

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE**



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

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

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

**AUTOR:**

Bach. Da Cruz Moreno, Rosa Liliana

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## **1. Título de la tesis**

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

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO**

---

**Mg. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA**

**Presidente**

---

**Mg. CPC. LÓPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO**

**Miembro**

---

**Mg. CPC. VILCA RAMÍREZ FERNANDO**

**Miembro**

---

**Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ**

**Asesor**

## **DEDICATORIA**

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

## **RESUMEN Y ABSTRACT**

### **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 60 y una muestra de 60 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y figura N°1 se observa que la edad de los representantes, el 58% tiene entre 30\_44 años, En la tabla y figura N°2 se observa que el 92% son de sexo femenino, En la tabla y figura N°3 se observa que el 58% tiene el grado de Superior no Universitario incompleto, En la tabla y figura N°4 se observa que el 67% son convivientes, En la tabla y figura N°5 se observa que el 100% se dedica al comercio, quedando demostrado que están enfocados netamente al rubro, Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas; Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 75% se dedica hace más de 3 años, En la tabla y figura N°7 se observa que el 73% afirma que cuenta con al menos 3 trabajadores, En la tabla y figura N°8 se observa que el 75% tiene al menos 3 trabajadores eventuales, En la tabla y figura N°9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales, Según la tabla y figura N°10 se observa que el 100% afirma que es la obtención de ganancias siendo la principal prioridad de las empresas, En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que la aplicación de tecnología es

importante ya que permite que los clientes puedan sentirse cómodos con la atención brindada y puedan disfrutar de la hospitalidad, Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas; Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 67% menciona haber recurrido a financiamiento propio ya que cuentan con la economía necesaria, En la tabla y figura N°14 se observa que el 58% lo solicito en Entidades Bancarias, En la tabla y figura N°15 se observa que el 88% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias, En la tabla y figura N°16 se observa que el 67% lo solicito en Caja Huancayo, En la tabla y figura N°17 se observa que el 82% realiza un pago de 13% anual, Según la tabla y figura N°18 se observa que el 75% que se le otorgaron los montos solicitados, Se observa que en la tabla y figura N°19 el 67% solicito un monto aproximado entre s/.10,500\_s/.30.000, En la tabla y figura N°20 se observa que el 77% lo solicito a Corto Plazo, Según la tabla y figura N°21 se observa que el 73% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación de local, Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y figura N°22 se observa que el 85% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, En la tabla y figura N°23 se observa que el 67% afirma que tuvo capacitación en Manejo empresarial., En la tabla y figura N°24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación con la finalidad de mejorar las aptitudes de los trabajadores, En la tabla y figura N°25 se observa que el 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, En la tabla y figura N°26 se observa que el 100% considera muy importante la capacitación, En la tabla y figura N°27 se observa que el 100% considera relevante la capacitación, En la tabla y figura N°28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona las capacitaciones mejoran el rendimiento de los trabajadores y la imagen empresarial de la atención, En la tabla y figura N°29 se observa que el 58% menciona que no ha brindado capacitación a sus trabajadores, En la tabla y figura N°30 se observa que el

100% menciona haber estar enfocado a la necesidad empresarial siendo un pilar fundamental dentro de la organización, Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y figura N°31 se observa que el 82% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa, En la tabla y figura N°32 se observa que el 87% menciona que ha mejorado la rentabilidad generando una mejor rentabilidad, En la tabla y figura N°33 se observa que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado y que genero las expectativas esperadas, En la tabla y figura N°34 se observa que el 73% afirma que no si ha disminuido, En la tabla y figura N°35 se observa que el 100% afirma que se ha aplicado todas las técnicas e instrumentos con la finalidad de tener una mejora en cuanto a la rentabilidad, En la tabla y figura N°36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

