítica para el futuro de la región pues generan la gran parte del empleo, pero al mismo plantean un desafío preponderante para los países pues son los principales nichos de informalidad y baja productividad. El predominio de las MYPE en la estructura productiva genera muy buenas condiciones laborales, a la vez es un factor para el crecimiento de la producción en general. Hoy en día existe la necesidad de generar un ambiente propicio para que estas unidades económicas puedan mejorar su situación y engrosar el estrato de empresas.

Asimismo, las micro y pequeñas empresas en la región, constituyen el sector emergente de diversas economías, dado que muchos de ellos pasarán en un futuro a constituirse en grandes empresas así como probablemente otras desaparecerán; más aún, las que sobre vivan se mantengan como micro y pequeñas empresas; las que tienen y logren tener éxito, están ligados a la capacidad empresarial del propietario, entendiéndose ello como la habilidad que tiene el emprendedor de evaluar y tomar riesgos, saber asignar recursos y/o fuentes de financiamiento en el momento adecuado así como aprovechar oportunidades, junto con la capacidad de organización y liderazgo, porque solo así estas empresas serán rentables y competitivas.

Tener capacidad empresarial, en la micro y pequeña empresa, en muchos casos se identifica con el autoempleo tanto del empresario como de los miembros de su hogar y ello lo podemos constatar en los jirones y calles céntricas de las ciudades de nuestro país, a todos estos detalles se suman un conjunto de

trabajadores independientes en oficios menores, pequeñas tienditas, stand, bodegas, etc., para quienes su actividad es un último recurso, al no poder acceder a un empleo asalariado y ante el nulo apoyo del Estado.

Por otro parte, Aguzzi (2014), en “La importancia de las pymes en Canadá: 98.2% de las empresas del país emplean 100 trabajadores o menos”, manifiesta que, existen más de 1,1 millones de empresas en Canadá y 98,2% de ellas tienen 100 empleados o menos. En este punto cabe recordar que, de acuerdo con los estándares establecidos, una microempresa tiene de 1 a 4 empleados, una empresa pequeña tiene entre 5 y 99 trabajadores, una empresa mediana tiene de 100 a 499 empleados y una gran empresa cuenta con 500 o más trabajadores.

Concluye Aguzzi, en total se estima existen en el país 826.000 empresarios 6,5 ciudadanos de Canadá de cada 10 trabajan en una pyme, lo que se traduce en 7,1 millones de personas, las mujeres dirigen un tercio de las pymes del país, el 2013, 35.600 ciudadanos se convirtieron en trabajadores autónomos con empleados. Los emprendedores en Canadá consideran que el financiamiento es clave para el crecimiento de su empresa, así como los servicios de coach y acompañamiento.

Abundando en la opinión, López (2018), en “Pros y contras de la micro, pequeñas y medianas empresas”, en Corea se otorga grandes facilidades a la micro y pequeña empresa, siendo favorecidas las empresas sub contratistas y de servicios, haciendo una diferencia en lo que se refiere la competitividad, priorizando las exportaciones. Las micro empresas producen en muchos de los casos productos lo que la población necesita, tales como alimentos, productos caseros así como servicios de rápida atención como los delivery en comida rápida.

Igualmente, Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), en “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país”, en México el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más de 11% de los ocupados. El personal con que cuentan las micro y pequeñas empresas tienen solo educación básica (preescolar, primaria y secundaria), alcanzando el 51.8% en las microempresas, seguidas de las empresas medianas con el 51.4% y las empresas pequeñas con el 46.5 por ciento.

Concluye ENEGI, las micro y pequeñas empresas no acceden a fuentes de financiamiento, estos señalan que la inexistencia colateral de garantía o aval impide que reciban financiamiento, tanto es así, que el 23.6% de micro empresas con rechazo de crédito, señalan que tenían muchas deudas como la razón principal. Por su parte, el 20.7% de las microempresas que tuvieron rechazo de crédito externan que no pudieron comprobar ingresos como segunda razón más relevante por la cual no les fue otorgado el financiamiento.

En la misma línea, Cabrera (2016), en “Las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina”, nos dice que, el 9,7% de las empresas de nuestro país son micro, pequeñas y medianas. En conjunto generan 70% del empleo privado registrado de la Argentina. En los últimos años no la pasaron bien. Entre 2007 y 2015, la participación de las pymes en el empleo registrado cayó 3 puntos. De 2012 a 2015 su tasa de crecimiento fue negativa. En esos cuatro años perdimos 8500 pymes. Y no creamos empleos.

Concluye Cabrera, para que las micro empresas puedan crecer, necesitan

acceder a crédito. Más de 70% de las pymes nunca llegaron a un crédito bancario. Muchos micro empresarios toman créditos muy desventajosos, o bien que no pueden financiar su crecimiento. La ley aumenta las garantías a través del fondo de garantías pyme, establece bonificaciones de tasas considerando regiones menos favorables y mejora instrumentos financieros para dar seguridad y más opciones, sin embargo, pese a ello las micro empresas no se ven favorecidos por el sector bancario con crédito financiero.

Igualmente, Economía (2017), en “Mypes obligadas a reducir su producción”, en Bolivia las micro empresas no tienen el suficiente capital para sostener su empresa y pagar salarios, por lo que contratan personal eventual cuando hay alta demanda. El año 2015 se cerraron alrededor de 5 mil microempresas debido al segundo aguinaldo y temen que en este año este número siga creciendo porque muchos no pueden cumplir con las leyes que dicta el Gobierno nacional. Los incrementos y retroactivos, y el contrabando vienen ocasionando que el mercado interno vienen afectando el crecimiento de las micro y pequeñas empresas, la gente prefiere comprar lo que ve más barato aunque no sea de buena calidad.

Además, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana (2001a), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa”, sostienen que “una de las características que más se resalta respecto del sector de la micro y pequeña empresa, tanto en el Perú como a nivel internacional, es el desigual acceso al crédito y recursos externos que obtienen en comparación a la gran empresa, otro detalle es la informalidad, siendo esta una opción involuntaria y está compuesta por microempresarios que no logran emplearse formalmente o tener cierta relación empresarial con empresas formales, y se ven obligados a pertenecer a unidades

productivas de baja productividad” (p. 14-15).

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 micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio rubro florerías, 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 florerías 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 florerías 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 florerías del distrito de Callería, 2018.

- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Se justifica la investigación de acuerdo a lo manifestado por Radio Programas del Perú-RPP (2015), en “Microempresas representan el 98.3% de firmas formales en Perú”, nos dice que las microempresas emplean a casi 17.2 millones de personas, con lo que representan casi el 81% del empleo total en el país, es más un 83.2% de las PYME es informal y un 47.7% del total de sus trabajadores no recibe ningún tipo de remuneración, lo que se sustenta en que alrededor del 69.1% utiliza mano de obra familiar, no acceden a fuentes de financiamiento y lo que es más, cuentan con un capital humano poco eficiente.

Igualmente, la investigación permitió conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió 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.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Álvarez, Freire y Gutiérrez (2017), en su tesis “Capacitación y su impacto en la productividad laboral de las empresas chilenas”, cuyo objetivo general fue: Evaluar el impacto de la capacitación en la productividad laboral de las empresas chilenas. Para ello, se utilizó la cuarta encuesta longitudinal a empresas (ELE4), de la cual se consideró una muestra de 8.084 empresas. Se utilizó la metodología Propensity Score Matching (PSM), Nearest Neighbor Matching (NNM) y Coarsened Exact Matching (CEM), utilizando como variable de resultado la productividad laboral, variable de tratamiento la capacitación laboral y variables explicativas el tamaño, capital extranjero, I+D, departamento

de I+D, personal calificado de I+D, maquinaria & equipo, educación, propiedad privada, propiedad extranjera, exportación y salario.

Agrega Freire y otros, las principales conclusiones fueron: Se descubren diversos estudios que respaldan esta conclusión, y al parecer es un fenómeno común entre los países latinoamericanos. Se hace referencia a la mala ejecución de la capacitación, describiendo los pasos necesarios para aplicarla correctamente; identificando necesidades, teniendo una correcta planificación y logística de la misma, funcionarios escogidos adecuadamente, compromiso de la jefatura y el funcionario, calidad del tutor y finalmente se torna necesario realizar una evaluación de desempeño.

Continúa Freire y otros, para un estudio realizado en Perú, si bien se manifiesta que la capacitación tiene un impacto positivo en la productividad laboral de la empresa, ésta estaría perdiendo efectividad producto del alto nivel de rotación laboral que se produce en el país, dado que los empleados se capacitan y luego se trasladan a otra empresa, efecto de los cambios de la reforma laboral, reformas que han sido aplicadas en diversos países de Latinoamérica, entre ellos Chile.

Concluye Freire y otros, un estudio realizado en el Caribe por Inter-American Development Bank Mediante un modelo reducido, se modela la productividad en función de la innovación y la capacitación, donde se concluye que la capacitación no tiene un efecto significativo sobre la productividad, por tanto pudiendo no ser tan eficiente como en otras regiones. Sin embargo, explican que estos resultados deben tomarse con

cautela, ya que no tienen en cuenta el sesgo de selección y endógeno. Al igual que el presente estudio y quedando como interrogante para futuras investigaciones

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 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.

Agrega Platero, se realizó un estudio de factores en las micro y pequeñas empresas encontrándose que las características internas 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 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.

2.1.3 Nacional

Asimismo, Ricser (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del, sector comercio rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros de cómputo del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011. La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 12 MYPEs de una población de 12 empresas del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 39 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Ricser, los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios: El 92% son adultos, el 42% tienen estudios superiores no universitario completa y el 58% son casados. Respecto a las características de las MYPEs: El 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 58% tienen un solo trabajador permanente y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 42% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 60% del sistema no bancario, en el año 2009 el 60% fue a corto plazo. Respecto a la capacitación: el 67% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 58% ha recibido un curso de capacitación.

Concluye Ricser, respecto a la rentabilidad: el 83% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestaron que la capacitación sí mejora la

rentabilidad de sus empresas y el 67% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

De modo semejante, De la Cruz (2016), en su tesis “caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio rubro venta de computadoras en el Perú. Caso: empresa PC Planet Norte EIRL. Piura, 2015”, cuyo objetivo general fue: Determinar las principales características del financiamiento de las MYPE comerciales en el Perú, específicamente de la empresa Pc Planet Norte EIRL. Piura, 2015. Se ha desarrollado usando la Metodología de tipo descriptivo, diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Aplicando la técnica de la encuesta-entrevista y como instrumento de recolección de información las fichas bibliográficas y el cuestionario pre-estructurado con preguntas relacionados a la investigación, aplicado a la gerente y/o representante legal de la empresa en estudio.

Agrega De la Cruz, los principales resultados fueron: Respecto a la revisión bibliográfica: Las entidades bancarias inclinan su posición financiera hacia las grandes y medianas empresas, limitando el crecimiento económico a las MYPE; pues, desde el punto de vista financiero, las considera como potenciales de riesgo, brindándoles créditos con elevadas tasas de interés. Respecto a la aplicación del caso para Pc Planet Norte EIRL.: La principal limitación del acceso al financiamiento son las tasas de interés altas debido a que los bancos facilitan los créditos a las MYPE de acuerdo a su capacidad y a su declaración.

Concluye De la Cruz, las tasas que cobran al sector todavía son muy altas, lo que no permite avanzar a las microempresas, pese al potencial que tienen. Finalmente, se concluye que Pc Planet Norte EIRL. tiene limitaciones al crédito, centradas en el monto de préstamo, ya que el banco siempre le otorga un monto menor del solicitado, limitando así el crecimiento y desarrollo económico.

2.1.4 Regional

Más aún, Hoyos (2018), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2018”, investigó: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería 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.

Agrega Hoyos, el 56.6% tienen de 18 a 45 años de edad, el 60% son del sexo femenino, el 73% tiene secundaria, el 56.7% son convivientes, el 63.3% no tiene profesión y son de ocupación comerciantes. El 76.7% tienen entre 1 a 15 años en el rubro, y son formales, el 90% tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes y eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 53.3% de las microempresas han sido financiados por terceros, acudiendo a cajas y bancos, pagando intereses entre 0.1% a 4% de intereses mensual, precisan que las

entidades no bancarias les otorgaron beneficios y les otorgaron los montos solicitados, cuyos montos fueron en promedio de S/1,000 a S/90,000 soles, a largo plazo, invirtiéndolo en adquisición de activos fijos, mercadería y en capital de trabajo.

Concluye Hoyos, el 73% de los representantes legales no fueron capacitados previo al crédito financiero, y no capacitan a su personal, el 80% no cree que la capacitación sea una inversión ni relevante. El 53.3% creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, el 70% creen que la capacitación mejora la rentabilidad, el 90% su rentabilidad mejoro en los últimos años y del 83.3% su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

También, Marcelo (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017”, su objetivo general es: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017. Fue de tipo cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de los datos se escogió en forma dirigida a 5 microempresarios utilizando un cuestionario de 26 preguntas.

Concluye Marcelo, la mayoría de las Mypes autofinancia su actividad productiva, desconociendo intereses, plazos, montos de los créditos financieros que otorgan las entidades bancarias. Respecto a la capacitación: Solo el 40% de las micro y pequeñas se capacitan, en temas

de inversión del crédito financiero y manejo empresarial, el 80% capacita a su personal, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa, el 60% capacitó a su personal en manejo eficiente del microcrédito. Respecto a la Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años y creen que el financiamiento y la capacitación, mejora su rentabilidad empresarial.

2.1.5 Local

En consecuencia, Chuyo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016”, el objetivo general es: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo del distrito de Callería del periodo 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Chuyo, los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 80% es masculino y el 40% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 50% no tienen

trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 35% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

Concluye Chuyo, respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 35% si recibió capacitación y el 40% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 95% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 40% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 60% afirmó que el año 2016 fue mejor que el año anterior.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Los intentos por apoyar a la microempresa pueden tomar diferentes formas. Existe así una gran diversidad de enfoques y de metodologías para llevar adelante el esfuerzo de promoción. Un ingrediente que casi nunca falta, que está presente en la gran mayoría de los programas y que ha venido tomando cada vez más fuerza es el crédito, ya sea por sí solo, o como parte de un paquete que también incluye en alguno de los casos actividades de capacitación y de asistencia técnica.

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 del 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).

● **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 solicitaran 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 es la respuesta a la necesidad que tienen las organizaciones o instituciones de contar con un personal calificado y productivo, mediante conocimientos teóricos y prácticos que potenciará la productividad y desempeño del personal. Hoy en día, la capacitación en las organizaciones es muy importante, porque contribuye al desarrollo de los colaboradores tanto personal como profesional. Es decir, las empresas deben encontrar mecanismos que den a su personal los

conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes que se requiere para lograr un desempeño óptimo durante toda la estadía del trabajador dentro de la organización.

Abundando en la opinión, cuando nos referimos a capacitación, también nos referimos a entrenamiento laboral; la capacitación y/o entrenamiento auxilia a los miembros de la organización a desempeñar su trabajo, los beneficios que ello genere pueden prolongarse por toda la vida laboral y contribuye al desarrollo profesional de las personas que integran la organización empresarial, ayudan al individuo manejar con eficiencia sus responsabilidades laborales, es decir, la capacitación traerá como consecuencia la eficiencia y eficacia empresarial en sus colaboradores, beneficiando también en otros aspectos tales como: Nos conduce a la rentabilidad más alta y a actitudes más positivas, mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles, eleva la moral de los colaboradores, ayuda a identificarse con los objetivos de la empresa, mejora la imagen de la empresa, fomenta la confianza, mejora las relaciones laborales entre compañeros de trabajo, proporciona necesidades futuras, mejora la toma de decisiones y la soluciones de problemas internos, promueve la promoción laboral, mejora la productividad, forma líderes, disminuye los costos laborales, promueve la comunicación entre organizaciones empresariales, y un aspecto muy importante disminuye las tensiones laborales evitando así futuros conflictos entre el empleados y el colaborado (Werther y Keinth, 2000, pp. 241-243).

Asimismo, Barnard y Chester (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, indica que las personas se unen en organizaciones para buscar ciertos objetivos. Sin embargo, al tiempo que persigue sus metas organizacionales, cada persona o cada trabajador deben satisfacer también sus necesidades individuales y de su hogar. A través de esta reflexión, se Barnard indica: Una organización sólo funcionará con eficacia y eficiencia si logra cumplir los metas personales de las personas que la integran.

Es necesario indicar que dentro de las organizaciones, hay que darle importancia debida al factor humano en la administración y/o gestión de los Recursos Humanos. Por otro lado, los directivos, jefes y/o gerentes deben realizar evaluaciones que los lleven a descubrir que la eficiencia es un factor de desarrollo para las empresas, es decir, la utilidad en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un tema de motivación, de capacitación del colaborador y sobre todo, de satisfacción de sus necesidades humanas. Barnard, sostiene, en la teoría de las Relaciones Humanas, la capacitación, se originó, por las razones y motivaciones, de necesidades y del análisis del hombre y su entorno social dentro de las organizaciones. Esta teoría postula que el factor humano es lo más necesario y esencial en la empresa, así como el capital principal para las organizaciones.

Agrega Barnard, capacitar es complementar la educación académica del empleado o prepararlo para emprender trabajos de más responsabilidad. Es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se

debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. Como cuando se trata de mejorar las habilidades manuales o la destreza de los individuos se entra en el campo del adiestramiento, el conjunto capacitación y adiestramiento se conoce con el nombre de entrenamiento en el trabajo.

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).
- **Beneficios de la capacitación.** La capacitación en las organizaciones genera un mejor 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 alcancen los objetivos de las organizaciones. La capacitación desarrolla las habilidades, actitudes y de conceptos (Chiavenato, pp. 373, 376, 379-384, 388, 394).

- **Importancia de la capacitación.** Las empresas han comprendido la importancia que tiene la capacitación no se trata de un gasto innecesario, sino de una inversión mucho más productiva, teniendo resultados positivos y con mayores beneficios tanto económicos, como de calidad y productividad en la organización y en lo propio con el trabajador. Algunos beneficios de la capacitación: A 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 y facilita que el personal se identifique con la empresa.

A Con todo lo anterior, la capacitación al personal debe ser obligatoria, ya que es un factor importante que ayuda a ser competitivos y más eficientes, dando como resultado un cambio en la organización. Es indiscutible la trascendencia que tiene la capacitación laboral como inversión empresarial en una empresa para lograr crecimiento a nivel técnico, de cultura organizacional, de competencias y de imagen empresarial (Formación Ejecutiva, 2018).

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 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).

Asimismo, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana (2001), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa La rentabilidad de una empresa, es el indicador que se construye dividiendo las utilidades sobre el total de ventas ambas variables medidas en términos anuales. En Primero lugar, este indicador recoge principalmente el desempeño de corto plazo. En segundo lugar, la utilidad empleada para el cálculo respectivo corresponde a aquella reportada por el empresario en el momento que se le solicita.

Abundando en la opinión, Ortiz, Valdés, y Castillo (2013), en “Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos”, expresa que, la rentabilidad revelada en los indicadores permiten evaluar la eficiencia y eficacia de la gestión y de la organización, chequear el cumplimiento de metas y objetivos trazados, identificar y tomar acciones sobre los problemas operativos que se presentan, medir el grado de competitividad de la empresa frente a sus competidores locales, nacionales e internacionales y contar con una retroalimentación que facilite el mejoramiento general de la cadena de productiva.

- **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. 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:

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

- **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)

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Angulo y Sarmiento (2008), en “El concepto de rentabilidad”, define a la rentabilidad como una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y, al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Agrega Angulo y otros, desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o

institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto.

Concluye Angulo y otros, la rentabilidad es el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado.

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

Salazar (s.f.), en “¿Qué es la rentabilidad y utilidad de un negocio?”, define, a la rentabilidad como la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

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

Del mismo modo, Gerencie (2017), en “Rentabilidad” define a la rentabilidad como dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores). Básicamente existen dos tipos de rentabilidad:

- **La rentabilidad fija**, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad determinada, aunque no suele ser elevada.
- **La rentabilidad variable** es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas hagan los encargados de su administración. En el caso de las acciones, por ejemplo, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

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

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

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

negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

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

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

Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

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

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: Libro Caja y Bancos, Libro de Inventarios y Balances, Libro Diario, Libro Mayor, Registro de Compras,

Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta: Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta, Registro de Activos Fijos, Registro de Costos, Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, Registro de Inventario Permanente Valorizado.

- **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas**
Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

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

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N°

30056.

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

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

Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar

al régimen general.

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

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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 información en un solo momento y en un único tiempo, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación.

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 florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

3.2.2 Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 micro y pequeñas

empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018, el cual representa el 100% del universo.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas (variable complementaria) del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro florerías 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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro florerías 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		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro florerías 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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro florerías 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, del sector comercio rubro florerías 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: Muller (2018)

Es preciso indicar que, en esta investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, por otro lado, las variables complementarios son: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes.

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 tabularon utilizando la estadística descriptiva, teniendo como soporte el programa Excel Científico y para el procesamiento de los datos se utilizó programa SPSS científico versión 24.

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 florерías del distrito de Callерría, 2018.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro florерías del distrito de Callерría, 2018?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Tipo de Crédito. - Tipos de financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito. - Número de créditos. - Trabajadores permanentes - Tipos de trabajadores - Recibe capacitación. - Cantidad de capacitaciones. - Temas de capacitación.	Cuantitativo-Descriptivo	La población estuvo conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro florерías del distrito de Callерría, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
		ESPECÍFICOS		Capacitación				
			Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro florерías del distrito de Callерría, 2018. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro florерías del distrito de Callерría, 2018. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro florерías del distrito de Callерría, 2018. Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro florерías del distrito de Callерría, 2018. Describir las principales características, de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro florерías del distrito de Callерría, 2018.	Rentabilidad		3. Trabajadores		
							1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Rentabilidad	- Trabajadores son capacitados - Tipo de personal - Es importante la capacitación - Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.

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 florerías del distrito de Callería, 2018.