**Palabra Clave:** Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

## ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commercial sector, purchase and sale of motorcycle parts in the district of Callería, 2018. The investigation was descriptive, due to the that only limited to describe the main characteristics of the variables under study, to carry out it was worked with a population of 60 and a sample of 60 micro-companies to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining The following results: Regarding entrepreneurs of micro and small businesses; In the table and figure N ° 1 it is observed that the age of the representatives, 58% are between 30\_44 years, In the table and figure N ° 2 it is observed that 92% are female, In the table and figure N ° 3 it is observed that 58% have the degree of incomplete Superior University, In table and figure No. 4 it is observed that 67% are cohabitants, In the table and figure N ° 5 it is observed that 100% is dedicated to the commerce, being demonstrated that they are focused netamente to the heading, With respect to the characteristics of the micro and small companies; According to the table and graph N ° 6 it is observed that 75% is dedicated more than 3 years ago, In the table and figure N ° 7 it is observed that 73% affirm that it has at least 3 workers, In the table and figure N ° 8 shows that 75% have at least 3 temporary workers. In the table and figure N ° 9 it can be seen that 100% of the representatives surveyed are formal. According to the table and figure N ° 10, it is observed that the 100 % affirms that it is the obtaining of profits being the main priority of the companies, In the table and graph N ° 11 it is observed that 100% affirms the importance in which the company must be found, In the table and figure N ° 12 It is observed that 100% consider that the application of technology is important because it allows customers to feel comfortable with the care provided and can enjoy



hospitality, regarding the financing of micro and small businesses; As can be seen in the table and graph No. 13, it is observed that 67% mentioned having resorted to their own financing since they have the necessary economy. In the table and figure No. 14 it is observed that 58% requested it in Entities Banking, In the table and figure N ° 15 it is observed that 88% obtained it in the Banking Entities, In the table and figure N ° 16 it is observed that 67% requested it in Caja Huancayo, In the table and figure N ° 17 it is observed that 82% makes a payment of 13% per year, According to the table and figure N ° 18 it is observed that the 75% that were granted the requested amounts, It is observed that in the table and figure N ° 19 the 67 % I request an approximate amount between s / .10,500\_s / .30.000, In the table and figure N ° 20 it is observed that 77% requested it to Short Term, According to the table and figure N ° 21 it is observed that 73% Invested in Improvement and / or expansion of the premises, Regarding the Training of micro and small companies; In the table and figure N ° 22 it is observed that 85% did not obtain training to be granted the financial credit. In the table and figure N ° 23 it is observed that 67% affirm that they had training in Business Management., The table and figure N ° 24 show that 100% claim to have had some training in order to improve the skills of the workers. In the table and figure N ° 25 it is observed that 73% had at least 1 time a training course, In the table and figure N ° 26 it is observed that 100% consider training very important. In the table and figure N ° 27 it is observed that 100% considers training relevant, In table and figure N ° 28 it is observed that 100% of the people surveyed mention the training that improves the performance of the workers and the business image of the service. In the table and figure N ° 29 it is observed that 58% mention that they have not provided training to their employees. workers, In the table and figure N ° 30 it is observed that that the 100% mentions being focused on the business need being a fundamental pillar within

the organization, Regarding the Profitability of the micro and small companies; In the table and figure N ° 31 it is observed that 82% affirms that the profitability of the company was improved. In table and figure N ° 32 it is observed that 87% mentions that the profitability has improved, generating a better profitability, the table and figure N ° 33 shows that 80% affirms that the profitability was better in the past year and that it generated the expected expectations. In the table and figure N ° 34 it is observed that 73% affirms that it has not decreased, In the table and figure N ° 35 it is observed that 100% affirm that all the techniques and instruments have been applied with the purpose of having an improvement in the profitability. In the table and figure N ° 36 it is observed that the 100 % affirms that the area is very important to improve the profitability of the businesses.

**Keyword:** Financing, training and profitability.

<b>INDICE</b>	<b>Pág.</b>
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	xi
Índice de tablas	xiii
Índice de figuras	xv
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>17</b>
<b>II. REVISIÓN LITERARIA</b>	<b>18</b>
2.1 Planteamiento de la Investigación	18
2.2 Enunciado del Problema	20
2.3 Objetivos de la Investigación	21
2.3.1 Objetivo General	21
2.3.2 Objetivos Específicos	21
2.4 Justificación de la Investigación	21
2.5 Marco Teórico Conceptual	22
2.5.1 Antecedentes	22
2.5.2 Internacional	22