Tabla 1

Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	18 a 30 años	7	23,33
	31 a 45 años	15	50,0
	46 a 60 años	8	26,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

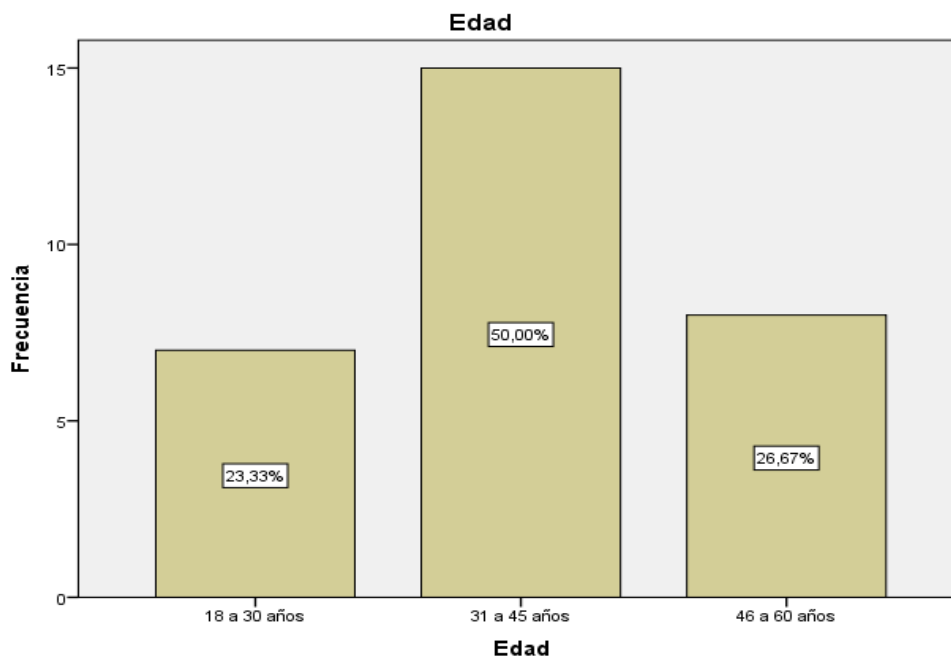


Figura 1. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 1.

Tabla 2

Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Masculino	2	6,67
	Femenino	28	93,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

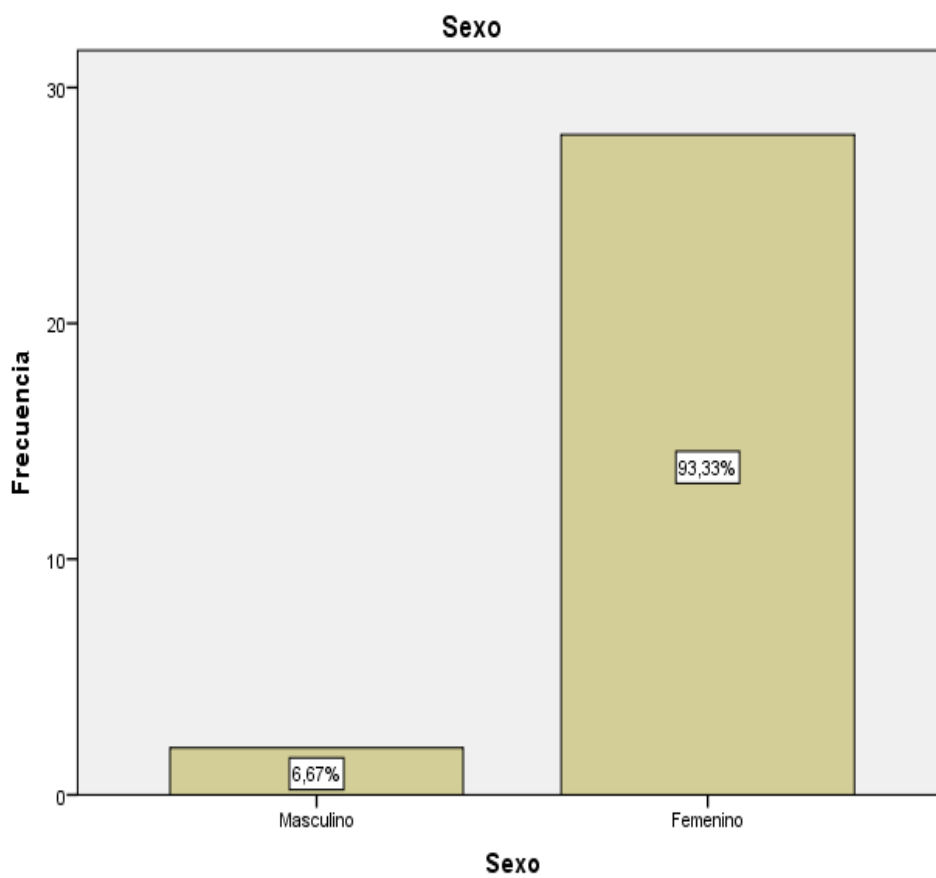


Figura 2. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 2

Tabla 3

Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Secundaria completa	8	26,67
	Superior universitaria completa	14	46,67
	Superior universitaria incompleta	5	16,67
	Superior no universitaria completa	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

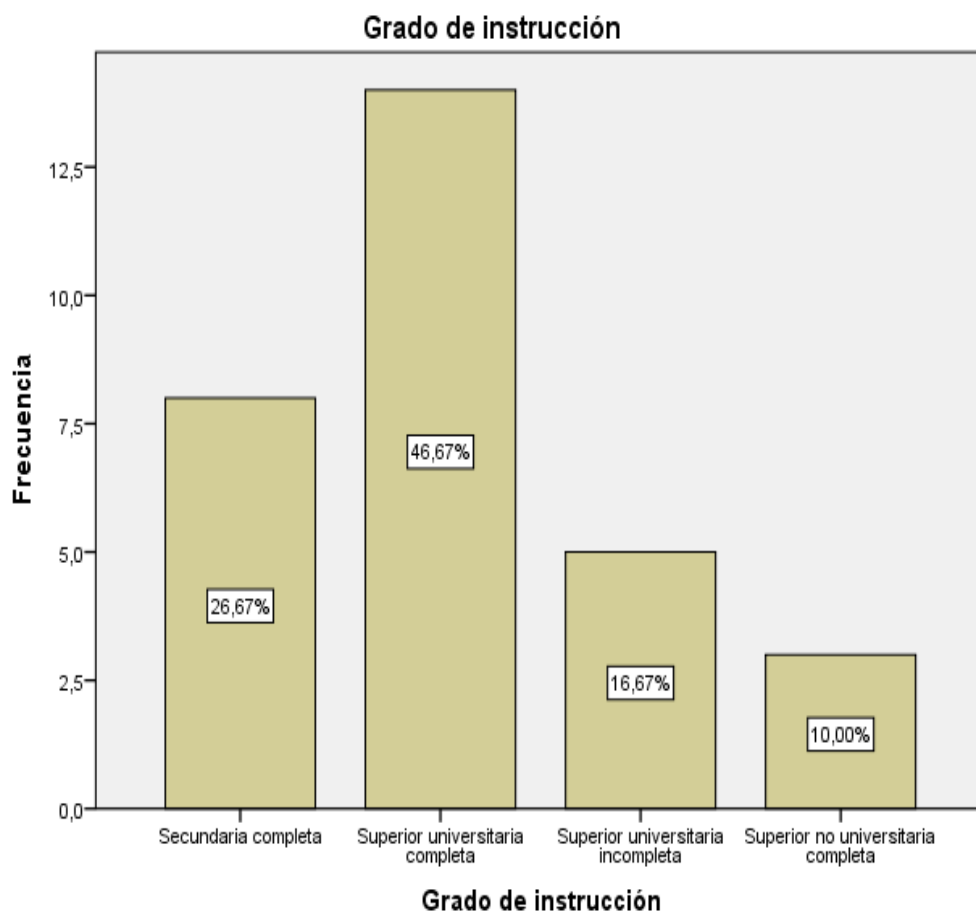


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 3

Tabla 4

Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Soltero	8	26,67
	Casado	13	43,33
	Conviviente	9	30,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

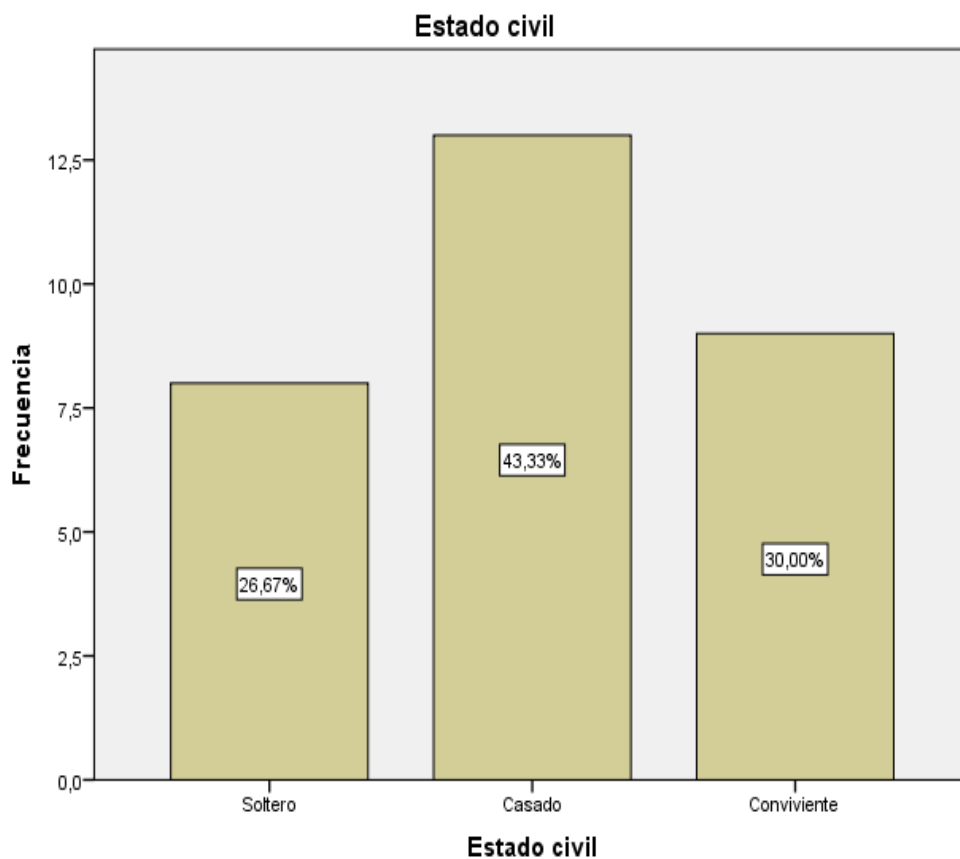


Figura 4. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 4

Tabla 5

Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Ninguno	12	40,0
	Administrador	3	10,0
	Ingeniero	2	6,67
	Contador	4	13,33
	Obstetra	3	10,0
	Abogado	3	10,0
	Ginecóloga	1	3,33
	Medico	1	3,33
	Mecánico	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

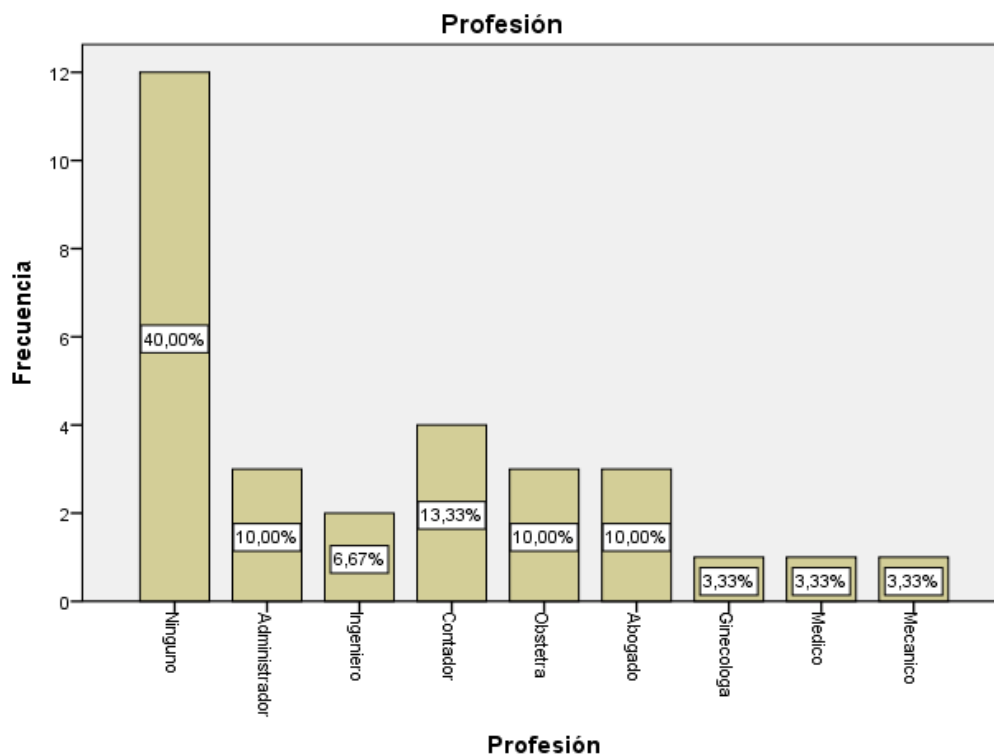


Figura 5. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 5

Tabla 6

Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Comercio	27	90,0
	No precisa	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

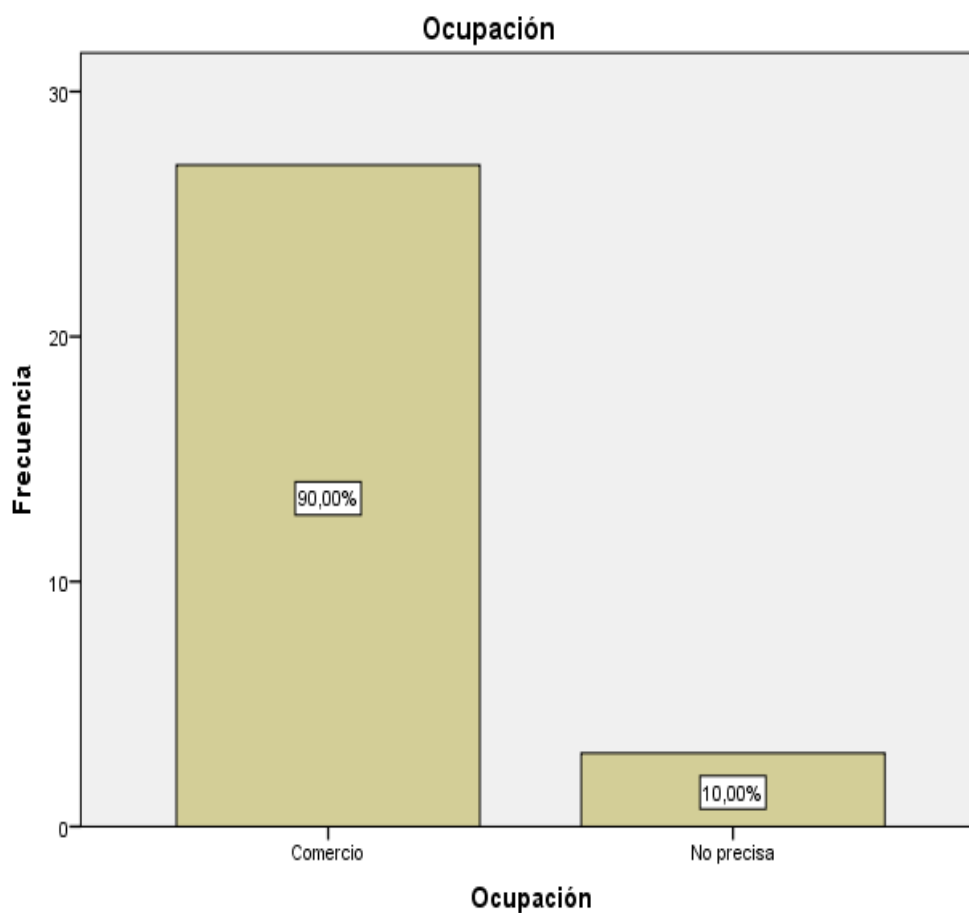


Figura 6. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 6

2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Tabla 7

Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	1 a 5 años	26	86,67
	6 a 10 años	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

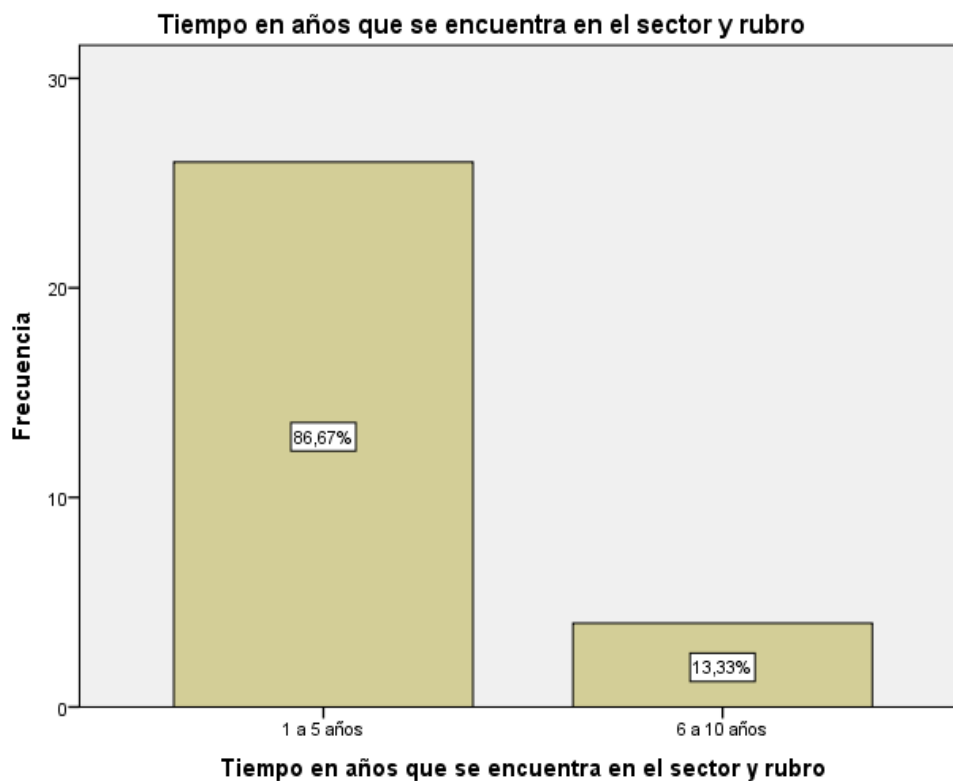


Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 7

Tabla 8

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Formal	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

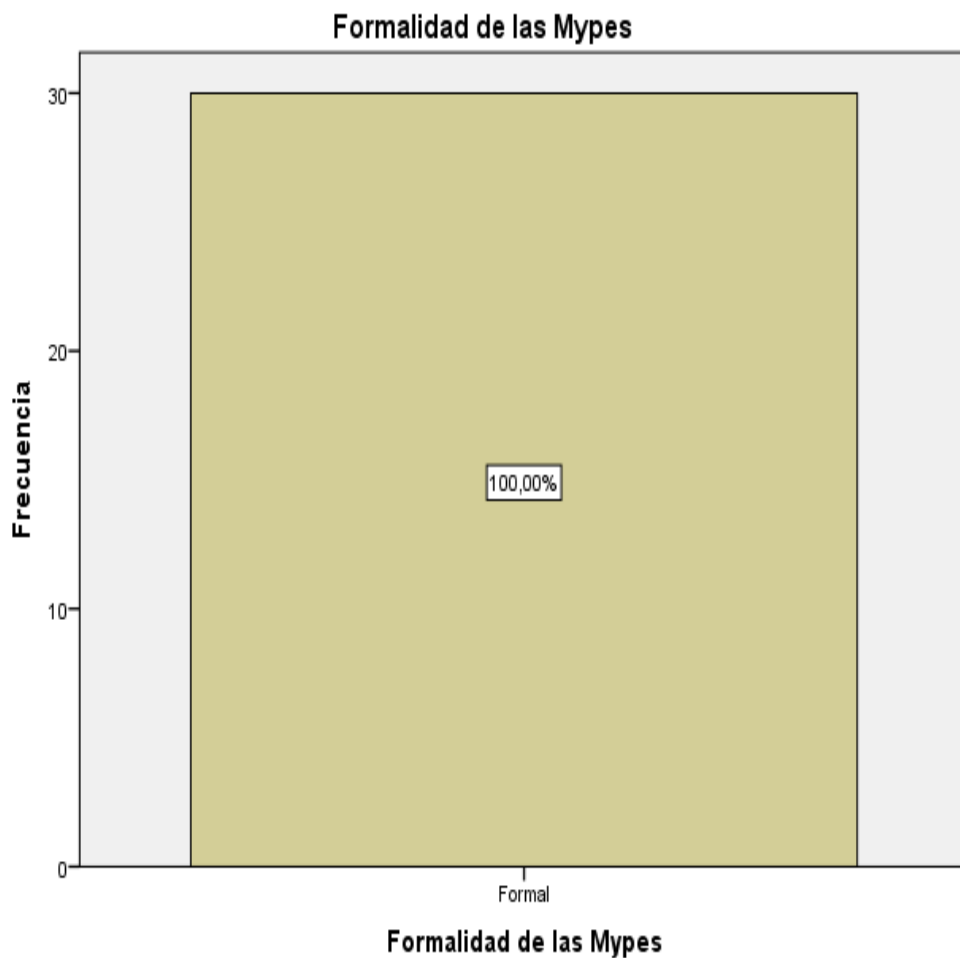


Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 8.