2.5.3 Nacional	26
2.5.4 Regional	40
2.5.5 Local	40
2.6 Bases Teóricas de la Investigación	42
2.6.1 Teoría del Financiamiento	42
2.6.2 Teoría de la Capacitación	43
2.6.3 Teoría de la Rentabilidad	45
2.7 Marco Conceptual	47
2.7.1 Definición del Financiamiento	47
2.7.2 Definición de Capacitación	47
2.7.3 Definición de las micro y pequeñas empresas	48
<b>III. METODOLOGÍA</b>	<b>52</b>
3.1. Diseño de la investigación	52
3.2. Población y muestra	53
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	53
3.4. Técnica e instrumentos	59
3.5. Matriz de consistencia	60
<b>IV. RESULTADOS</b>	<b>67</b>
4.1. Resultados	67

4.2. Análisis de resultados	103
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	107
Referencias bibliográficas	113
<b>ANEXOS</b>	119
- Carátula	120
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	121
- Declaración Jurada del Artículo Científico	149
- Matriz de Consistencia	150
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	155
- Tabla de Fiabilidad	162
Base de datos de las encuestas	164
<b>INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS</b>	<b>Pág</b>
Tabla 1 Edad de los representantes de las mypes	67
Tabla 2 Sexo de los representantes de las mypes	68
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	69
Tabla 4 Estado civil de los representantes de las mypes	70
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	71
Tabla 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	72
Tabla 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	73
Tabla 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	74
Tabla 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	75
Tabla 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	76
Tabla 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	77

Tabla 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	78
Tabla 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	79
Tabla 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	80
Tabla 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	81
Tabla 16 Nombre de la institución financiera	82
Tabla 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	83
Tabla 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	84
Tabla 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	85
Tabla 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	86
Tabla 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	87
Tabla 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	88
Tabla 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	89
Tabla 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	90
Tabla 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	91
Tabla 26 La capacitación es una inversión en las mypes	92
Tabla 27 Es relevante la capacitación en las mypes	93
Tabla 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	94
Tabla 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	95
Tabla 30 La capacitación enfocado a la necesidad de las mypes	96
Tabla 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	97
Tabla 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	98
Tabla 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	99
Tabla 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	100
Tabla 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	101
Tabla 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	102

<b>Figuras</b>	<b>Pág</b>
Figura 1 Edad de los representantes de las mypes	67
Figura 2 Sexo de los representantes de las mypes	68
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	69
Figura 4 Estado civil de los representantes de las mypes	70
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	71
Figura 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	72
Figura 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	73
Figura 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	74
Figura 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	75
Figura 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	76
Figura 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	77
Figura 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	78
Figura 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	79
Figura 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	80
Figura 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	81
Figura 16 Nombre de la institución financiera	82
Figura 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	83
Figura 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	84
Figura 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	85
Figura 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	86
Figura 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	87
Figura 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	88
Figura 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	89
Figura 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	90

Figura 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	91
Figura 26 La capacitación es una inversión en las mypes	92
Figura 27 Es relevante la capacitación en las mypes	93
Figura 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	94
Figura 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	95
Figura 30 La capacitación enfocado a la necesidad de las mypes	96
Figura 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	97
Figura 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	98
Figura 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	99
Figura 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	100
Figura 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	101
Figura 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	102



## **I. INTRODUCCIÓN**

La razón de la presente tesis fue plantear la importancia económica y social que actualmente muestran las micro y pequeñas empresas en adelante (Mypes) en el contexto del mundo globalizado; generan importantes ingresos a las economías de los países y otorgan trabajo a la población económicamente activa, sin embargo, a pesar de todo, el empleo que aportan las Mypes son de muy mala calidad (en términos de productividad, ingresos y condiciones de trabajo) debido, entre otros, a su inadecuada inserción en las economías de los países.

Los especialistas estiman que existen millones de microempresarios y pequeños empresarios en el mundo, dichas empresas se clasifican en distintos rubros tanto empresas comerciales como de servicios, las cuales se desarrollan en los distintos países y sus respectivas regiones: Costa, Sierra y Selva.

En el país, el 98% de los establecimientos se encuentran representados por las micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la ley de la Mype, por ello si queremos que éstas se desarrollen y generen nuevos empleos es necesario que se conozcan las características de las formas de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de información, productos, condiciones , requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya sea para poder iniciar el negocio, superar el déficit de caja o para poder expandir sus actividades; el financiamiento no es sin embargo, el único elemento crítico faltante para el desarrollo de una micro y pequeñas empresas, también cabe señalar que,

otra limitación radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico

Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante tanto de los propietarios de la microempresa como de los trabajadores en temas de gerencia y marketing y diagnósticos de la situación empresarial, como la capacitación de su personal siendo este uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambio que exigen un aprendizaje continuo. Además, la capacitación es la base y uno de los pilares para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas.