Tabla 9

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	1 a 2	9	30,0
	3 a 4	21	70,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

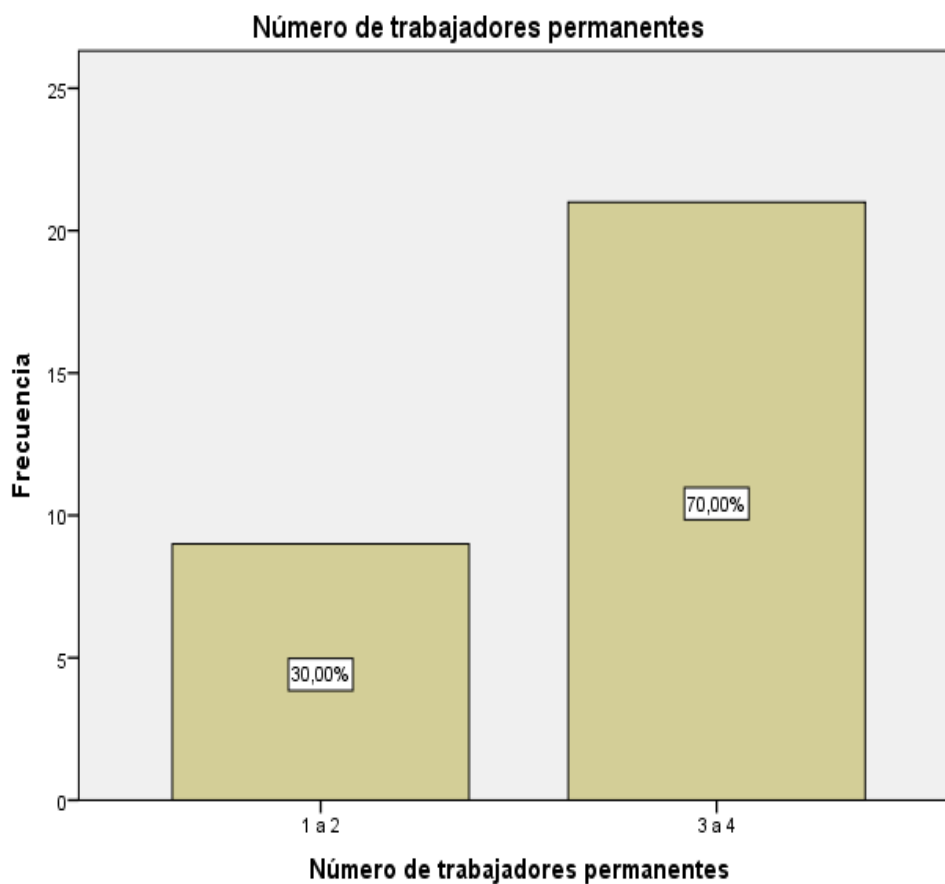


Figura 9. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 9

Tabla 10

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Ninguno	4	13,33
	1 a 2	22	73,33
	3 a 4	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

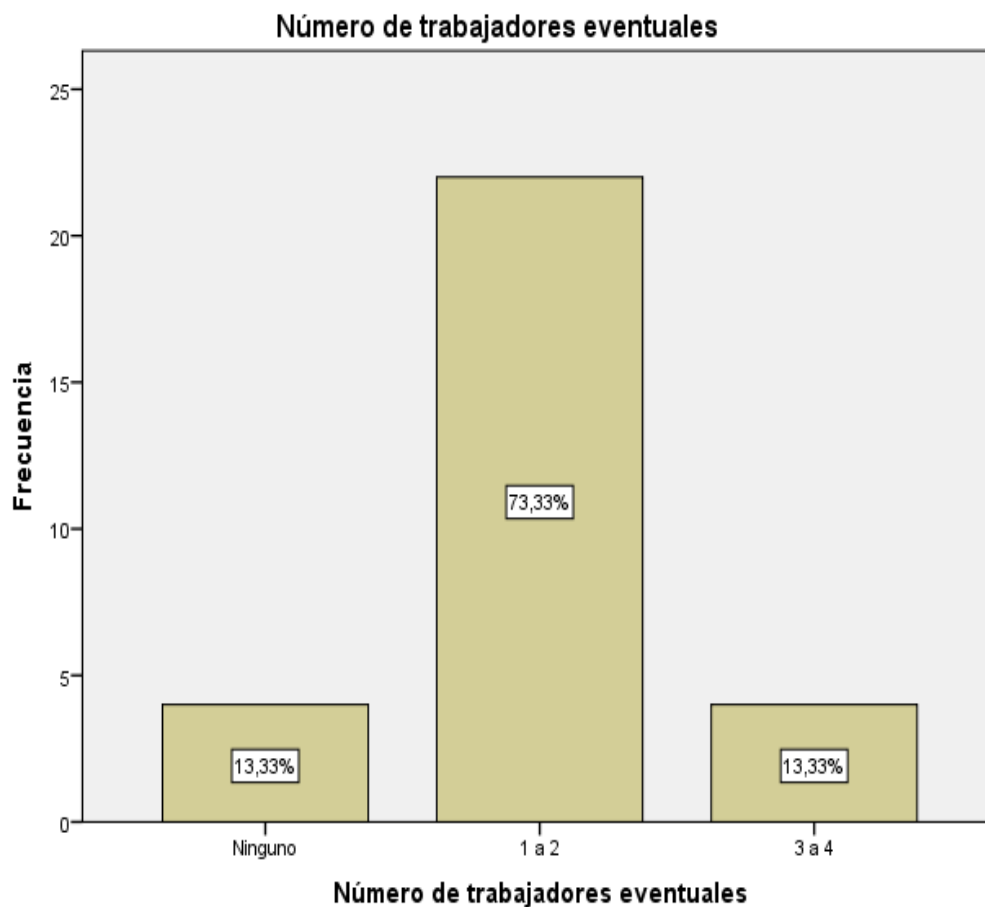


Figura 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 10

Tabla 11

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Obtener ganancia	22	73,33
	Subsistencia	8	26,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

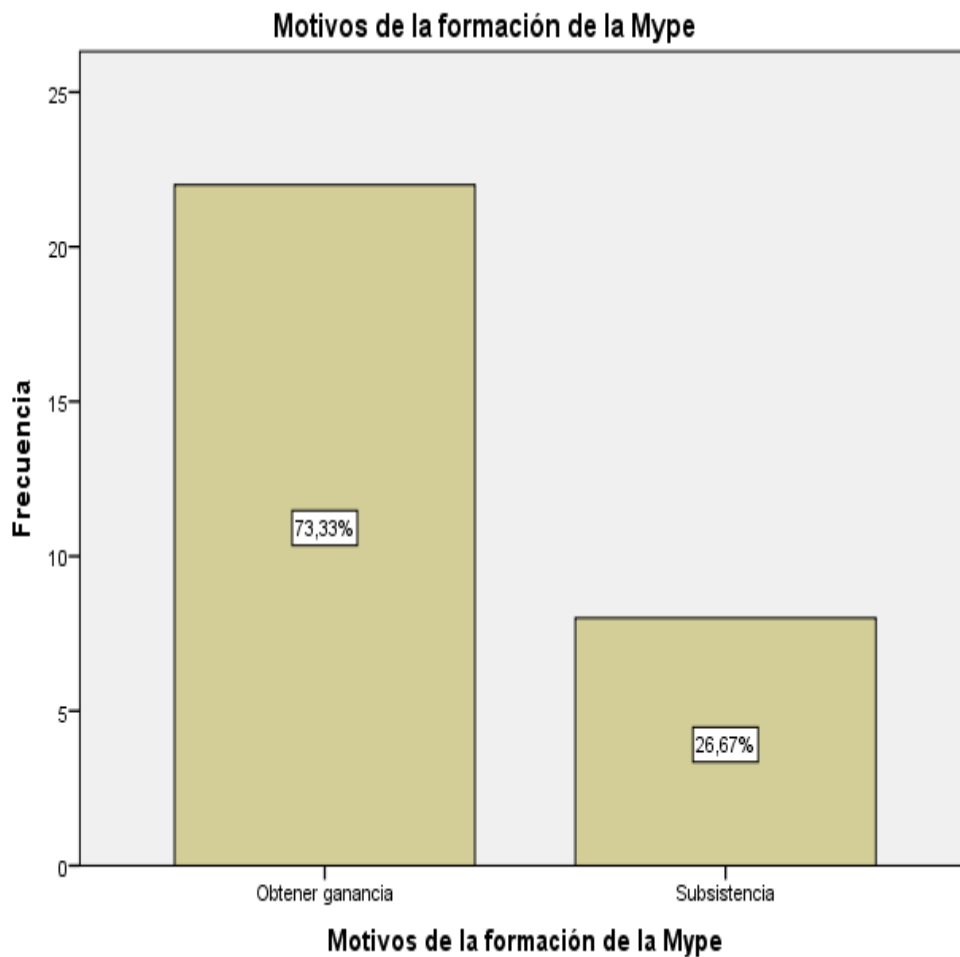


Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 11

3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Tabla 12

Como financia su actividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	5	16,67
	Financiamiento de terceros	25	83,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

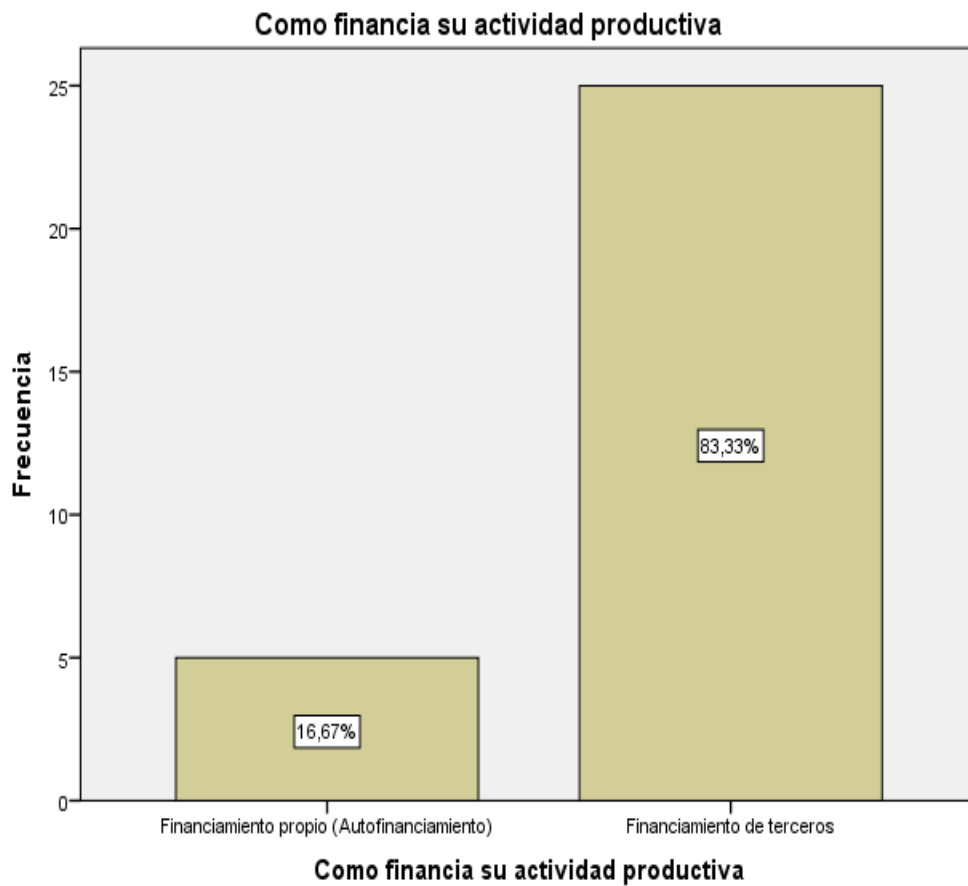


Figura 12. Como financia su actividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 12

Tabla 13

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Confianza	6	20,0
	Banco de credito (BCP)	6	20,0
	Banco Continental	5	16,67
	Mi Banco	2	6,67
	No realiza financiamiento	5	16,67
	Scotiabank	4	13,33
	Adra	1	3,33
	Banco Financiero	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

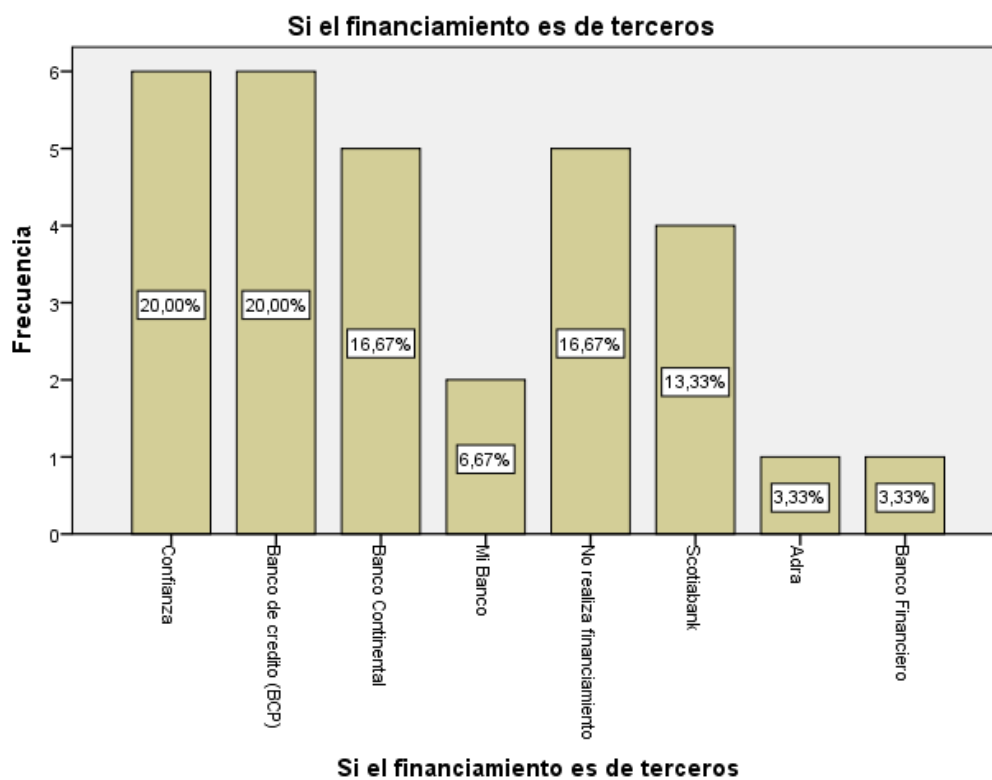


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 13

Tabla 14

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	0.1 a 2%	1	3,33
	2,1 a 4%	11	36,67
	4,1% a más	13	43,33
	No realiza financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

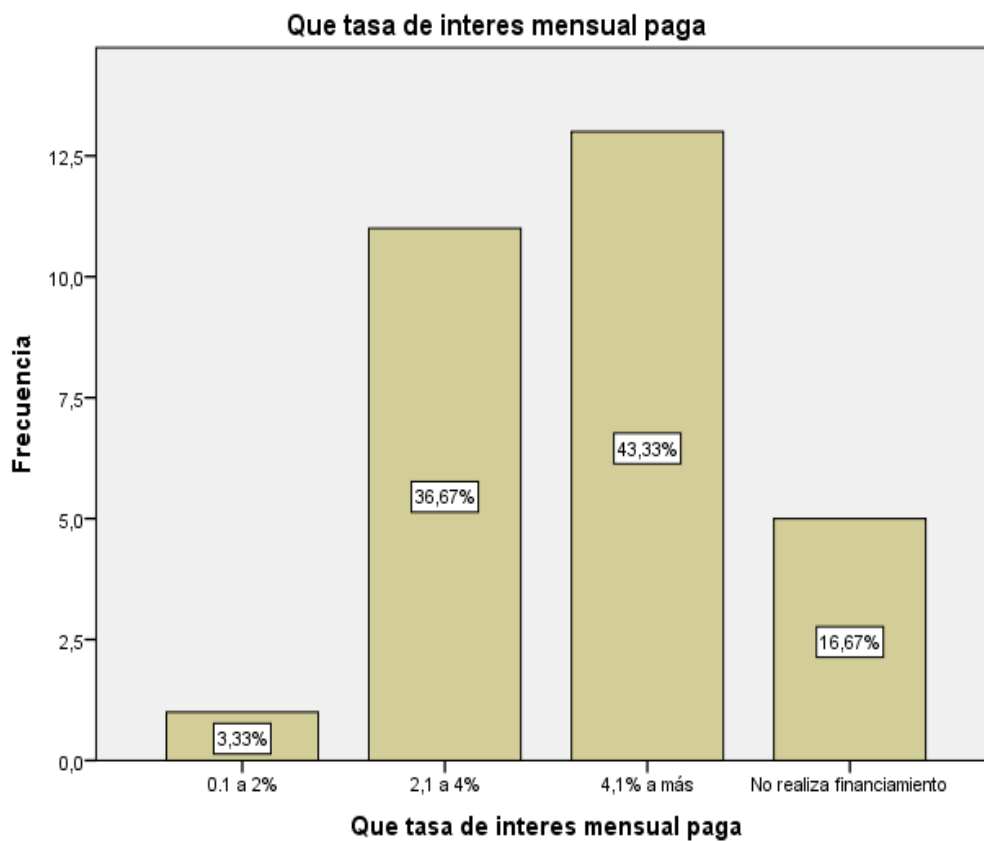


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 14

Tabla 15

Entidades no financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

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

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

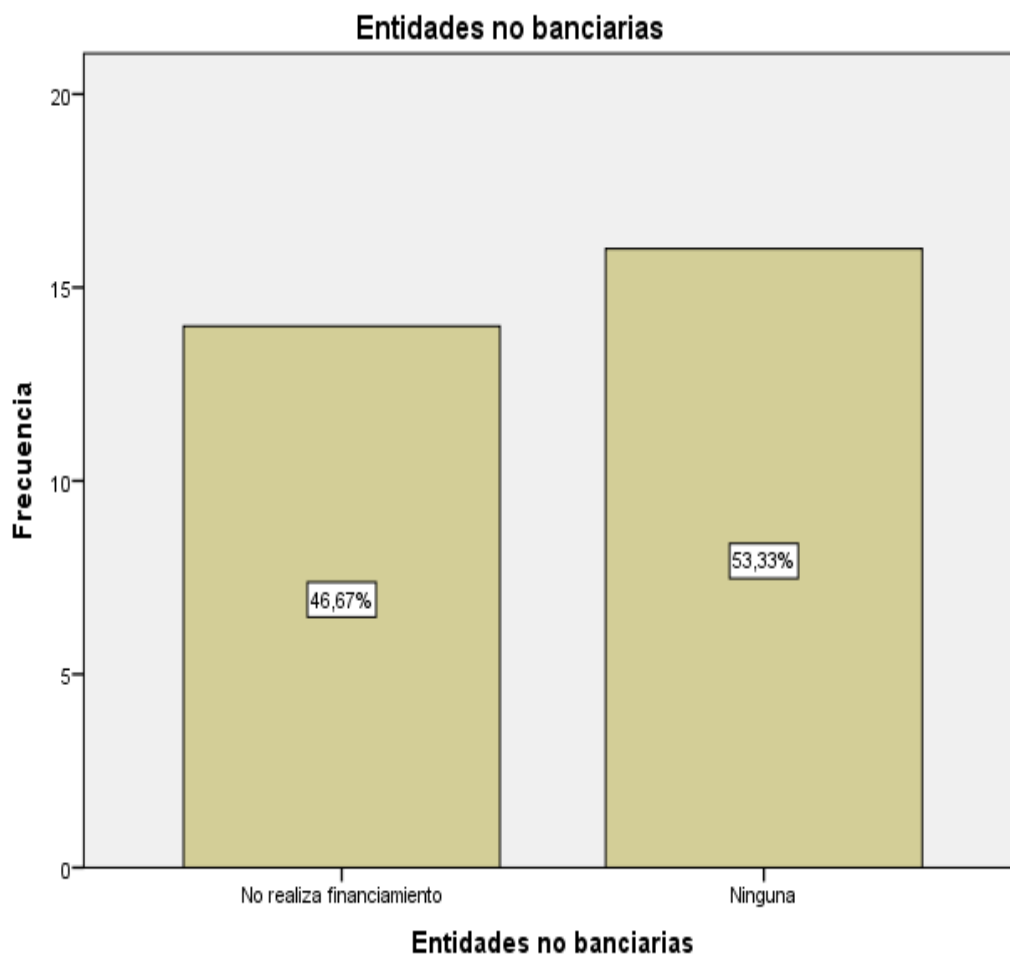


Figura 15. Entidades no financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 15

Tabla 16

Tasa de interés mensual de las entidades no financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Ninguna	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

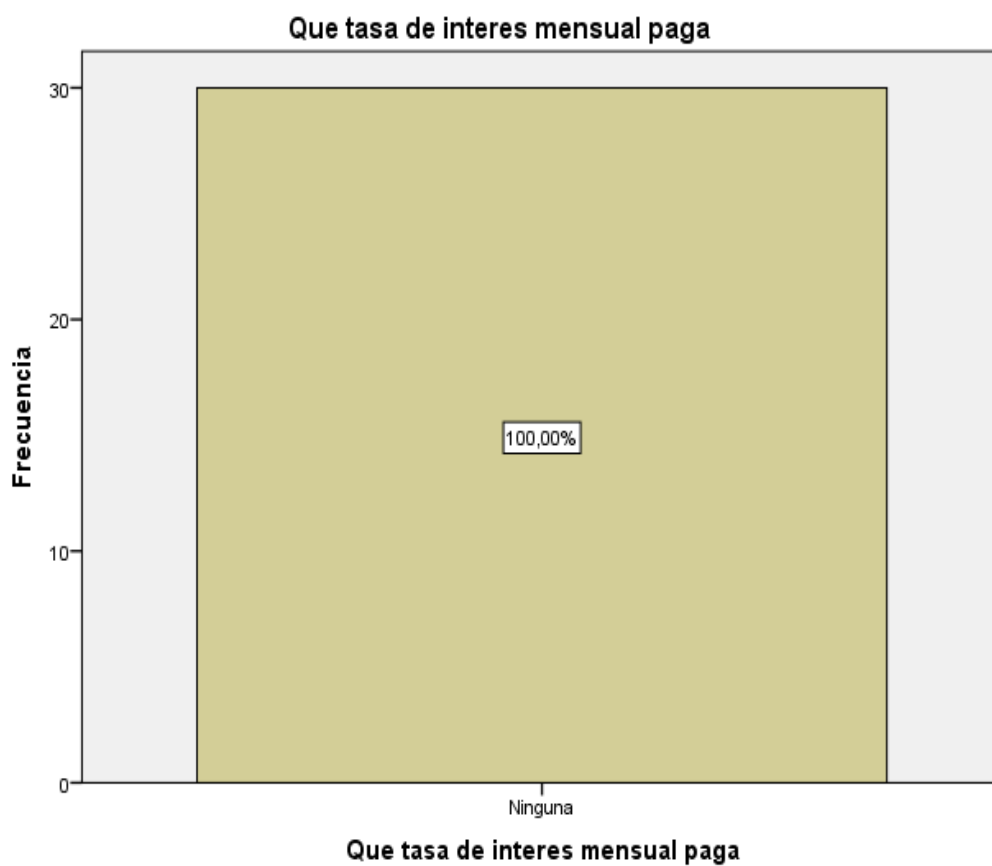


Figura 16. Tasa de interés de las entidades no financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 16

Tabla 17

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	No realiza financiamiento	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

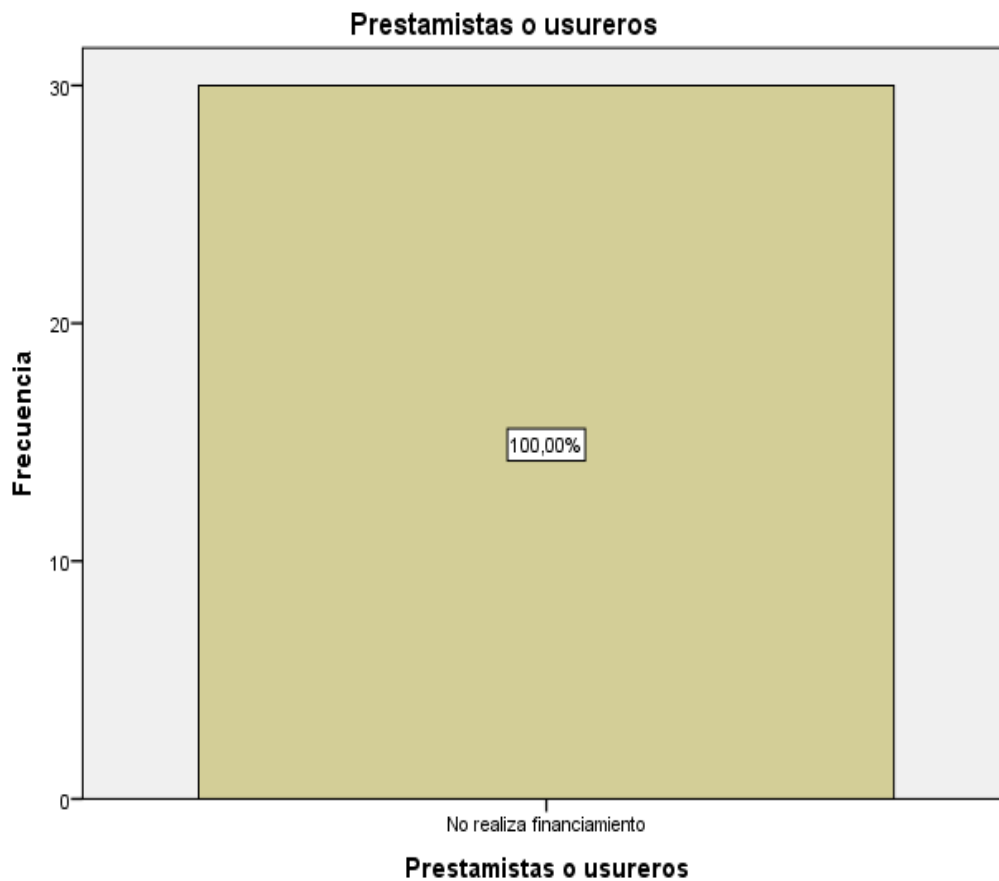


Figura 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 17

Tabla 18

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Ninguna	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

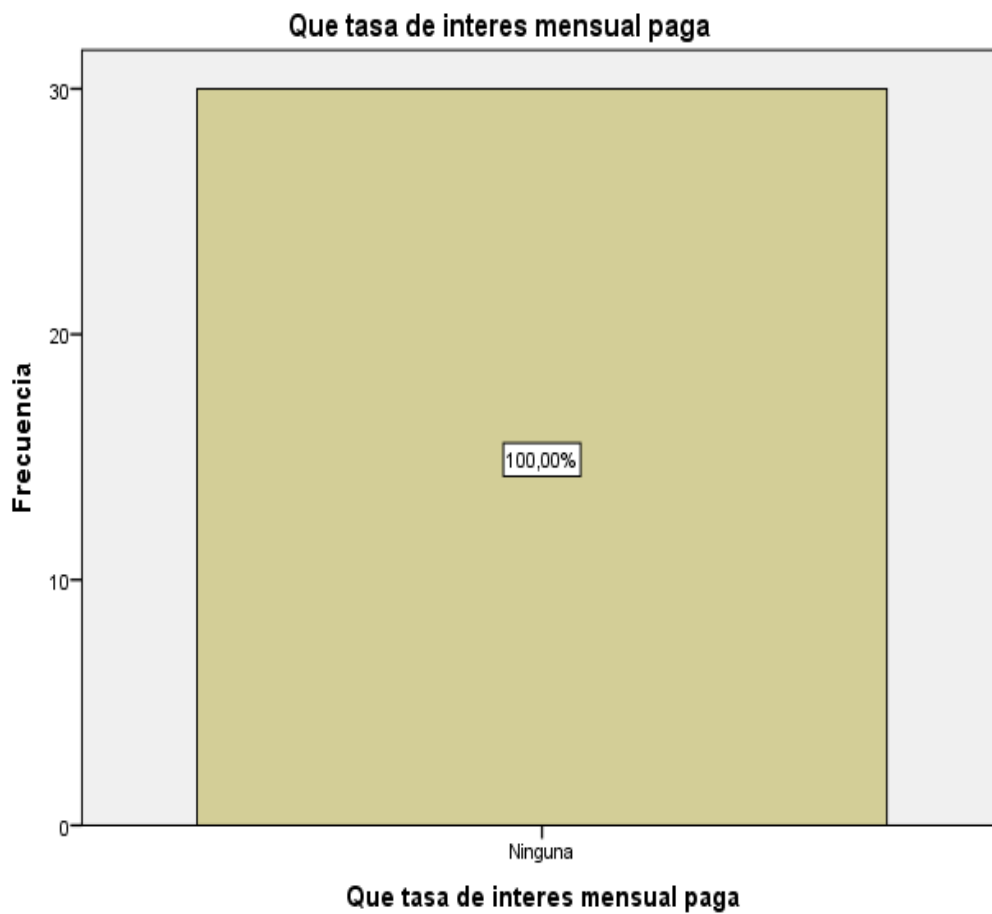


Figura 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 18

Tabla 19

Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Ninguna	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

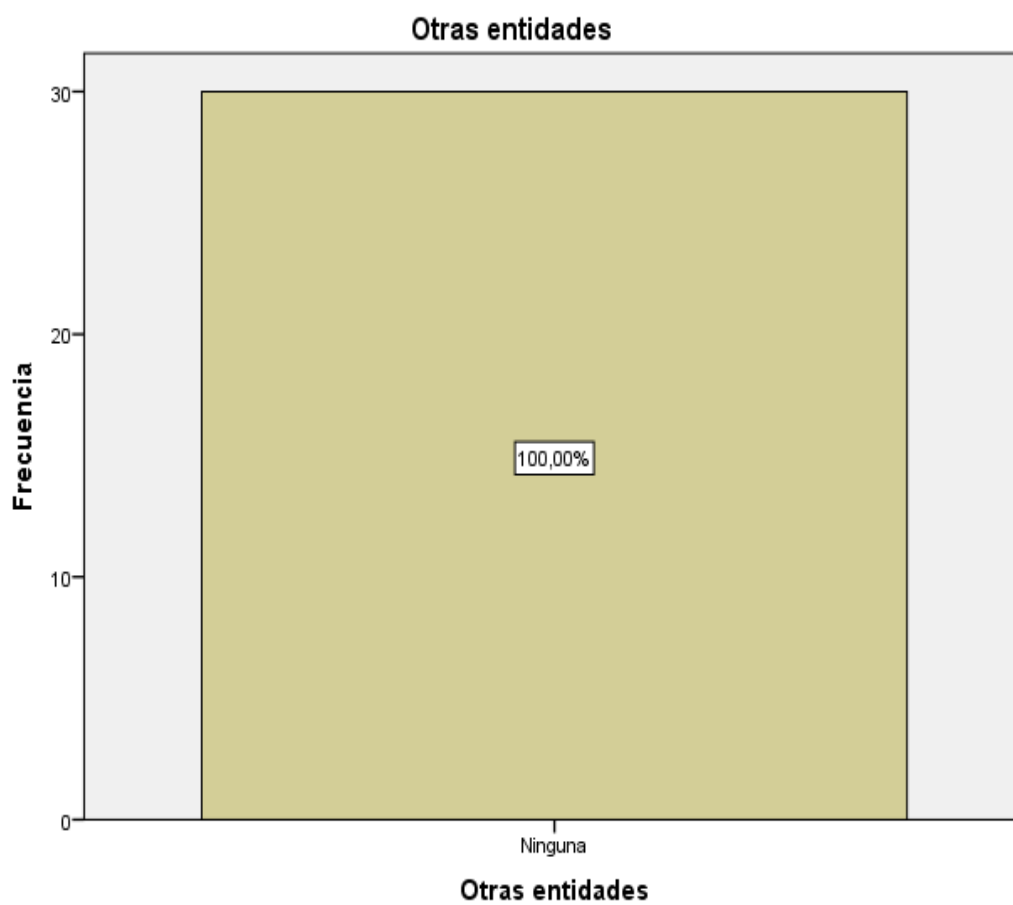


Figura 19. Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 19

Tabla 20

Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Entidades Bancarias	23	76,67
	Entidades no bancarias	2	6,67
	No realizan financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, florerías del distrito de Callería.

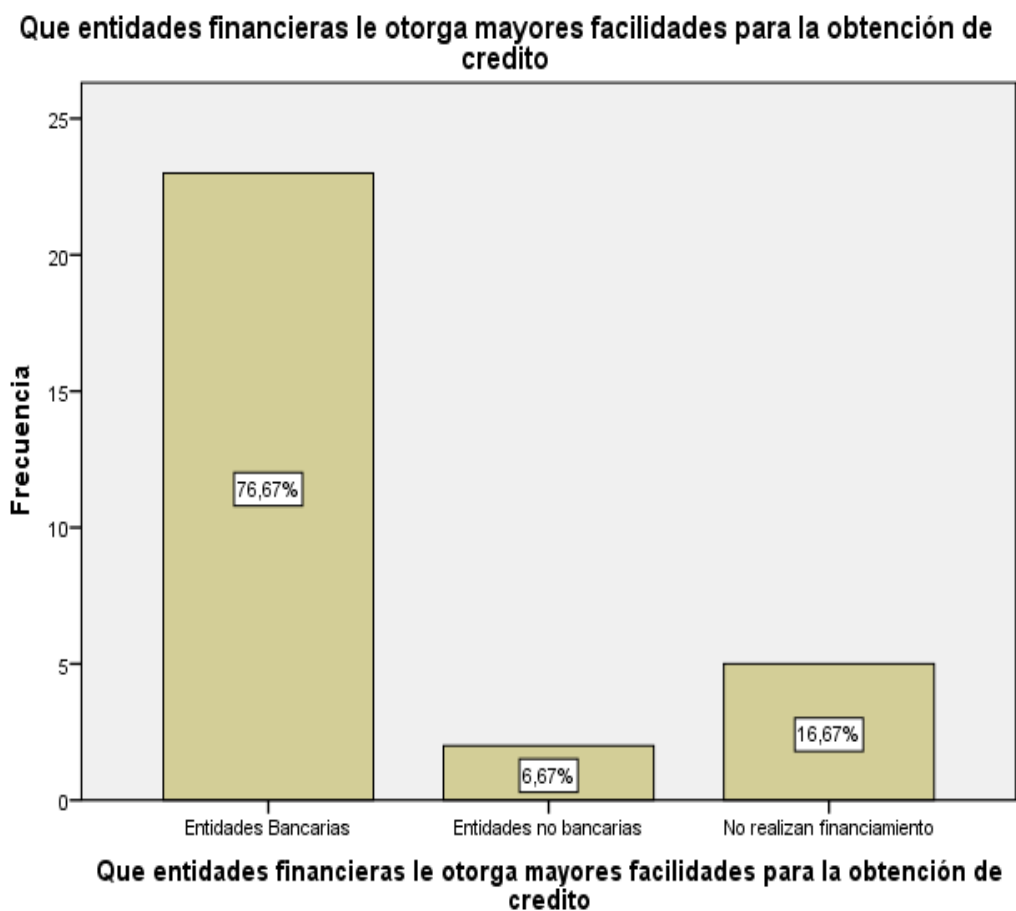


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 20

Tabla 21

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Si	23	76,67
	No	2	6,67
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

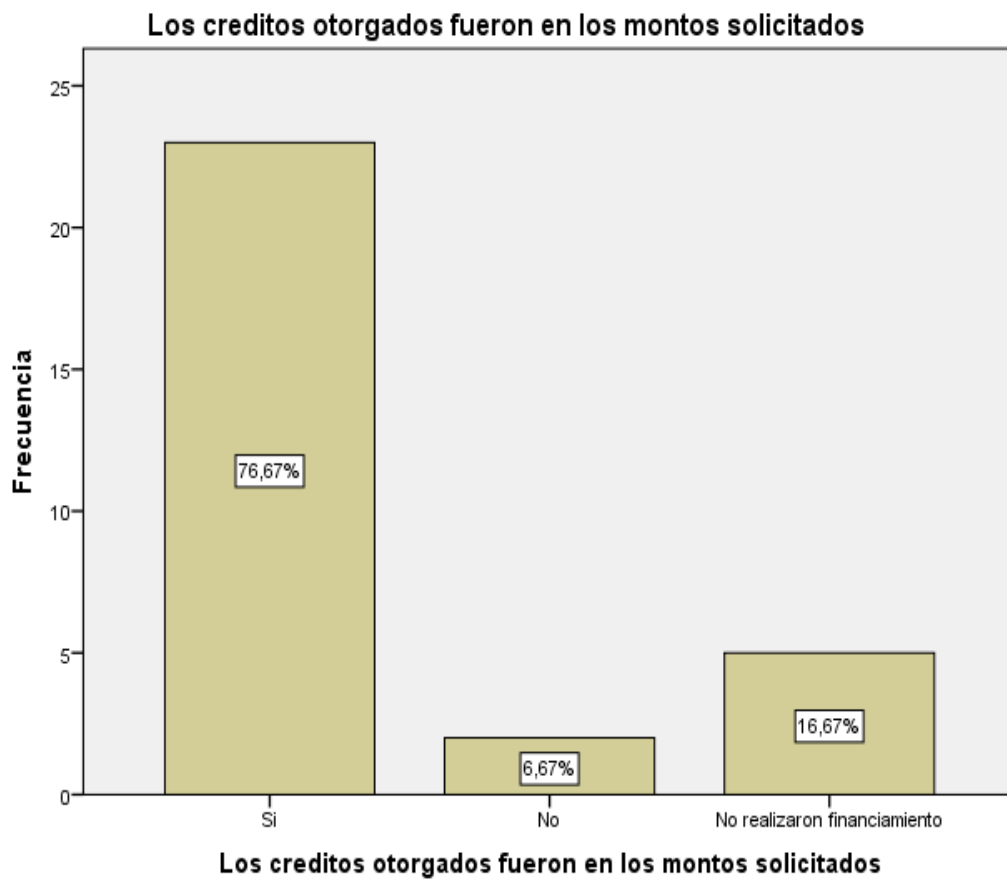


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 21

Tabla 22

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	1,000 a 20,000 soles	25	83,33
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

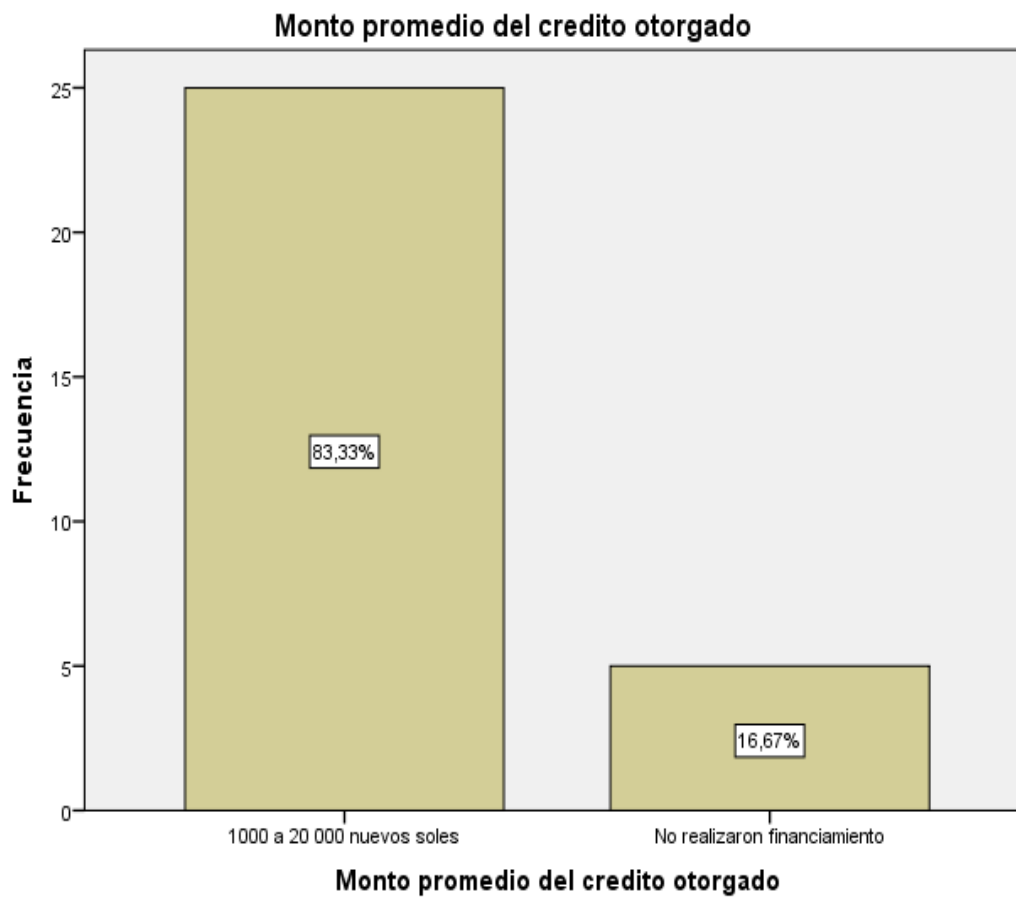


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 22

Tabla 23

Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Largo Plazo	24	80,0
	Desconoce	1	3,33
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

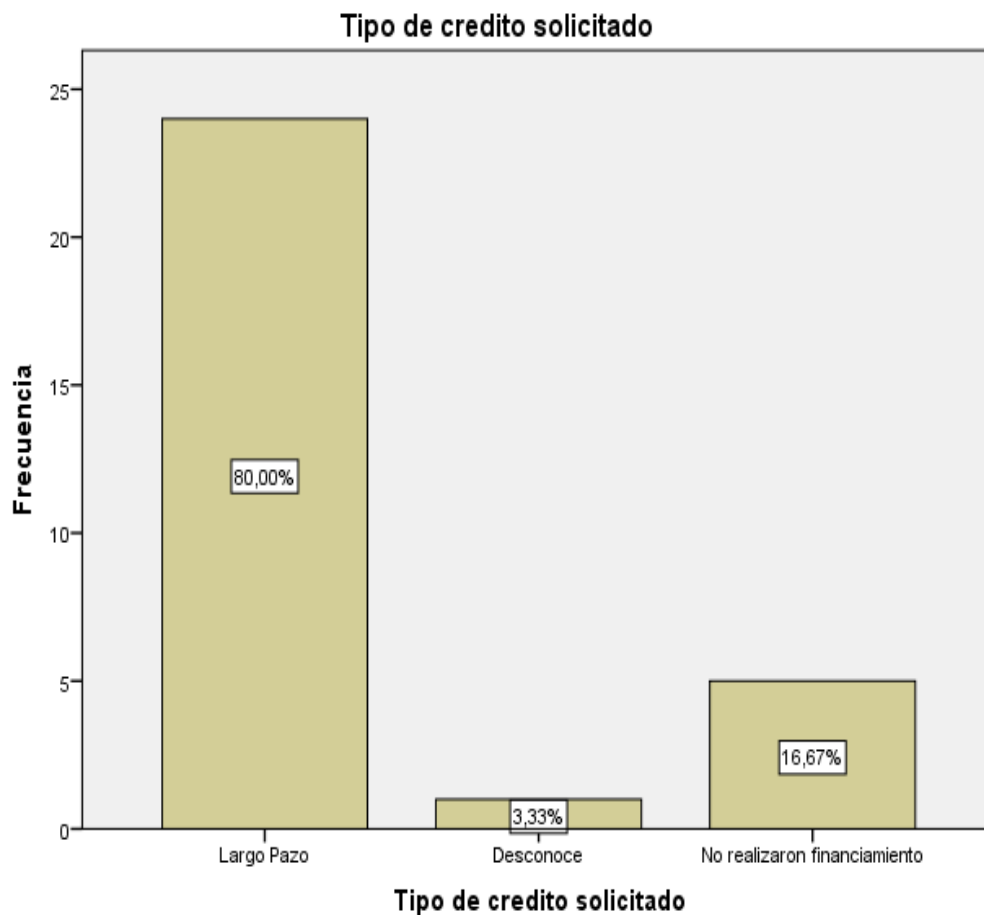


Figura 23. Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 23

Tabla 24

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Mejoramiento y/o ampliación del local	1	3,33
	Activos fijos	6	20,0
	Programas de capacitación	1	3,33
	Otros	1	3,33
	Capital de trabajo	16	53,33
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

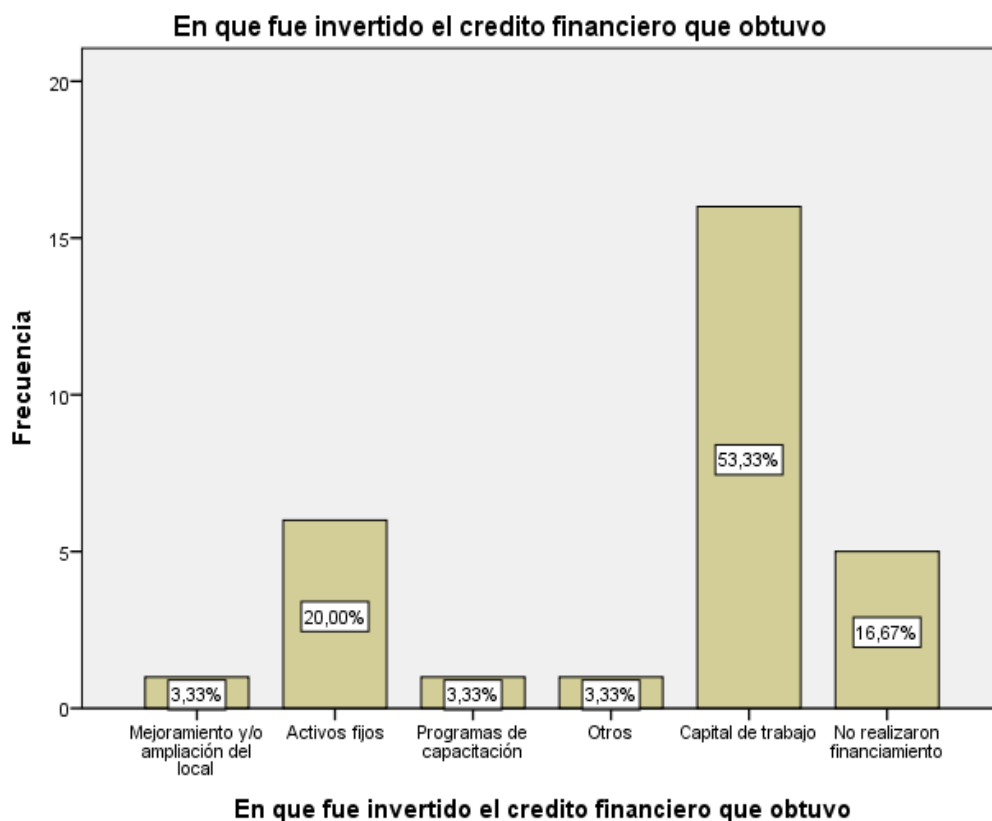


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 24

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

Tabla 25

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Si	7	23,33
	No	18	60,0
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