El trabajo contiene lo siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

## **II. REVISIÓN LITERARIA**

### **2.1 Planteamiento de la investigación**

#### **Caracterización del problema**

La micro y pequeña empresa, es aquella que cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por sus propietarios, posee un personal reducido, no ocupa una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son reducidos en relación con el sector

económico donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con los grandes grupos financieros y aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas no depende jurídicamente de ellos. Una preocupación fundamental del mundo moderno es la informalidad y la búsqueda de alternativas para su formalización.

Es especialmente importante para las ciudades en donde existen un gran número de negocios informales. Un aspecto de esta problemática es el análisis de la informalidad de las Micro y pequeñas empresas en la zona rural y la urbana éstas son importantes porque contribuyen a mejorar el aspecto económico de las familias a través de sus efectos directos e indirectos.

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

Se observa también que, en la actualidad las micro y pequeñas empresas son las que más sufren los efectos de la globalización actuando

en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados, siendo una solución las micro y pequeñas empresas en su mayoría carecen de programas de financiamiento y capacitación , lo que a su vez incide en la rentabilidad de las mismas, durante varios años estas pequeñas unidades de producción estuvieron excluidas del acceso al crédito porque adolecían de experiencia y gestión administrativa y carecían de recursos que se destinen a la inversión en tecnología y expansión de su negocio. Así mismo, la escasa capacitación de las Mypes, no permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos debido a que los microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial; es decir, son renuentes al cambio.

Por otro lado en el distrito de Callería las empresas vienen desarrollando esfuerzos e innovaciones con la finalidad de promover una mayor diversidad de motopartes que permitan impulsar las ventas, por los motivos mencionados se investigara a exhaustiva a las micro empresas rubro compra y venta de motopartes del distrito de Calleria, 2018.

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

## **2.2 Enunciado del problema:**

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

## **2.3 Objetivos de la Investigación**

### **2.3.1 Objetivo general:**

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

### **2.3.2 Objetivos específicos:**

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

## **2.4 Justificación de la investigación**

El estudio fue importante porque nos permitió conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018; es decir, nos permitió conocer las

principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justificó porque nos permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

También esta investigación se justificó porque desde el punto de vista metodológico proporciona un instrumento (cuestionario) para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos. Asimismo, el presente trabajo de investigación sirvió como antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

## **2.5 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

### **2.5.1 Antecedentes**

#### **2.5.2 Antecedentes Internacionales**

Henríquez (2009), en un estudio para la Europa Aid y la Organización Internacional del Trabajo titulada “Políticas para las Mipymes frente a la crisis - Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa”, presenta un análisis comparativo de la situación de las micro, pequeñas y medianas empresas en Europa (MIPYMES) y en América Latina. El documento “describe las políticas para las MIPYMES de la última década en las dos regiones y evalúa su efectividad en tiempos de crisis. Algunas de las conclusiones a las que llega son: (a) Tanto en los países de la UE (Unión Europea) como en los de América Latina las MIPYMES representan gran parte de las unidades económicas formales (98% a 99%) y concentran una proporción importante del total del empleo del sector privado (68% al 86%).

Una parte importante de éste, en el caso de América Latina, corresponde al sector informal; en la UE (Unión Europea) ese tema no tiene mayor relevancia cuantitativa; (b) En la UE, si bien las empresas, micro, pequeña y mediana, representan cada una realidades administrativas y de gestión muy diferentes, tienen en común que, en general, son empresas de alta productividad aparente y con niveles de ventas por ocupado importantes en comparación con sus pares de América Latina, capitalizadas, con capacidad de acumulación, con mercados domésticos robustos; (c) entre los problemas que afrontan los pequeños empresarios están: los problemas regulatorios, la demanda limitada y la intensificación de la competencia, el acceso al financiamiento; y la disponibilidad de recursos humanos calificados; d) factores del entorno que afectan son: la estabilidad y las políticas macroeconómicas más en sintonía con el desarrollo económico, los programas de fomento y otros factores existentes que promueven su desarrollo, la orientación de los mismos y la institucionalidad; (e) en cuanto a regulación, en América Latina los problemas identificados son: la apertura de empresas (duración, costo y número de procedimientos); en el contrato de trabajadores, el costo del despido; la gran cantidad de pagos de impuestos y contribuciones laborales; los permisos de construcción”.