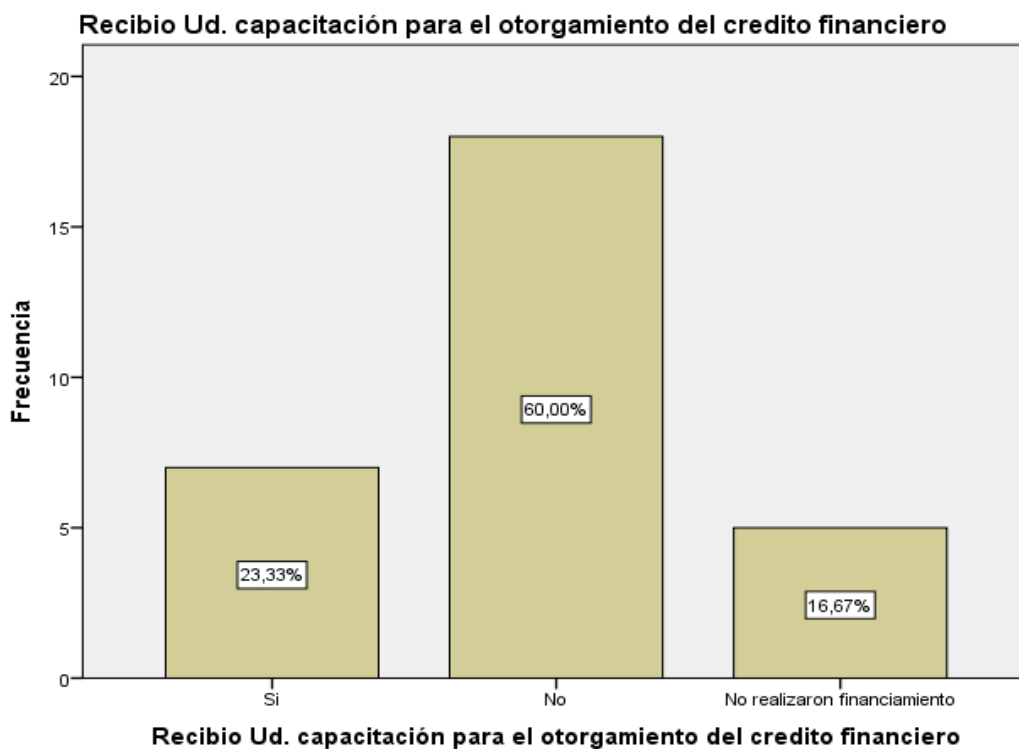


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 25

Tabla 26

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	0	24	80,0
	1	6	20,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

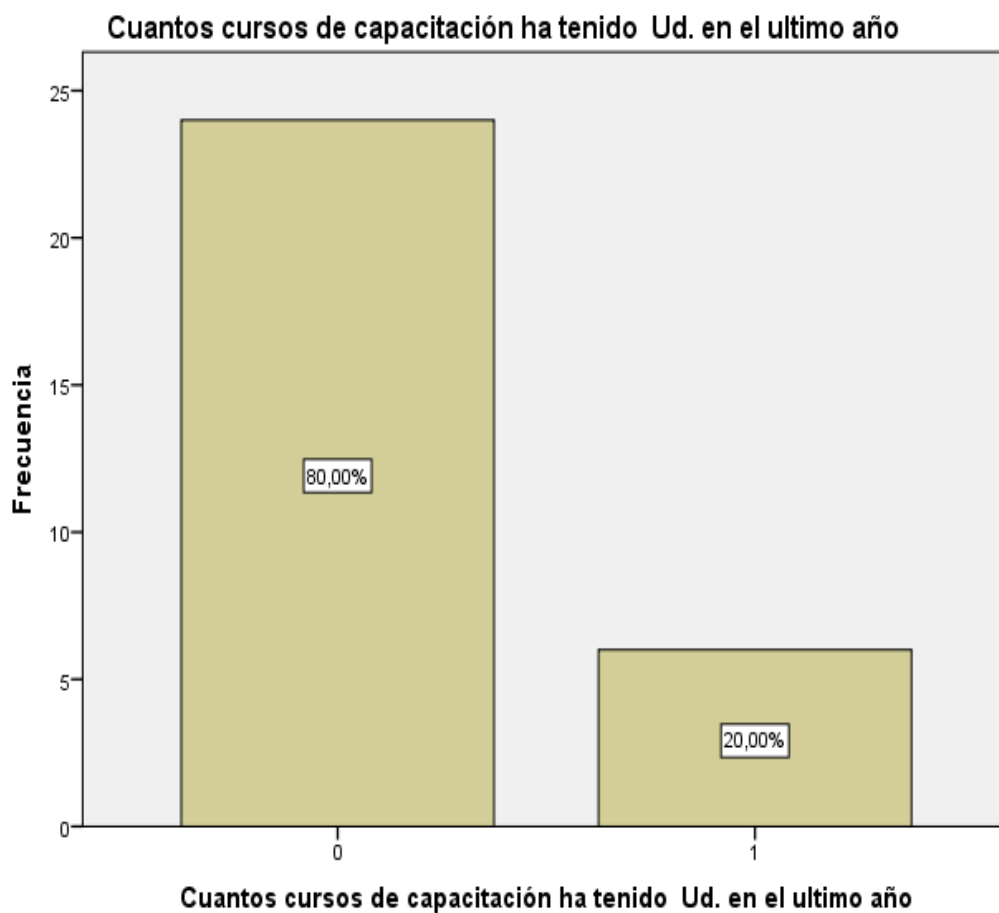


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 26

Tabla 27

Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

	n	%
Válido Inversión de credito financiero	7	23,33
No tuvo capacitación	23	76,67
Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

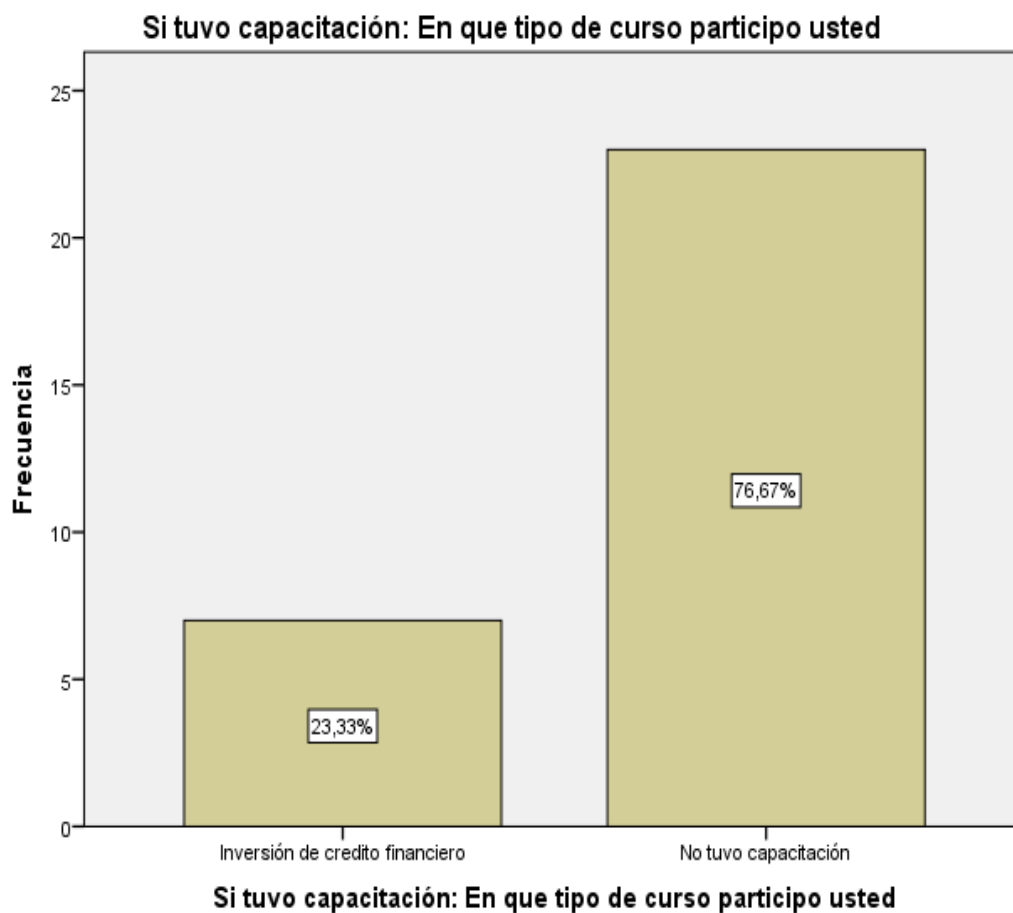


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 27

Tabla 28

Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Si	26	86,67
	No	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

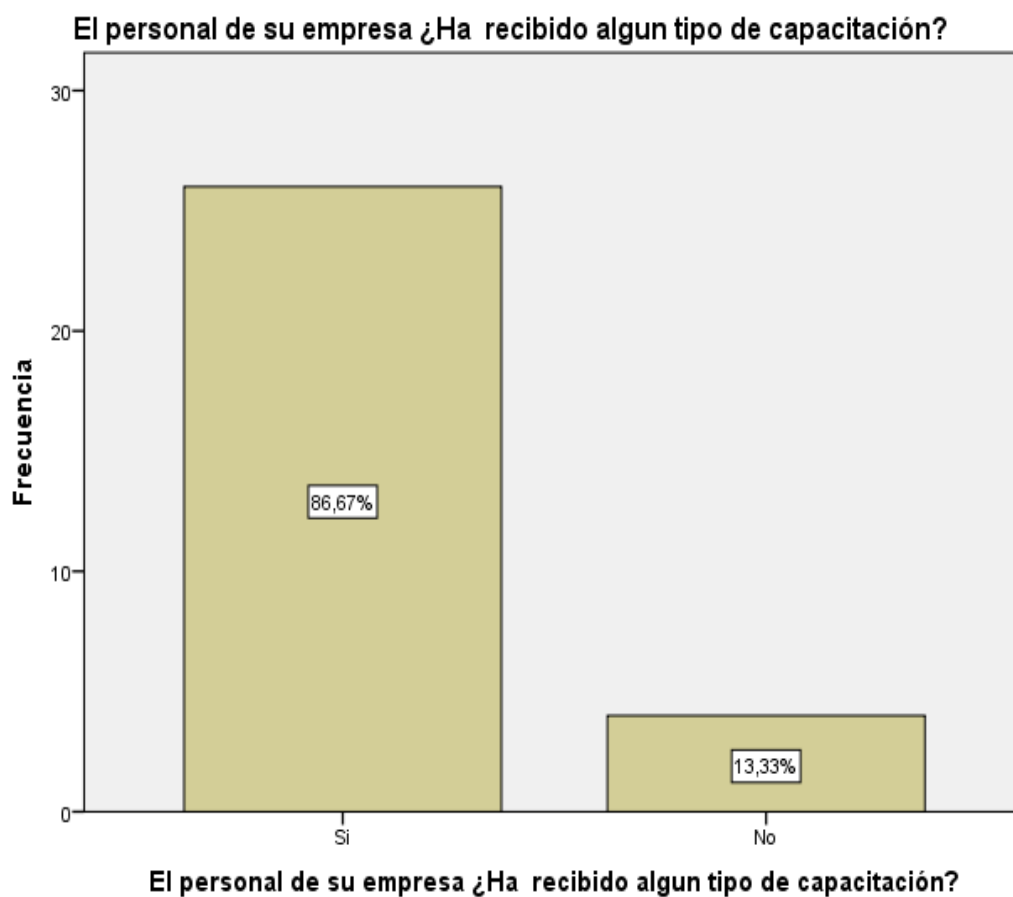


Figura 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 28

Tabla 29

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	1 curso	7	23,33
	2 cursos	18	60,0
	3 cursos	1	3,33
	No tuvieron capacitación	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

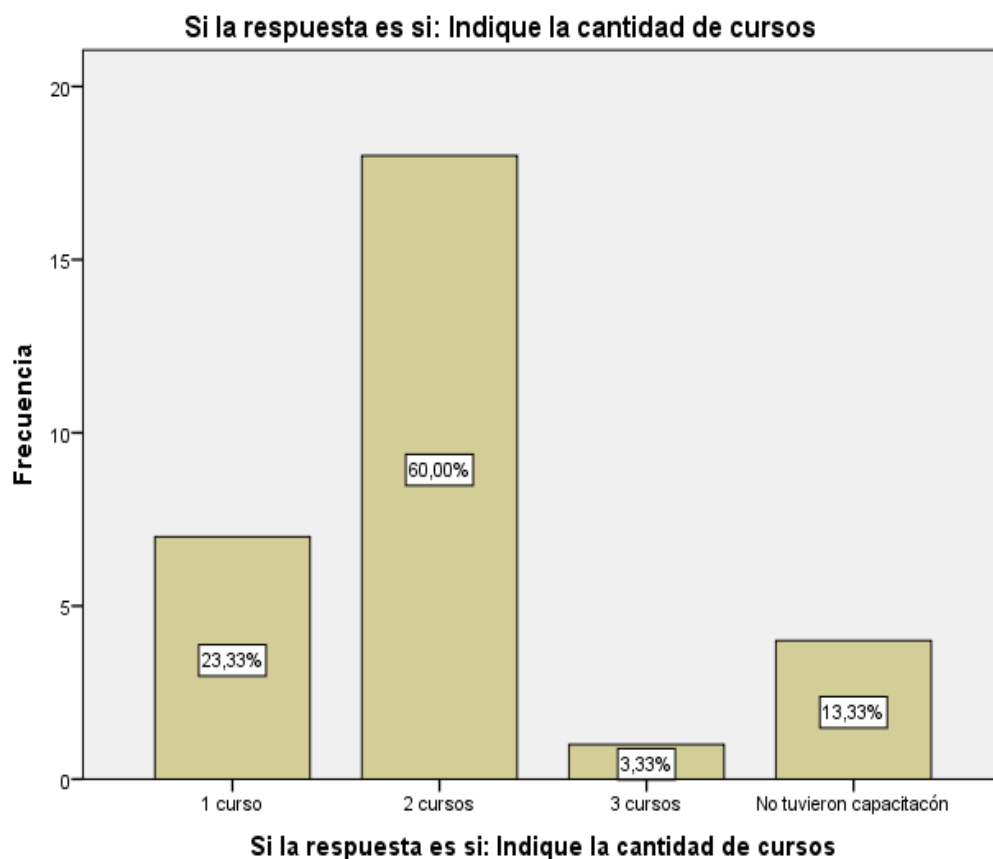


Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 29

Tabla 30

Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Si	26	86,67
	No	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

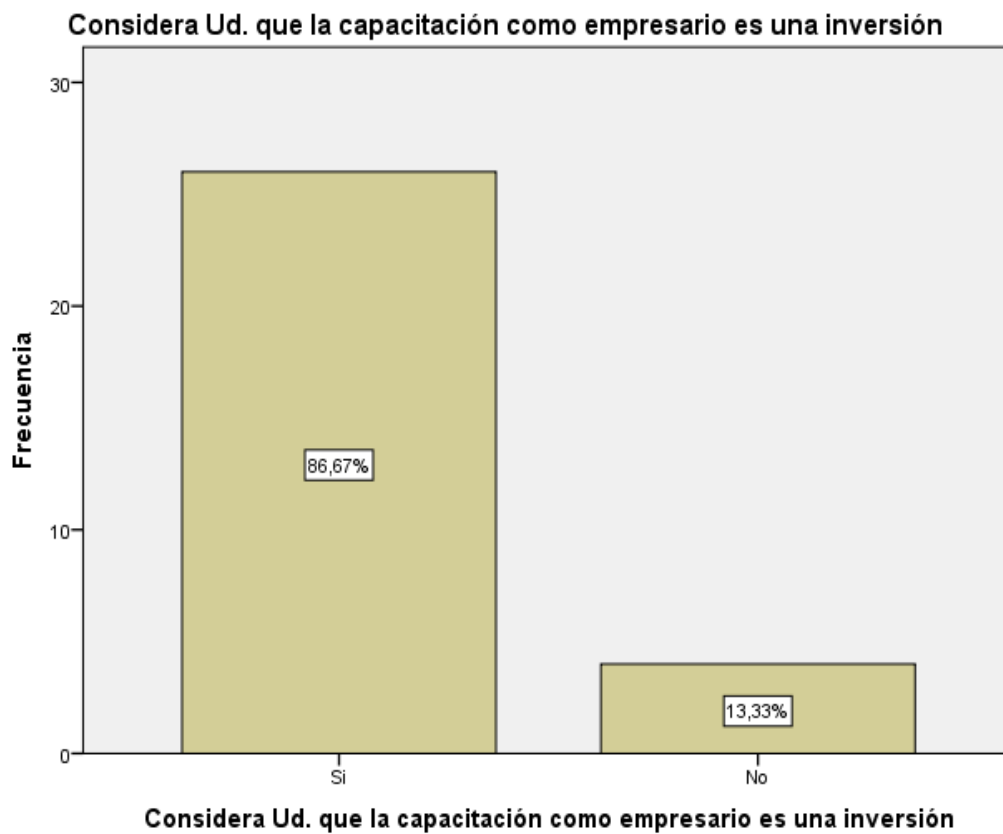


Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 30

Tabla 31

Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Si	26	86,67
	No	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

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

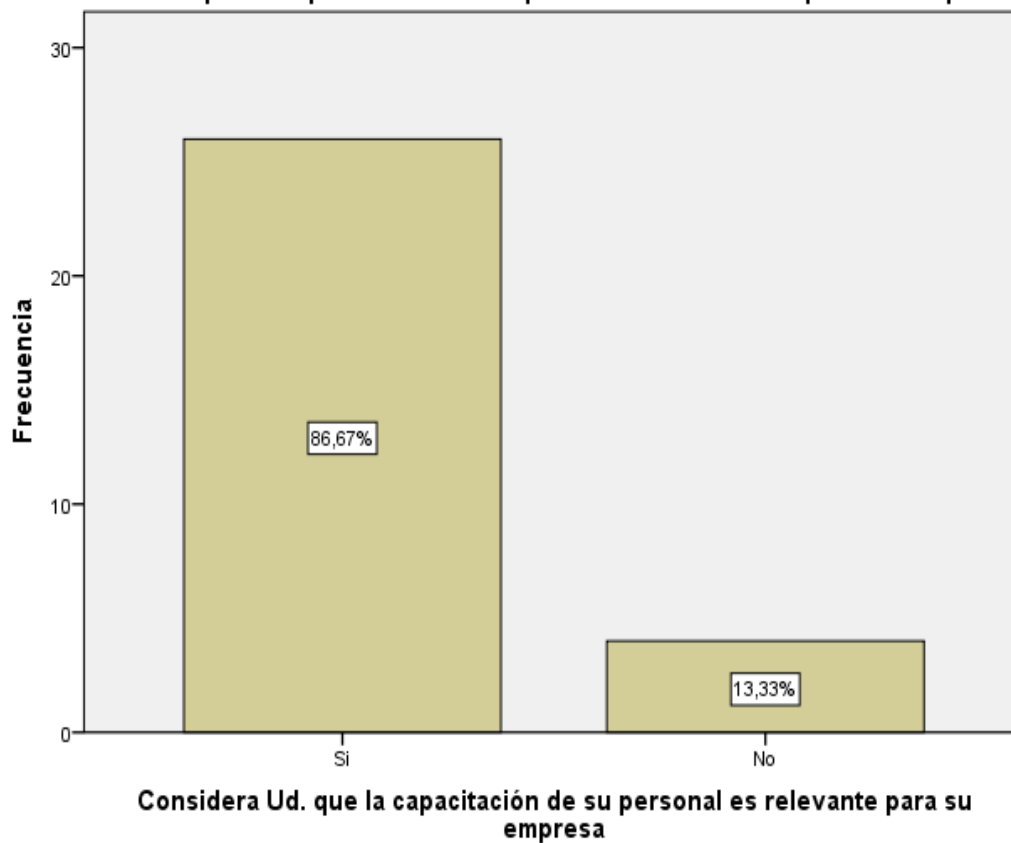


Figura 31. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 31

Tabla 32

Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Gestión empresarial	6	20,0
	Manejo eficiente del microcrédito	1	3,33
	Gestión financiera	2	6,67
	Prestación de mejor servicio al cliente	17	56,67
	No tuvieron capacitación	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

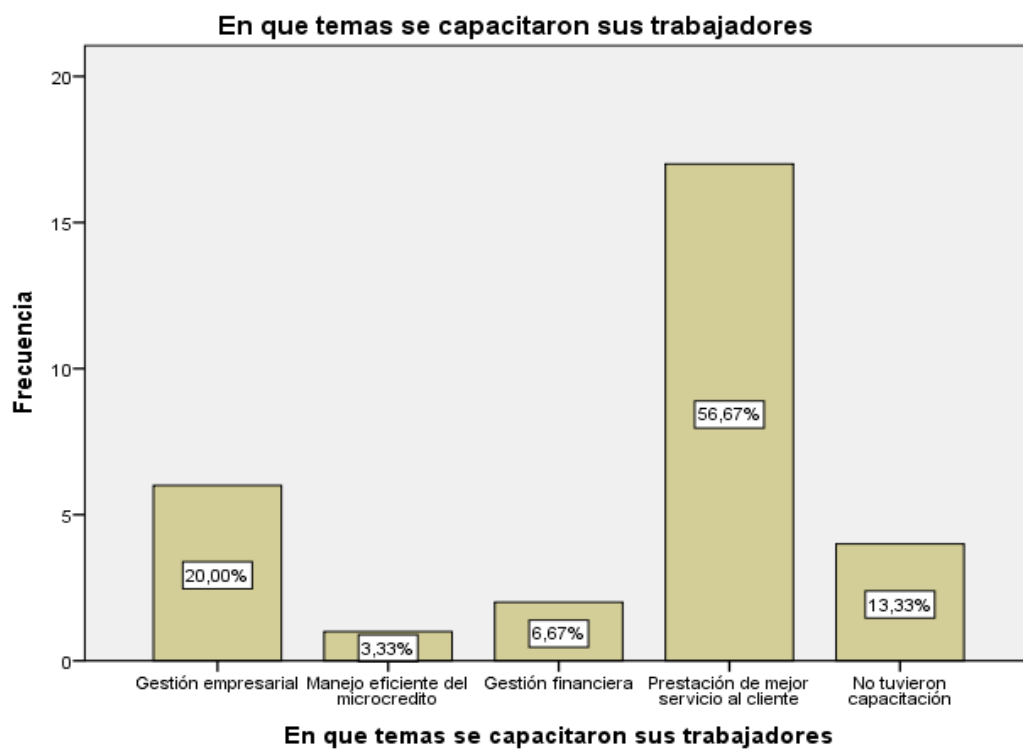


Figura 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 32

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

Tabla 33

El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Si	27	90,0
	No	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

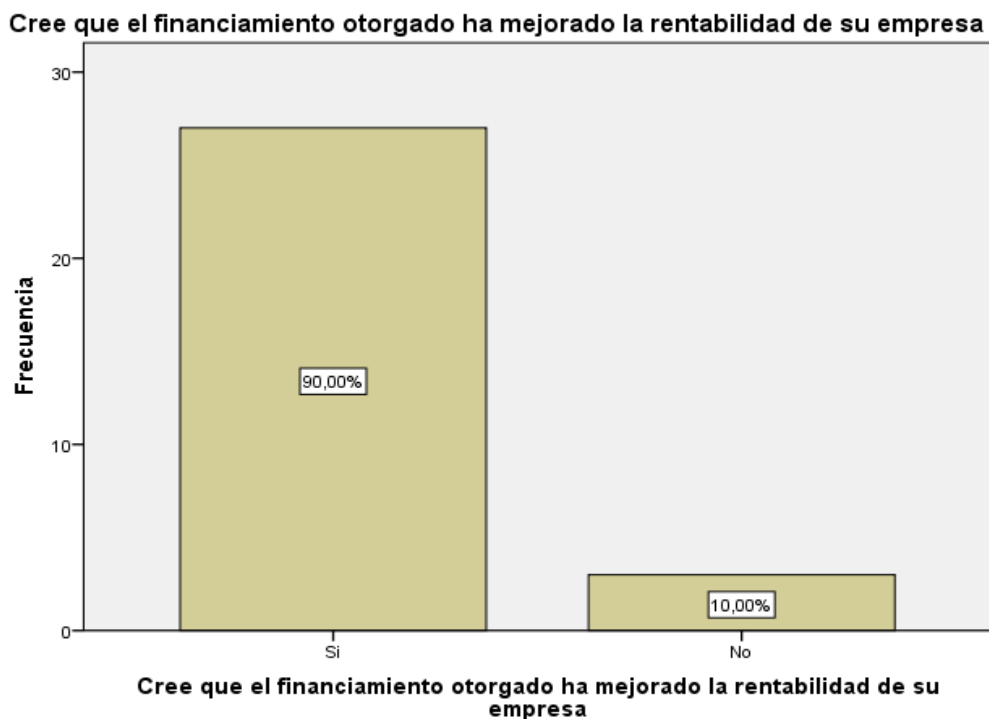


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 33

Tabla 34

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	Si	27	90,0
	No	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

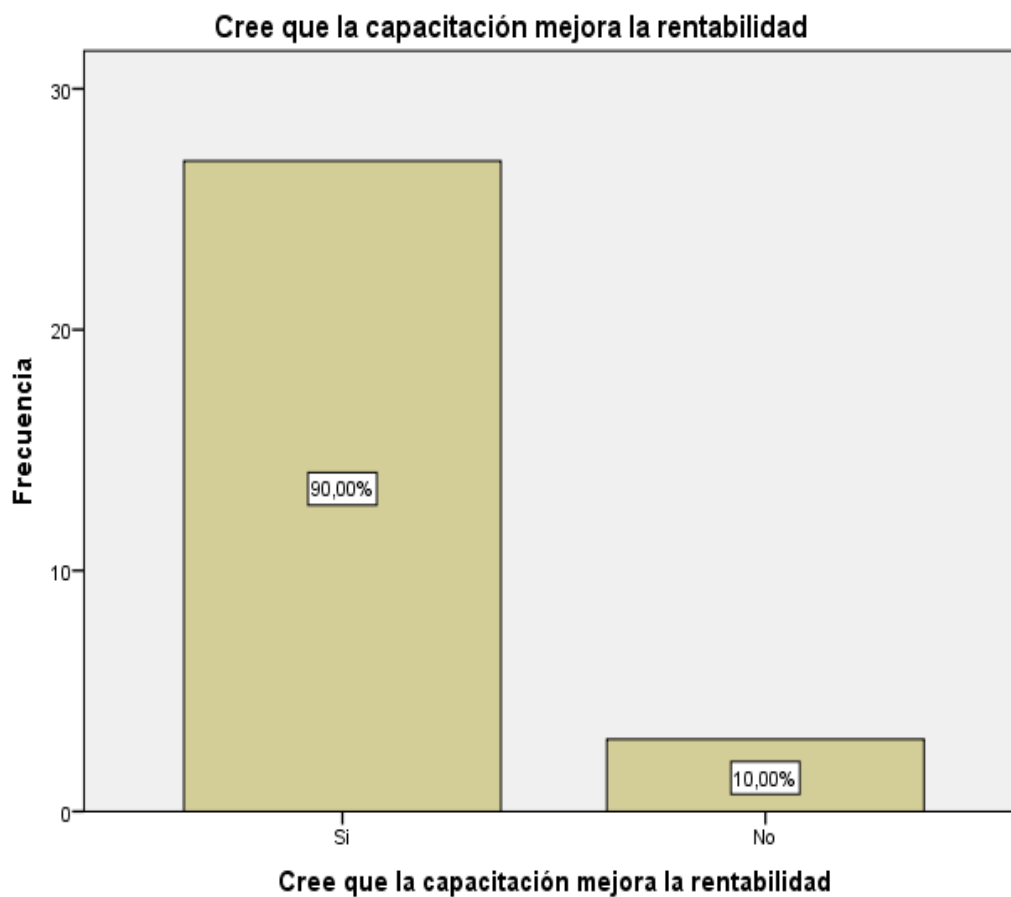


Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 34

Tabla 35

La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

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

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

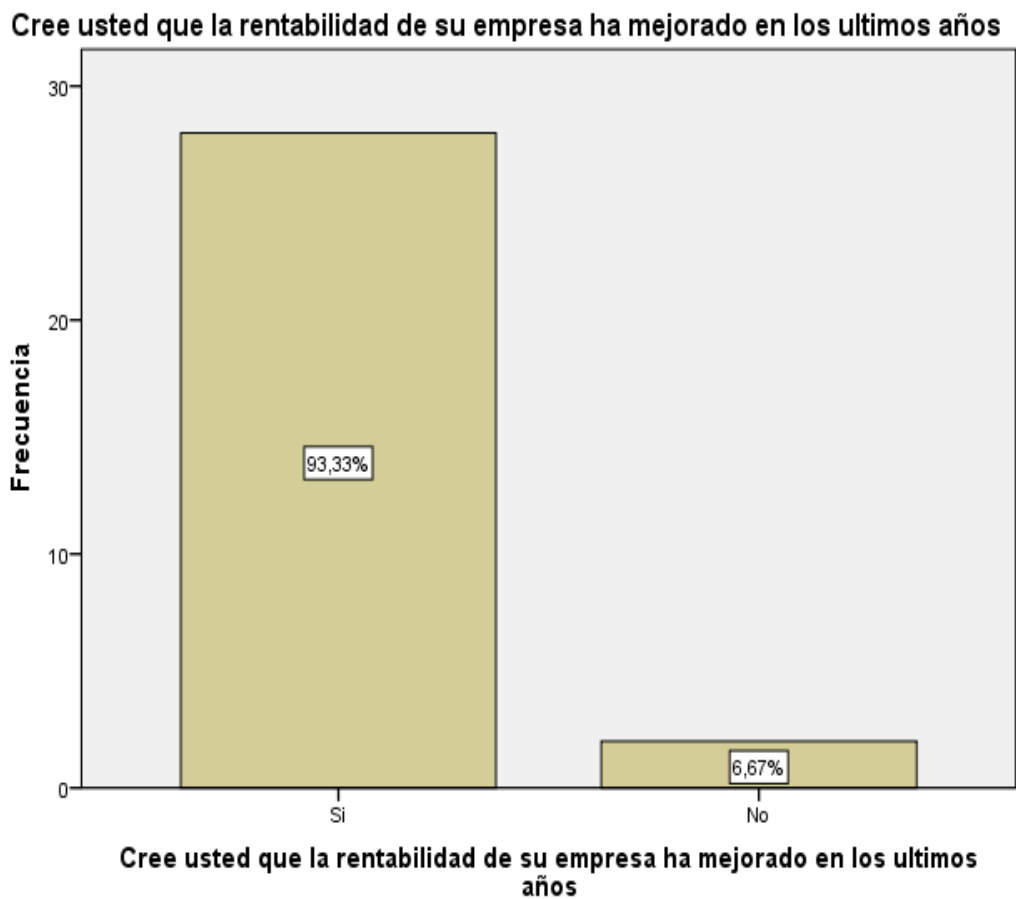


Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 35

Tabla 36

La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

		n	%
Válido	No	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes del sector comercio, rubro florerías del distrito de Callería.

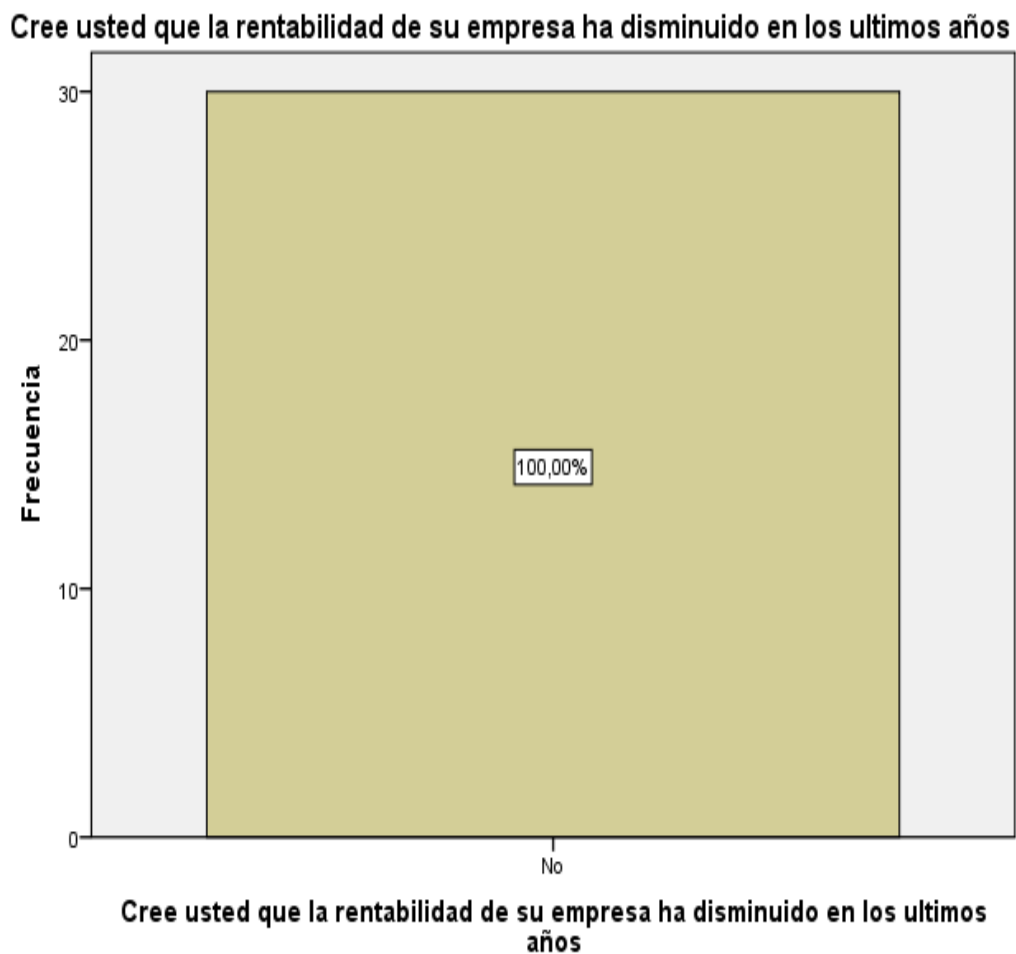


Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 36

4.2. Análisis de Resultados

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 50% (15) de los representantes legales tienen entre 31 a 45 años de edad, el 26.67% (8) tienen de 46 a 60 años de edad, mientras que el 23.33% (7) tienen entre 18 a 30 años de edad (ver tabla 1).
- El 93.33% (28) de los micro empresarios son del sexo femenino, mientras que el 6.67% (2) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 46.67% (14) de los empresarios se encuentran con estudios superiores universitarios completa; el 26.67% (8) tienen secundaria completa, el 16.67% (5) tienen superior universitaria incompleta, mientras que el 10% (3) tienen superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 43.33% (13) de los representantes legales tienen la condición de casados, el 30% (9) son convivientes, mientras que el 26.67% (8) son solteros (Ver tabla 04).
- El 40% (12) de los representantes legales no tiene profesión, el 13.33% (4) son contadores, el 10% (3) son administradores, el 10% (3) son obstetras, el 10% (3) son abogados, el 6.67% (2) son ingenieros, el 3.33% (1) es ginecóloga, el 3.33% (1) es médico, mientras que el 3.33% (1) son de profesión mecánicos (Ver tabla 05).
- El 90% (27) de los representantes legales su ocupación es comerciante, mientras que del 10% (3) no precisa (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 86.67% (26) de las empresas están en el giro del negocio florerías entre 1 a 5 años, mientras que el 13.33% (4) tienen entre 6 a 10 años en el sector y rubro (Ver tabla 07).
- El 100% (30) de las empresas son formales (Ver tabla 08).
- El 70% (21) de las micro empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes, mientras que el 30% (9) tienen de 1 a 2 trabajadores (Ver tabla 09).
- El 73.33% (22) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 13.33% (4) no tiene trabajadores eventuales, mientras que el 13.33% (4) tienen entre 3 a 4 trabajadores (Ver tabla 10).
- El 73.33% (22) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que del 26.67% (8) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 83.33% (25) de las microempresas se financian por terceros, mientras que el 16.67% (5) se autofinancian (Ver tabla 12).
- El 20% (6) de las microempresas solicitó crédito Confianza, el 20% (6) al Banco de Crédito, el 16.67% (5) al Banco Continental, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, el 13.33% (4) al Scotiabank, el 6.67% (2) a Mi Banco, el 3.33% (1) a ADRA, mientras que el 3.33% (1) al Banco Financiero (Ver tabla 13).
- 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 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 3.33% (1) pagó intereses entre el 0.1% a 2% (Ver tabla 14).
- El 53.33% (16) no realizó financiamiento en entidades no financieras, mientras que el 46.67% (14) tampoco realizó financiamiento (Ver tabla 15).

- El 100% (30) desconoce la tasa de interés mensual que pagó a las entidades no financieras, porque no realizó financiamiento (Ver tabla 16).
- El 100% (30) no obtuvo crédito de prestamistas o usureros (Ver tabla 17).
- El 100% (30) de las microempresas no pagó tasa de interés a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades (Ver tabla 19).
- El 76.67% (23) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan beneficios para el financiamiento, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 6.67% (2) le otorga facilidades las entidades no bancarias (Ver tabla 20).
- El 76.67% (23) les fueron otorgados los créditos solicitados, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que al 6.67% (2) indicó que no les otorgaron los créditos solicitados (Ver tabla 21).
- El 83.33% (25) de las microempresas se les otorgó en promedio S/1,000 a S/20,000 soles en crédito, mientras que el 16.67% (5) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 22).
- El 80% (24) de las microempresas el tipo de crédito solicitado fue a largo plazo, el 66.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 3.33% (1) desconoce el tipo de crédito gestionado (Ver tabla N° 23).
- El 53.33% (16) invirtió el crédito como capital de trabajo, el 20% (6) en activos fijos, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, el 3.33% (1) lo utilizó en mejoramiento y/o ampliación de local, el 3.33% (1) en programas de capacitación, mientras que el 3.33% (1) invirtió en otros temas (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 60% (18) de los empresarios de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 23.33% (7) sí recibió capacitación, mientras que el 16.67% (5) no fueron capacitados por que no realizaron financiamiento (ver tabla 25).
- El 80% (24) de los empresarios de la micro y pequeña empresa no recibió cursos de capacitación, mientras que el 20% (6) recibió 1 capacitación (Ver tabla 26).
- El 76.67% (23) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de cursos de capacitación, mientras que el 23.33% se capacitó en el tema de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 86.67% (26) de trabajadores en la micro y pequeña empresa si fueron capacitados, mientras que el 13.33% (4) precisa que no dio capacitación a sus trabajadores (ver tabla 28).
- El 60% (18) de los colaboradores de la micro y pequeña empresas recibieron 2 cursos de capacitación, el 23.33% (7) recibió 1 curso de capacitación, el 13.33% (4) no tuvieron capacitación, mientras que el 3.33% (1) recibió 3 cursos de capacitación (ver tabla 29).
- El 86.67% (26) de la micro y pequeña empresa sí creen que la capacitación sea una inversión, mientras que el 13.33% (4) precisa que no (ver tabla 30).
- El 86.67% (26) de las micro y pequeñas empresas si cree que la capacitación sea relevante, mientras que el 13.33% (4) indica que no es relevante la capacitación para su empresa (ver tabla 31).

- El 56.67% (17) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en cursos de capacitación prestación de un mejor servicio al cliente, el 20% (6) gestión empresarial, el 13.33% (4) no tuvieron capacitación, el 6.67% (2) se capacitó en gestión empresarial, mientras que el 3.33% (1) participó en el curso manejo eficiente del microcrédito (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 90% (27) de micro y pequeña empresa precisa que si el financiamiento mejoro su rentabilidad, mientras que 10% (3) indicó que no (ver tabla 33).
- El 90% (27) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 10% (3) precisa que no (ver tabla 34).
- El 93.33% (28) de las micro y pequeñas empresas precisa que mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 6.67% (1) indicó que no (ver tabla 35).
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años (Ver tabla 36)

V. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- Se establece que el 76.67% (23) de los micro empresarios tienen entre 31 a 60 años de edad.
- El 93.33% (28) de los micro empresarios son del sexo femenino.
- El 63.34% (19) de los microempresarios tienen estudios universitarios.
- El 43.33% (13) de los empresarios son casados.

- El 60% (18) de los representantes tienen diversos profesionales destacando contador, obstetras y abogados.
- El 90% (27) de los de los representantes son de ocupación comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 86.67% (26) 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 empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes.
- El 73.33% (22) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 73.33% (22) de las empresas el motivo de formar empresa fue para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 83.33% (25) de empresas se financian por terceros.
- El 56.67% (17) de las microempresas se financian por la financiera Confianza, Banco de Crédito y Banco Continental.
- 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 100% (30) no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 100% (30) no paga tasa de interés mensual a prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las microempresas no solicitó crédito a otras entidades.
- El 76.67% (23) de las empresas precisa que los bancos les otorgan beneficios.

- El 76.67% (23) de las empresas indicó que se les otorgó los créditos en los monto solicitados.
- El 83.33% (25) de las empresas gestionaron crédito en promedio de S/1,000 a S/20,000 soles.
- El 80% (24) precisa que los créditos solicitados fueron a largo plazo.
- El 53.33% (16) de los empresarios invirtió su crédito como capital de trabajo.

Respecto a la capacitación

- El 60% (18) de las microempresas no fue capacitado previo al crédito.
- El 80% (24) de los representantes legales no recibieron capacitación en el último año.
- El 76.67% (23) de los representantes de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de curso de capacitación.
- El 76.67% (26) de los trabajadores recibieron capacitación.
- El 60% (18) de los trabajadores, recibieron 2 cursos de capacitación.
- El 86.67% (22) sí creen que la capacitación sea una inversión.
- El 86.67% (22) sí creen que la capacitación sea relevante.
- El 56.67% (17) de las micro y pequeñas empresas su personal se capacitó en prestación de un mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El 90% (27) de las empresa precisas que el financiamiento sí mejora su rentabilidad.
- El 90% (27) de las empresas, indica que la capacitación mejora su rentabilidad.

- El 93.33% (28) de las micro y pequeñas empresas, expresan que su rentabilidad mejoró en los últimos años.
- El 100% (30) de las 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 florerías ya que existe el mercado en este rubro ha mejorado para los jóvenes emprendedores.
- Que los varones se atrevan a invertir en este rubro de florerías.
- Que los microempresarios continúen preparándose con la finalidad de mejorar sus niveles de venta.
- Se recomienda mejorar su condición civil para así tener mayores beneficios.
- Que se preparen en institutos o universidades sobre temas de mejorar sus productos.

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 mejorar el perfil de antigüedad de la empresa.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios tributarios.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente a necesidad.
- Que los microempresarios eviten contar con personal eventual.
- Que continúen con el giro del negocio porque el mercado de este rubro mejoró en los últimos años.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de las entidades no bancarias.
- Se recomienda a las micro empresas evaluar las ofertas que de las entidades financieras.
- Que busquen una tasa de interés baja por parte de las entidades financieras.
- Que las entidades no bancarias incursionen en otorgar crédito al micro empresario.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado, para evitar los intereses altos de las entidades no financieras.
- Que evalúen las ofertas financieras de otras entidades financieras para que puedan tomar una decisión de financiamiento.
- Que eviten los intereses altos de los prestamistas o usureros.
- Qué evalúen otras ofertas de crédito de otras instituciones bancarias.
- Qué realicen un estudio con datos serios de las entidades que les otorgan beneficios para los micro créditos a emprendedores.
- Se recomienda a la micro empresa, que los créditos sean gestionados en la proporción que su empresa pueda pagar.
- Asegurarse que los montos gestionados sean lo que reciben.
- El micro empresario deberá conocer, que un crédito a largo plazo deberá ser usado en inversiones a largo plazo o como capital de trabajo.
- Realizar un análisis financiero del monto a prestar, y que este crédito sea invertido en necesidades del micro empresario.

Respecto a la capacitación

- Que exijan capacitación a las entidades financieras al momento de recibir un crédito.
- Se recomienda a las entidades financieras, realizar capacitación al micro empresario.
- Los cursos de capacitación que participe el micro empresario sea a fin a su giro del negocio.
- Que se continúen realizando capacitaciones a sus trabajadores en temas ligados a mejorar sus ventas.
- Que se capacite por lo menos una vez al año al personal.
- S recomienda al micro empresario invertir en capacitación para mejorar sus ingresos.
- Dado que el recurso humano es importante en las empresas su personal debe de estar debidamente capacitado, para que logren ser eficientes.
- Los cursos que deben capacitar a su personal debe ser en manejo venta bajo la modalidad de delivery.

Respecto a la rentabilidad

- Los créditos solicitados, deben ser a condición de mejorar el margen comercial de ventas.
- Que realicen capacitaciones en atención al cliente vía on line.
- Que realicen inversión 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 el rendimiento del capital invertido.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas

- Aguzzi M. G. (2014), *La importancia de las pymes en Canadá: 98.2% de las empresas del país emplean 100 trabajadores o menos*. Recuperado de <http://nmnoticias.ca/138224/bdc-semana-de-la-pme-canada-pymes-importancia-empresas-emprendimiento/>
- Álvarez B., Freire D., Gutiérrez B. (2017), *Capacitación y su impacto en la productividad de las empresas chilenas*. Recuperado de <http://repositorio.udec.cl/bitstream/handle/11594/2495/%C3%81lvarez%20-%20Freire%20-%20Guti%C3%A9rrez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Angulo M. y Sarmiento J. A, (2008), *El concepto de rentabilidad*. (pp. 5-6). Recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/decisiones/Julio/documentos/marketing.pdf>
- Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Cabrera F. (2016), *Las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina*. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1918969-las-pequenas-y-medianas-empresas-son-el-corazon-productivo-de-la-argentina>
- Chuyo L. (2016), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016*. (p. 5). Tesis

- de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Chiavenato I. (2009), *Gestión del talento humano*. (pp. 373, 376, 379-384, 388, 394). México. McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- De la Cruz C. P. (2016), *Caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio rubro venta de computadoras en el Perú. Caso: empresa PC Planet Norte EIRL. Piura, 2015*. (p. 6). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Economía (2017), *Mypes obligadas a reducir su producción*. Recuperado <http://eju.tv/2016/05/microempresarios-bolivia-obligados-reducir-produccion-50/>
- Flores J. (2017), *Finanzas aplicadas a la gestión empresarial*. (pp. 14, 116, 225-227, 250-252, 325). Lima-Perú. Gráfica Santo Domingo
- Formación Ejecutiva (2018), *La importancia de la capacitación y motivación dentro de las empresa*. Recuperado de <http://www.formacionejecutivadf.cl/la-importancia-de-la-capacitacion-y-motivacion-dentro-de-la-empresa/dffe/2016-06-08/105803.html>
- Gerencie (2017), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>
- 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

- 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.
- Hoyos L. C. (2018), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2018*. (p. 6). (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de Repositorio de Uladech
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país*. Recuperado de http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf
- 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
- López R. (2018), *Pros y contras de la micro, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.mx/cartera/negocios/pros-y-contras-de-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas>
- Marcelo G. J. (2018), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro financieras del distrito de Satipo, 2017*. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- 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>
- 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>
- Ortiz M., Valdés P. M., y Castillo E. (2013), *Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos*. (p. 183). Recuperado de <file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Desempe%C3%B1o%20log%C3%ADstico%20y%20rentabilidad%20econ%C3%B3mica.%20Fundamentos%20te%C3%B3ricos%20y%20resultados%20pr%C3%A1cticos.pdf>
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
- 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>
- Radio Programas del Perú-RPP (2015), *Microempresas representan el 98.3% de firmas formales en Perú*. Recuperado de <http://rpp.pe/economia/economia/microempresas-representan-el-983-de-firmas-formales-en-peru-noticia-622453>

- Ricser A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011*. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Robles M., Saavedra J., Torero M., Valdivia N. y Chacaltana J. (2001), *Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa*. (pp. 14-15, 367). Lima-Perú. Talleres Gráficos de Art. Lautrec SRL.
- Salazar J. (s.f.), *¿Qué es la rentabilidad y utilidad de un negocio?* Recuperado de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8GOzNXcLl_sJ:www.recursosynegocios.com/que-es-la-rentabilidad-y-utilidad-de-un-negocio/+&cd=9&hl=es&ct=clnk&gl=pe
- 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 únicas 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>
- Werther W. B. y Davis K. (2000), *Administración de personal y recursos humanos*. (pp. 241-243). México. McGraw-Hill/Interamericana Editores.

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 florerías 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 florerías del distrito de Callería, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Muller Vasquez Susan Marvally

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 florerías del distrito de Callería, 2018”

AUTOR (A): Bach. Muller Vasquez Susan Marvally

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 florerías 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 76.67% tienen entre 31 a 60 años de edad, el 93.33% son del sexo femenino, el 63.34% tienen estudios universitarios destacando obstetras y abogados. El 86.67% tienen entre 1 a 5 años en el rubro, son formales, el 70% tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes, de 1 a 2 trabajadores eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 83.33% se financian por terceros, acudiendo a la financiera Confianza y al Banco de Crédito y Banco Continental, el 80% paga intereses de 2.1% a más de 4.1% mensual, y no acuden a otras entidades por créditos, el 76.67% precisa que las entidades bancarias les otorgaron beneficios, los créditos fueron en los montos solicitados, siendo los montos entre S/1,000 a S/20,000 soles, el 80% de los créditos fueron a largo plazo, y lo utilizaron como capital de trabajo. No reciben capacitación previo al crédito, y no recibieron capacitación en los últimos años, el 76.67% si da capacitación a sus trabajadores en prestación de mejor servicio al cliente, el 86.67% creen que la capacitación sea una inversión, y relevante.

Finalmente, del 90% el financiamiento y la capacitación mejoran su rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, and training in the profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, flower industry of Callería district, 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: 76.67% have between 31 to 60 years of age, 93.33% are female, 63.34% have university studies highlighting obstetricians and lawyers. 86.67% have between 1 to 5 years in the field, they are formal, 70% have 3 to 4 permanent workers, 1 to 2 temporary workers, were trained to make a profit. 83.33% are financed by third parties, going to the financial trust and the Banco de Crédito and Banco Continental, 80% pay interest from 2.1% to more than 4.1% per month, and do not go to other entities for credits, the 76.67% accurate that the banking entities granted them benefits, the credits were in the amount requested, the amounts being between S / 1,000 to S / 20,000 soles, 80% of the credits were long term, and they used it as working capital. They do not receive pre-credit training, and they have not received training in recent years, 76.67% if they train their workers in providing better customer service, 86.67% believe that training is an investment, and relevant.

Finally, 90% financing and training improve their profitability.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

II. INTRODUCCIÓN

En América Latina y el Caribe existen alrededor de 10 millones de micro y pequeñas empresas (MYPE) tienen una importancia crítica para el futuro de la región pues generan la gran parte del empleo, pero al mismo plantean un desafío preponderante para los países pues son los principales nichos de informalidad y baja productividad. El predominio de las MYPE en la estructura productiva genera grandes brechas de trabajo decente y condiciones laborales, a la vez es un freno para el crecimiento de la productividad y de las economías en general. Hoy en día existe la necesidad de generar un entorno propicio para que estas unidades económicas puedan mejorar sus condiciones y engrosar el estrato de empresas medianas.

Asimismo, las micro y pequeñas empresas en la región, constituyen el sector emergente de diversas economías, dado que muchos de ellos pasarán en un futuro a constituirse en grandes empresas así como probablemente otras desaparecerán; más aún, las que sobre vivan se mantengan como micro y pequeñas empresas; las que tienen y logren tener éxito, están ligados a la capacidad empresarial del propietario, entendiéndose ello como la habilidad que tiene el emprendedor de evaluar y tomar riesgos, saber asignar recursos y/o fuentes de financiamiento en el momento adecuado así como aprovechar oportunidades, junto con la capacidad de organización y liderazgo, porque solo así estas empresas serán rentables y competitivas.

Tener capacidad empresarial, en la micro y pequeña empresa, en muchos casos se identifica con el autoempleo tanto del empresario como de los miembros de su hogar y ello lo podemos constatar en los jirones y calles céntricas de las ciudades de nuestro país, a todos estos detalles se suman un conjunto de trabajadores independientes en oficios menores, pequeñas tienditas, stand, bodegas, etc., para quienes su actividad es un último recurso, al no poder acceder a un empleo asalariado y ante el nulo apoyo del Estado.

Por otro parte, Aguzzi (2014), en “La importancia de las pymes en Canadá: 98.2% de las empresas del país emplean 100 trabajadores o menos”, manifiesta que, existen más de 1,1 millones de empresas en Canadá y 98,2% de ellas tienen 100 empleados o menos. En este punto cabe recordar que, de acuerdo con los estándares establecidos, una microempresa tiene de 1 a 4 empleados, una empresa pequeña tiene entre 5 y 99 trabajadores, una empresa mediana tiene de 100 a 499 empleados y una gran empresa cuenta con 500 o más trabajadores.

Concluye Aguzzi, en total se estima existen en el país 826.000 empresarios 6,5 ciudadanos de Canadá de cada 10 trabajan en una pyme, lo que se traduce en 7,1 millones de personas, las mujeres dirigen un tercio de las pymes del país, el 2013, 35.600 ciudadanos se convirtieron en trabajadores autónomos con empleados. Los emprendedores en Canadá consideran que el financiamiento es clave para el crecimiento de su empresa, así como los servicios de coach y acompañamiento.

Igualmente, Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), en “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país”, en México el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal

ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más de 11% de los ocupados. El personal con que cuentan las micro y pequeñas empresas tienen solo educación básica (preescolar, primaria y secundaria), alcanzando el 51.8% en las microempresas, seguidas de las empresas medianas con el 51.4% y las empresas pequeñas con el 46.5 por ciento.

Concluye ENEGI, las micro y pequeñas empresas no acceden a fuentes de financiamiento, estos señalan que la inexistencia colateral de garantía o aval impide que reciban financiamiento, tanto es así, que el 23.6% de micro empresas con rechazo de crédito, señalan que tenían muchas deudas como la razón principal. Por su parte, el 20.7% de las microempresas que tuvieron rechazo de crédito externan que no pudieron comprobar ingresos como segunda razón más relevante por la cual no les fue otorgado el financiamiento.

En la misma línea, Cabrera (2016), en “Las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina”, nos dice que, el 9,7% de las empresas de nuestro país son micro, pequeñas y medianas. En conjunto generan 70% del empleo privado registrado de la Argentina. En los últimos años no la pasaron bien. Entre 2007 y 2015, la participación de las pymes en el empleo registrado cayó 3 puntos. De 2012 a 2015 su tasa de crecimiento fue negativa. En esos cuatro años perdimos 8500 pymes. Y no creamos empleos.

Concluye Cabrera, para que las micro empresas puedan crecer, necesitan acceder a crédito. Más de 70% de las pymes nunca llegaron a un crédito bancario. Muchos micro empresarios toman créditos muy desventajosos, o bien que no pueden financiar su crecimiento. La ley aumenta las garantías a través del fondo de garantías pyme, establece bonificaciones de tasas considerando regiones menos favorables y mejora instrumentos financieros para dar seguridad y más opciones, sin embargo, pese a ello las micro empresas no se ven favorecidos por el sector bancario con crédito financiero.

Además, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana (2001a), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa”, sostienen que “una de las características que más se resalta respecto del sector de la micro y pequeña empresa, tanto en el Perú como a nivel internacional, es el desigual acceso al crédito y recursos externos que obtienen en comparación a la gran empresa, otro detalle es la

informalidad, siendo esta una opción involuntaria y está compuesta por microempresarios que no logran emplearse formalmente o tener cierta relación empresarial con empresas formales, y se ven obligados a pertenecer a unidades productivas de baja productividad” (p. 14-15).

Igualmente, Álvarez, Freire y Gutiérrez (2017), en su tesis “Capacitación y su impacto en la productividad laboral de las empresas chilenas”, cuyo objetivo general fue: Evaluar el impacto de la capacitación en la productividad laboral de las empresas chilenas. Las principales conclusiones fueron: Se descubren diversos estudios que respaldan esta conclusión, y al parecer es un fenómeno común entre los países latinoamericanos. Se hace referencia a la mala ejecución de la capacitación, describiendo los pasos necesarios para aplicarla correctamente; identificando necesidades, teniendo una correcta planificación y logística de la misma, funcionarios escogidos adecuadamente, compromiso de la jefatura y el funcionario, calidad del tutor y finalmente se torna necesario realizar una evaluación de desempeño.

Continúa Freire y otros, para un estudio realizado en Perú, si bien se manifiesta que la capacitación tiene un impacto positivo en la productividad laboral de la empresa, ésta estaría perdiendo efectividad producto del alto nivel de rotación laboral que se produce en el país, dado que los empleados se capacitan y luego se trasladan a otra empresa, efecto de los cambios de la reforma laboral, reformas que han sido aplicadas en diversos países de Latinoamérica, entre ellos Chile.

Concluye Freire y otros, un estudio realizado en el Caribe por Inter-American Development Bank Mediante un modelo reducido, se modela la productividad en función de la innovación y la capacitación, donde se concluye que la capacitación no tiene un efecto significativo sobre la productividad, por tanto pudiendo no ser tan eficiente como en otras regiones. Sin embargo, explican que estos resultados deben tomarse con cautela, ya que no tienen en cuenta el sesgo de selección y endógeno. Al igual que el presente estudio y quedando como interrogante para futuras investigaciones

Asimismo, Ricser (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales

características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del, sector comercio rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros de cómputo del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011. Los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios: El 92% son adultos, el 42% tienen estudios superiores no universitario completa y el 58% son casados. Respecto a las características de las MYPEs: El 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 58% tienen un solo trabajador permanente y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 42% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 60% del sistema no bancario, en el año 2009 el 60% fue a corto plazo. Respecto a la capacitación: el 67% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 58% ha recibido un curso de capacitación.

Concluye Ricser, respecto a la rentabilidad: el 83% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 67% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Más aún, Hoyos (2018), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2018”, investigó: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2018. Los resultados fueron: el 56.6% tienen de 18 a 45 años de edad, el 60% son del sexo femenino, el 73% tiene secundaria, el 56.7% son convivientes, el 63.3% no tiene profesión y son de ocupación comerciantes. El 76.7% tienen entre 1 a 15 años en el rubro, y son formales, el 90% tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes y eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 53.3% de las microempresas han sido financiados por terceros, acudiendo a cajas y bancos, pagando intereses entre 0.1% a 4% de intereses mensual, precisan que las entidades no bancarias les otorgaron beneficios y les otorgaron los montos solicitados, cuyos montos fueron en promedio de S/1,000 a S/90,000 soles, a largo plazo, invirtiéndolo en adquisición de activos fijos, mercadería y en capital de trabajo.

Concluye Hoyos, el 73% de los representantes legales no fueron capacitados previo al crédito financiero, y no capacitan a su personal, el 80% no cree que la capacitación sea una inversión ni relevante. El 53.3% creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, el 70% creen que la capacitación mejora la rentabilidad, el 90% su rentabilidad mejoro en los últimos años y del 83.3% su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

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 florerías, 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 sí 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 florerías 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 florerías 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 florerías del distrito de Callería, 2018.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.
- d) Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.
- e) Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio rubro florerías 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 florerías, 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 florerías del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

Muestra.

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

Definición y operacionalización de las variables

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías 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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías 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		

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro florerías 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 florerías 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: Muller (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 el 50% (15) de los representantes legales tienen entre 31 a 45 años de edad, el 26.67% (8) tienen de 46 a 60 años de edad, mientras que el 23.33% (7) tienen entre 18 a 30 años de edad.
- El 93.33% (28) de los representantes encuestados son del sexo femenino, mientras que el 6.67% (2) son del sexo masculino.
- El 46.67% (14) de los microempresarios encuestados se encuentran con superior universitaria completa; el 26.67% (8) tienen secundaria completa, el 16.67% (5) tienen superior universitaria incompleta, mientras que el 10% (3) tienen superior no universitaria completa.
- El 43.33% (13) de los representantes legales tienen la condición de casados, el 30% (9) son convivientes, mientras que el 26.67% (8) son solteros.
- El 40% (12) de los representantes legales no tiene profesión, el 13.33% (4) son contadores, el 10% (3) son administradores, el 10% (3) son obstetras, el 10% (3) son abogados, el 6.67% (2) son ingenieros, el 3.33% (1) es ginecóloga, el 3.33% (1) es médico, mientras que el 3.33% (1) son de profesión mecánico.
- El 90% (27) de los representantes legales su ocupación es comerciante, mientras que del 10% (3) no precisa.

Respecto a las características de las microempresas

- El 86.67% (26) de las empresas tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 13.33% (4) tienen entre 6 a 10 años en el sector y rubro.
- El 100% (30) de las empresas son formales.
- El 70% (21) de las empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes, mientras que el 30% (9) tienen de 1 a 2 trabajadores.
- El 73.33% (22) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 13.33% (4) no tiene trabajadores eventuales, mientras que el 13.33% (4) tienen entre 3 a 4 trabajadores eventuales.
- El 73.33% (22) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que del 26.67% (8) fue por subsistencia.

Respecto al financiamiento

- El 83.33% (25) de las microempresas se financian por terceros, mientras que el 16.67% (5) se autofinancian.
- El 20% (6) de las microempresas solicitó crédito Confianza, el 20% (6) al Banco de Crédito, el 16.67% (5) al Banco Continental, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, el 13.33% (4) al Scotiabank, el 6.67% (2) a Mi Banco, el 3.33% (1) a ADRA, mientras que el 3.33% (1) al Banco Financiero.
- 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 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 3.33% (1) pagó intereses entre el 0.1% a 2%.
- 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 100% (30) no obtuvo crédito de prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las microempresas no pagó tasa de interés a los prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades.
- El 76.67% (23) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan beneficios para el financiamiento, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 6.67% (2) le otorga facilidades las entidades no bancarias.
- El 76.67% (23) les fueron otorgados los créditos solicitados, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que al 6.67% (2) indicó que no les otorgaron los créditos solicitados.
- El 83.33% (25) de las microempresas se les otorgó en promedio S/1,000 a S/20,000 soles en crédito, mientras que el 16.67% (5) no realizó financiamiento.
- El 80% (24) de las microempresas el tipo de crédito solicitado fue a largo plazo, el 66.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 3.33% (1) desconoce el tipo de crédito gestionado.

- El 53.33% (16) invirtió el crédito como capital de trabajo, el 20% (6) en activos fijos, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, el 3.33% (1) lo utilizó en mejoramiento y/o ampliación de local, el 3.33% (1) en programas de capacitación, mientras que el 3.33% (1) invirtió en otros temas.

Respecto a la capacitación

- El 60% (18) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 23.33% (7) sí recibió capacitación, mientras que el 16.67% (5) no fueron capacitados por que no realizaron financiamiento.
- El 80% (24) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibió cursos de capacitación, mientras que el 20% (6) recibió 1 capacitación.
- El 76.67% (23) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de cursos de capacitación, mientras que el 23.33% se capacitó en el tema de inversión del crédito financiero
- El 86.67% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados, mientras que el 13.33% (4) precisa que no dio capacitación a sus trabajadores.
- El 60% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron 2 cursos de capacitación, el 23.33% (7) recibió 1 curso de capacitación, el 13.33% (4) no tuvieron capacitación, mientras que el 3.33% (1) recibió 3 cursos de capacitación.
- El 86.67% (26) de la micro y pequeña empresa sí creen que la capacitación sea una inversión, mientras que el 13.33% (4) precisa que no.
- El 86.67% (26) de las micro y pequeñas empresas si cree que la capacitación sea relevante, mientras que el 13.33% (4) indica que no es relevante la capacitación para su empresa.
- El 56.67% (17) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en cursos de capacitación prestación de un mejor servicio al cliente, el 20% (6) gestión empresarial, el 13.33% (4) no tuvieron capacitación, el 6.67% (2) se capacitó en gestión empresarial, mientras que el 3.33% (1) participó en el curso manejo eficiente del microcrédito.

Respecto a la rentabilidad

- El 90% (27) de micro y pequeña empresa precisa que si el financiamiento mejoro su rentabilidad, mientras que 10% (3) indicó que no.
- El 90% (27) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 10% (3) precisa que no.
- El 93.33% (28) de las micro y pequeñas empresas precisa que mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 6.67% (1) indicó que no.
- 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 76.67% (23) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 60 años de edad.
- El 93.33% (28) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 63.34% (19) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios universitarios.
- El 43.33% (13) de los representantes de la empresa son casados.
- El 60% (18) de los representantes tienen diversos profesionales destacando contador, obstetras y abogados.
- El 90% (27) de los de los representantes son de ocupación comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 86.67% (26) 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 4 trabajadores permanentes.
- El 73.33% (22) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 73.33% (22) de las microempresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 83.33% (25) de las microempresas se financian por terceros.
- El 56.67% (17) de las microempresas se financian por la financiera Confianza, Banco de Crédito y Banco Continental.

- 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 100% (30) no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 100% (30) no paga tasa de interés mensual a prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las microempresas no solicitó crédito a otras entidades.
- El 76.67% (23) de las microempresas precisa que las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 76.67% (23) de las micro empresas indicó que los créditos fueron en los monto solicitados.
- El 83.33% (25) de las microempresas se les otorgo los montos los montos promedios de crédito entre S/1,000 a S/20,000 soles.
- El 80% (24) precisa que los créditos solicitados fueron a largo plazo.
- El 53.33% (16) de las microempresas invirtió su crédito como capital de trabajo.

Respecto a la capacitación

- El 60% (18) de las microempresas no fue capacitado previo al crédito.
- El 80% (24) de los representantes legales no recibieron capacitación en el último año.
- El 76.67% (23) de los representantes de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de curso de capacitación.
- El 76.67% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa sí recibieron capacitación.
- El 60% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron 2 cursos de capacitación.
- El 86.67% (22) sí creen que la capacitación sea una inversión.
- El 86.67% (22) sí creen que la capacitación sea relevante.
- El 56.67% (17) de las micro y pequeñas empresas su personal se capacitó en prestación de un mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El 90% (27) de las micro y pequeña empresa precisan que el financiamiento sí mejora su rentabilidad.
- El 90% (27) de la micro y pequeña empresa, expresan que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 93.33% (28) 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 florerías ya que existe el mercado en este rubro ha mejorado para los jóvenes emprendedores.
- Que los varones se atrevan a invertir en este rubro de florerías.
- Que los microempresarios continúen preparándose con la finalidad de mejorar sus niveles de venta.
- Se recomienda mejorar su condición civil para así tener mayores beneficios.
- Que se preparen en institutos o universidades sobre temas de mejorar sus productos.

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 mejorar el perfil de antigüedad de la empresa.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios tributarios.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente a necesidad.
- Que los microempresarios eviten contar con personal eventual.
- Que continúen con el giro del negocio porque el mercado de este rubro mejoró en los últimos años.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de las entidades no bancarias.
- Se recomienda a las micro empresas evaluar las ofertas que de las entidades financieras.
- Que busquen una tasa de interés baja por parte de las entidades financieras.
- Que las entidades no bancarias incursionen en otorgar crédito al micro empresario.
- 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.
- Que eviten los intereses altos de los prestamistas o usureros.
- Qué evalúen otras ofertas de crédito de otras instituciones bancarias.
- Qué realicen un estudio con datos serios de las entidades que les otorgan beneficios para los micro créditos a emprendedores.
- Se recomienda a la micro empresa, que los créditos sean gestionados en la proporción que su empresa pueda pagar.
- Asegurarse que los montos gestionados sean lo que reciben.
- El micro empresario deberá conocer, que un crédito a largo plazo deberá ser usado en inversiones a largo plazo o como capital de trabajo.
- Realizar un análisis financiero del monto a prestar, y que este crédito sea invertido en necesidades del micro empresario.

Respecto a la capacitación

- Que exijan capacitación a las entidades financieras al momento de recibir un crédito.
- Se recomienda a las entidades financieras, realizar capacitación al micro empresario.
- Los cursos de capacitación que participe el micro empresario sea a fin a su giro del negocio.
- Que se continúen realizando capacitaciones a sus trabajadores en temas ligados a mejorar sus ventas.
- Que se capacite por lo menos una vez al año al personal.

- S recomienda al micro empresario invertir en capacitación para mejorar sus ingresos.
- Dado que el recurso humano es importante en las empresas su personal debe de estar debidamente capacitado, para que logren ser eficientes.
- Los cursos que deben capacitar a su personal debe ser en manejo venta bajo la modalidad de delivery.

Respecto a la rentabilidad

- Los créditos solicitados, deben ser a condición de mejorar el margen comercial de ventas.
- Que realicen capacitaciones en atención al cliente vía on line.
- 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 el rendimiento del capital invertido.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguzzi M. G. (2014), *La importancia de las pymes en Canadá: 98.2% de las empresas del país emplean 100 trabajadores o menos*. Recuperado de <http://nmnoticias.ca/138224/bdc-semana-de-la-pme-canada-pymes-importancia-empresas-emprendimiento/>
- Álvarez B., Freire D., Gutiérrez B. (2017), *Capacitación y su impacto en la productividad de las empresas chilenas*. Recuperado de <http://repositorio.udec.cl/bitstream/handle/11594/2495/%C3%81lvarez%20-%20Freire%20-%20Guti%C3%A9rrez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cabrera F. (2016), *Las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina*. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1918969-las-pequenas-y-medianas-empresas-son-el-corazon-productivo-de-la-argentina>
- 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.
- Hoyos L. C. (2018), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro*

pasamanería del distrito de Callería, 2018. (p. 6). (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de Repositorio de Uladech

Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país.* Recuperado de http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf

Ricsen A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011.* (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Robles M., Saavedra J., Torero M., Valdivia N. y Chacaltana J. (2001), *Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa.* (pp. 14-15, 367). Lima-Perú. Talleres Gráficos de Art. Lautrec SRL.

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

7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACIÓN DE ARTÍCULO CIENTÍFICO

Yo, Susan Marvally Muller Vasquez, identificado con DNI N° 71051176, 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 florerías del distrito de Callería, 2018”

Declaro bajo juramento:

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

.....
Susan Marvally Muller Vasquez
DNI N° 71051176

7.2.4 Tabla de Fiabilidad

Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
Edad	2,03	,718	30
Sexo	1,93	,254	30
Grado de instrucción	5,83	1,289	30
Estado civil	2,03	,765	30
Profesión	3,97	3,275	30
Ocupación	1,20	,610	30
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	5,13	,346	30
Número de trabajadores permanentes	1,70	,466	30
Número de trabajadores eventuales	1,00	,525	30
Motivos de la formación de la Mype	1,27	,450	30
Como financia su actividad productiva	1,83	,379	30
Si el financiamiento es de terceros	4,27	3,162	30
Que tasa de interes mensual paga	4,07	1,437	30
Entidades no banciarias	6,53	,507	30
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	2,07	2,258	30
Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	2,07	2,258	30
Monto promedio del credito otorgado	2,00	2,274	30
Tipo de credito solicitado	2,87	1,889	30
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	5,03	1,956	30
Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	2,60	2,044	30
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	,20	,407	30
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted	5,60	2,581	30
El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	1,13	,346	30
Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	2,47	1,871	30
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	1,13	,346	30
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	1,13	,346	30
En que temas se capacitaron sus trabajadores	3,67	1,788	30
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	1,10	,305	30
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,10	,305	30
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los ultimos años	1,07	,254	30

7.2.5 Base de Datos

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido ^a	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
0,766	0,617	30

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Occupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mpe	Como financia su actividad productiva	Si el financiamiento es de terceros	Que tasa de interés mensual paga	Entidades no bancarias	Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es si indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	
Edad	1.000	.013	-.180	-.249	-.351	-.016	-.157	-.175	-.091	.612	-.274	-.444	-.269	-.240	-.278	-.299	-.274	-.278	-.344	-.319	.330	-.309	.120	-.012	.120	.120	.120	.412	.299	.299	-.013
Sexo	.013	1.000	-.457	.012	-.335	-.356	.105	-.175	.259	.161	-.120	-.063	.013	.018	.128	.068	.120	.125	.352	.080	.134	-.147	.105	.140	.105	.105	.177	.089	.089	.071	
Grado de instrucción	-.180	-.457	1.000	-.554	.424	-.395	-.335	.431	.060	-.516	.418	.165	-.141	.063	.067	.056	.023	-.063	.079	-.132	.114	.129	.134	.129	.129	.129	.129	-.115	-.219	-.219	.036
Estado civil	-.249	.012	-.554	1.000	-.440	-.015	.274	-.164	-.172	.274	.139	-.260	-.159	-.047	-.161	-.141	-.139	-.116	.069	-.168	.169	-.185	-.017	-.059	-.017	-.017	.311	.123	.123	-.012	
Profesión	-.351	-.335	.424	-.440	1.000	-.169	-.361	.603	.140	-.556	-.338	.494	.352	-.030	.373	.359	.338	.323	.162	.317	.068	.019	-.026	.061	-.026	-.026	.432	-.307	-.307	.044	
Occupación	-.016	-.356	.395	-.015	-.169	1.000	-.131	-.267	-.215	-.201	.149	-.172	-.094	.089	-.160	-.160	-.148	-.156	-.179	-.100	-.167	.184	-.131	-.205	-.131	-.131	-.126	-.111	-.111	-.089	
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	-.157	.105	-.335	.374	-.361	-.131	1.000	-.171	.000	.207	.175	-.286	-.088	.367	-.188	-.144	-.175	-.130	.197	-.166	.049	-.015	.135	.114	.135	.135	.242	.196	.196	-.105	
Número de trabajadores permanentes	-.175	-.175	.431	-.184	.603	-.267	-.171	1.000	.141	-.592	-.293	.477	.237	-.029	.315	.315	.293	.308	.427	.232	.145	-.189	.257	.324	.257	.257	.000	-.024	-.024	.175	
Número de trabajadores eventuales	-.091	.259	.000	-.172	.140	-.215	.000	.141	1.000	-.146	-.173	.062	.183	.000	.174	.204	.173	.209	.101	.193	-.161	.153	.000	-.035	.000	.000	-.147	.000	.000	.000	
Motivos de la formación de la Mpe	.612	.161	-.516	.274	-.556	-.201	.207	-.592	-.146	1.000	.270	-.537	-.242	-.191	-.290	-.290	-.270	-.281	-.324	-.293	.264	-.202	-.015	-.071	-.015	-.015	.243	.302	.302	-.161	
Como financia su actividad productiva	.274	-.120	-.059	.139	-.338	.149	.175	-.293	-.173	.270	1.000	-.393	-.929	.478	-.994	-.994	-.1000	-.995	-.457	-.979	.224	-.247	-.088	-.130	-.088	-.088	.271	.149	.149	-.239	
Si el financiamiento es de terceros	-.444	-.063	.418	-.260	.494	-.172	-.386	.477	.062	-.537	-.393	1.000	.307	-.049	.403	.394	.399	.370	.244	.343	.011	-.165	.124	.223	.124	.124	-.216	-.386	-.386	.278	
Que tasa de interés mensual paga	-.269	.013	.165	-.159	.352	-.094	-.088	.237	.183	-.242	-.929	.307	1.000	-.382	.913	.934	.929	.931	.392	.927	.319	.361	.120	.155	.120	.120	-.219	-.173	-.173	.177	
Entidades no bancarias	-.240	.018	.141	-.047	.630	.089	.367	-.029	.000	-.191	.478	-.049	-.392	1.000	-.453	-.453	-.478	-.463	-.819	-.519	.301	-.359	.170	.165	.170	.170	.203	-.134	-.134	-.018	
Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito	-.278	.128	.063	-.161	.373	-.160	-.188	.315	.174	-.290	-.994	.493	.913	-.453	1.000	.886	.994	.968	.452	.962	-.165	.194	.077	.123	.077	.077	-.293	-.160	-.160	.233	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.299	.068	.063	-.141	.359	-.160	-.144	.315	.284	-.290	-.994	.394	.934	-.453	.986	1.000	.994	.997	.437	.977	-.240	.265	.077	.115	.077	.077	-.293	-.110	-.110	.233	
Monto promedio del crédito otorgado	-.274	.120	.059	-.139	.338	-.149	-.175	.283	.173	-.270	-.1000	.393	.929	-.478	.994	.994	1.000	.995	.457	.979	-.224	.247	.088	.130	.088	.088	-.271	-.149	-.149	.239	
Tipo de crédito solicitado	-.278	.125	.033	-.116	.323	-.156	-.130	.306	.299	-.281	-.985	.370	.931	-.463	.968	.997	.995	1.000	.468	.977	-.233	.257	.081	.116	.081	.081	-.269	-.086	-.086	.235	
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-.344	.352	-.093	.068	.162	-.179	.197	.427	.191	-.324	-.457	.244	.392	-.019	.452	.437	.457	.468	1.000	.391	.121	-.154	.248	.344	.248	.248	-.016	-.064	-.064	.204	
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.319	.080	.079	-.168	.317	-.100	-.166	.232	.193	-.293	-.979	.343	.937	-.519	.962	.977	.979	.977	.391	1.000	-.398	.439	.029	.069	.029	.029	-.302	-.155	-.155	.186	
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	.330	.134	-.132	.199	-.098	-.167	.049	.145	-.161	.264	-.224	.011	-.319	.301	-.165	-.240	-.224	-.233	.121	-.398	1.000	-.906	.049	.054	.049	.049	.095	.111	.111	-.134	
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	-.309	-.147	.114	-.185	.019	.184	-.015	-.189	.153	-.202	-.247	-.165	.361	-.358	.194	.265	.247	.257	-.154	.439	-.906	1.000	-.247	-.246	-.247	-.247	-.239	-.079	-.079	-.169	
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	.120	.105	.129	-.017	-.026	-.131	.135	.257	.000	-.015	-.088	.124	.120	.170	.077	.077	.088	.081	.248	.029	.049	-.247	1.000	.967	1.000	1.000	.744	-.131	-.131	.681	
Si la respuesta es si indique la cantidad de cursos	-.012	.140	.134	-.059	.081	-.205	.114	.324	-.035	-.071	-.130	.223	.155	.165	.123	.115	.130	.116	.344	.069	.054	-.246	.967	1.000	.967	.967	.646	-.205	-.205	.659	
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	.120	.105	.129	-.017	-.026	-.131	.135	.267	.000	-.015	-.088	.124	.120	.170	.077	.077	.088	.081	.248	.029	.049	-.247	1.000	.967	1.000	1.000	.744	-.131	-.131	.681	
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.120	.105	.129	-.017	-.026	-.131	.135	.267	.000	-.015	-.088	.124	.120	.170	.077	.077	.088	.081	.248	.029	.049	-.247	1.000	.967	1.000	1.000	.744	-.131	-.131	.681	
En que temas se capacitaron sus trabajadores	.412	.177	-.115	.311	-.432	-.126	.242	.000	-.147	.243	.271	-.216	-.219	.203	-.293	-.293	-.271	-.269	-.816	-.302	.095	-.239	.744	.646	.744	.744	1.000	.063	.063	.507	
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.299	.089	-.219	.133	-.307	-.111	.196	-.024	.000	.302	.149	-.386	-.173	-.134	-.160	-.110	-.148	-.096	-.064	-.155	.111	-.079	-.131	-.205	-.131	-.131	.063	1.000	1.000	-.089	
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	.299	.089	-.219	.133	-.307	-.111	.196	-.024	.000	.302	.149	-.386	-.173	-.134	-.160	-.110	-.148	-.096	-.064	-.155	.111	-.079	-.131	-.205	-.131	-.131	.063	1.000	1.000	-.089	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-.013	.071	.035	-.012	.044	-.089	-.105	.175	.000	-.161	-.239	.278	.177	-.018	.233	.233	.239	.235	.204	.186	-.134	-.169	.681	.659	.681	.681	.507	-.089	-.089	1.000	

Matriz de covarianzas entre elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mpe	Como financia su actividad productiva	Si el financiamiento es a través de terceros	Que tasa de interés mensual paga	Entidades no bancarias	Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es si indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años
Edad	.516	.002	-.167	.137	-.826	-.007	-.039	-.059	-.034	.198	.075	-1.009	-.278	-.087	-.451	-.485	-.448	-.375	-.484	-.469	.097	-.572	.030	-.016	.030	.030	.529	.066	.066	-.002
Sexo	.002	.064	-.149	.002	-.278	-.055	.009	-.021	.034	.018	-.011	-.051	.005	.002	.074	.039	.069	.060	.175	.041	.014	-.097	.009	.067	.009	.009	.080	.007	.007	.005
Grado de instrucción	-.167	-.149	1.061	-.546	1.787	-.310	-.149	-.259	.080	-.299	-.039	1.781	.287	-.062	.184	.184	.172	.080	-.238	-.207	-.069	.379	.057	.322	.057	.057	-.284	-.086	-.086	.011
Estado civil	.137	.002	-.546	.985	-1.102	-.007	.099	-.059	-.099	.094	.040	-6.390	-1.175	-.018	-.278	-.244	-.241	-.168	-.102	-.262	.062	-.366	-.005	-.085	-.085	-.005	.425	.021	.021	-.002
Profesión	-.826	-.278	1.787	-1.102	10.723	-.338	-.409	.921	-.241	-.818	-.420	5.113	1.657	-.051	2.781	2.657	2.517	1.995	1.036	2.124	-.131	.169	-.030	.469	-.030	-.030	-2.529	-.307	-.307	.037
Ocupación	-.007	-.055	.310	-.007	-.338	.372	-.028	-.076	-.069	-.055	.034	-.331	-.093	.028	-.221	-.221	-.207	-.179	-.214	-.124	-.041	.290	-.028	-.234	-.028	-.028	-1.138	-.021	-.021	-.014
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	-.039	.009	-.149	.099	-.409	-.028	.120	-.028	.000	.032	.023	-.313	-.044	.064	-.147	-.113	-.138	-.085	.133	-.117	.007	-.014	.016	.074	.016	.016	.149	.021	.021	-.009
Número de trabajadores permanentes	-.059	-.021	.259	-.059	.521	-.078	-.028	.217	.034	-.124	-.052	.783	.159	-.007	.331	.331	.310	.269	.390	.221	.028	-.228	.041	.263	.041	.041	.000	-.003	-.003	.021
Número de trabajadores eventuales	-.034	.034	.000	-.069	-.241	-.069	.000	.034	.276	-.034	-.034	.183	.138	.000	.207	.241	.207	.207	.103	.207	-.034	.207	.000	-.034	.000	.000	-.138	.000	.000	.000
Motivos de la formación de la Mpe	.198	.018	-.299	.094	-.818	-.055	.032	-.124	-.034	.202	.046	-.783	-.156	-.044	-.294	-.294	-.276	-.239	-.285	-.269	.048	-.234	-.002	-.060	-.002	-.002	.195	.041	.041	-.018
Como financia su actividad productiva	.075	-.011	-.029	.040	-.420	.034	.023	-.052	-.034	.046	.144	-.471	-.506	.092	-.851	-.851	-.862	-.713	-.339	-.259	.034	-.241	-.011	-.092	-.011	-.011	.184	.017	.017	-.023
Si el financiamiento es de terceros	-1.009	-.051	1.701	-.830	5.113	-.331	-.313	.783	.183	-.783	-.471	9.995	1.395	-.078	2.878	2.809	2.828	2.209	1.508	2.214	.014	-.855	.136	1.320	.136	.136	-1.218	-.372	-.372	.223
Que tasa de interés mensual paga	-.278	.005	.287	-.175	1.657	-.083	-.044	-.159	-.165	1.395	2.064	-6.390	-1.175	-.018	-2.78	-2.44	-2.41	-1.68	-1.02	-2.62	.062	-.366	-.005	-.085	-.085	-.005	.425	.021	.021	-.002
Entidades no bancarias	-.087	.002	.092	-.018	-.051	.028	.064	-.007	.000	-.044	.092	-.078	-.278	.287	-.520	-.520	-.562	-.444	-.018	-.538	.062	-.469	.030	.156	.030	.030	.184	-.021	-.021	-.002
Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito	-.451	.074	.184	-.278	2.781	-.221	-.147	.331	.287	-.294	-.851	2.878	2.861	-.520	5.089	5.030	5.103	4.216	1.998	4.441	-.152	1.131	.060	.520	.060	.060	-1.184	-.110	-.110	.133
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.485	.039	.184	-.244	2.657	-.221	-.113	.331	.241	-.294	-.851	2.889	3.030	-.520	5.030	5.099	5.103	4.251	1.929	4.510	-.221	1.545	.060	.485	.060	.060	-1.184	-.076	-.076	.133
Monto promedio del crédito otorgado	-.448	.069	.172	-.241	2.517	-.207	-.138	.310	.207	-.276	-.862	2.828	3.034	-.552	5.103	5.103	5.172	4.276	2.034	4.552	-.207	1.448	.069	.552	.069	.069	-1.103	-.103	-.103	.138
Tipo de crédito solicitado	-.375	.060	.080	-.168	1.995	-.179	-.085	.269	.287	-.239	-.713	2.209	2.528	-.444	4.216	4.251	4.276	3.568	1.729	3.772	-.179	1.255	.053	.409	.053	.053	-.908	-.055	-.055	.113
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-.484	.175	-.236	.102	1.036	-.214	.133	.390	.183	-.285	-.339	1.508	1.101	-.018	1.998	1.929	2.034	1.729	3.828	1.566	.097	-.779	.168	1.260	.168	.168	-.057	-.038	-.038	.101
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.469	.041	.207	-.262	2.124	-.124	-.117	.221	.287	-.269	-.759	2.214	2.752	-.538	4.441	4.510	4.552	3.772	1.566	4.179	-.331	2.317	.021	.262	.021	.021	-1.103	-.097	-.097	.097
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	.097	.014	-.069	.062	-.131	-.041	.007	.028	-.034	.048	.034	.014	-.186	.062	-.152	-.221	-.207	-.179	.097	-.331	.166	-.852	.007	.041	.007	.007	.069	.014	.014	-.014
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	-.572	-.097	.379	-.366	.159	.290	-.014	-.228	.207	-.234	-.241	-.855	1.338	-.469	1.131	1.545	1.448	1.255	-.779	2.317	-.952	6.662	-.221	-1.186	-.221	-.221	-1.103	-.062	-.062	-.110
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	.030	.009	.057	-.005	-.030	-.028	.016	.041	.000	-.002	-.011	.136	.060	.030	.060	.060	.069	.053	.168	.021	.007	-.221	.120	.625	.120	.120	.460	-.014	-.014	.060
Si la respuesta es si indique la cantidad de cursos	-.016	.067	.322	-.085	.499	-.234	.074	.283	-.034	-.060	-.092	1.320	.416	.156	.520	.485	.552	.409	1.260	.262	.041	-1.186	.625	3.499	.625	.625	2.161	-.117	-.117	.313
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	.030	.009	.057	-.005	-.030	-.028	.016	.041	.000	-.002	-.011	.136	.060	.030	.060	.060	.069	.053	.168	.021	.007	-.221	.120	.625	.120	.120	.460	-.014	-.014	.060
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.030	.009	.057	-.005	-.030	-.028	.016	.041	.000	-.002	-.011	.136	.060	.030	.060	.060	.069	.053	.168	.021	.007	-.221	.120	.625	.120	.120	.460	-.014	-.014	.060
En que temas se capacitaron sus trabajadores	.529	.080	-.264	.425	-2.529	-.138	.149	.000	-.138	.195	.184	-1.218	-.563	-.184	-1.184	-1.184	-1.103	-.908	-.057	-1.103	.069	-1.103	.460	2.161	.460	.460	3.195	.034	.034	.230
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.066	.007	-.086	.031	-.307	-.021	.021	-.003	.000	.041	.017	-.372	-.076	-.021	-.110	-.076	-.103	-.055	-.038	-.097	.014	-.062	-.014	-.117	-.014	-.014	.034	.093	.093	-.007
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	.066	.007	-.086	.031	-.307	-.021	.021	-.003	.000	.041	.017	-.372	-.076	-.021	-.110	-.076	-.103	-.055	-.038	-.097	.014	-.062	-.014	-.117	-.014	-.014	.034	.093	.093	-.007
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-.002	.005	.011	-.002	.037	-.014	-.009	.021	.000	-.018	-.023	.223	.064	-.002	.133	.133	.138	.113	.101	.097	-.014	-.110	.060	.313	.060	.060	.230	-.007	-.007	.064

BASE DE DATOS

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