Villavicencio (2009), en sus tesis “Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito Metropolitano de Quito”, cuyo objetivo principal fue Determinar la viabilidad de mercado, técnica, financiera, organizacional y ambiental para instalar el Centro de Capacitación para Empresarios de la Microempresa en

el Distrito Metropolitano de Quito. 11 Para recoger la información se utilizó la técnica de la encuesta, cuya muestra fue de 138 personas; los principales resultados fueron: El estudio de mercado demuestra la existencia de una demanda insatisfecha creciente lo que asegura el establecimiento de este proyecto. Más aún si se considera que en los actuales momentos la crisis mundial repercute en la economía nacional, disminuyendo los puestos de trabajo, lo que obligará a las personas a definirse por un negocio propio. Técnicamente no existe mayores complicaciones para el establecimiento de un centro de capacitación, pero sí es importante definir una adecuada localización. Se ha considerado una estructura organizacional simple pero muy ágil para responder a las necesidades cambiantes del mercado. El proyecto del Centro de Capacitación no requiere de una inversión relativamente elevada, pues asciende a 23.000 dólares. La estructura de financiamiento del presente proyecto es de aproximadamente 61% de la inversión total como recursos propios y 39% recursos de terceros o crédito, que se estima está dentro de los requerimientos que solicitan las instituciones bancarias como apalancamiento. El costo de realizar un curso está alrededor de 62,91 dólares por persona en el primer año, y va disminuyendo de acuerdo al número de cursos que se van realizando en cada año hasta llegar a 43,67 dólares por persona en el quinto año. El costo podría variar en función del número de asistentes. Para el presente proyecto se estimó un número promedio de 15 participantes. El precio promedio establecido por un participante es de 65 dólares por persona en este proyecto, lo que permitirá estimar los ingresos esperados en el período de evaluación. La tasa Interna de



Retorno (TIR) con financiamiento alcanza 42% y sin financiamiento 35%, en ambas situaciones es mayor que la tasa de descuento lo que asevera la viabilidad del proyecto. El proyecto es muy sensible a la disminución de asistentes o de cursos realizados, para un número de 13 asistentes el proyecto se torna no viable.

Por otro lado Sarmiento (2006), en su trabajo de investigación sobre: los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona-España, investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura

organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

### **2.5.3 Antecedentes Nacionales**

Más aún, Bendezú (2014), en su tesis “Incidencia del financiamiento en los niveles de crecimiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro joyerías de plata en Lima Metropolitana, provincia y departamento de Lima periodo 2013-2014”, cuyo objetivo principal fue analizar y describir las características del financiamiento y su influencia en los niveles de crecimiento de las Micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio. La investigación fue del tipo cuantitativo-relacional, nivel de investigación descriptiva. La población del estudio estuvo compuesta por 20 MYPEs que cuenten con personería jurídica y licencia de funcionamiento y hayan recibido crédito por lo menos 2 veces. Se utilizaron como técnicas la observación documental y la encuesta, y como instrumentos la ficha de observación documental y el cuestionario. Los principales resultados fueron: En primer lugar, hay que señalar que la primera hipótesis específica ha quedado verificada. Se demuestra que se han generado cambios positivos con respecto al mejoramiento del financiamiento para la MYPEs limeñas que venden joyería de plata, para el período 2013-2014. En segundo lugar, que la segunda hipótesis específica también se verifica. Se demuestra que el

financiamiento (incluyendo la administración del crédito) tiene un impacto positivo y significativo en los niveles de crecimiento de la MYPEs limeñas que venden joyería de plata. En tercer lugar, que la cuarta hipótesis específica ha quedado verificada. Se demuestra 15 que los niveles de crecimiento de las Micro y pequeñas empresa del sector comercio en el rubro joyerías de plata de Lima Metropolitana y que han recibido crédito son mayores en comparación a los obtenidos por las empresas que no lo han recibido. En cuarto lugar, que la hipótesis general ha quedado verificada. Los resultados obtenidos muestran que el financiamiento está generando un impacto positivo y significativo en los niveles de crecimiento de estas empresas para el período 2013 - 2014. Existen diferencias significativas con respecto a los resultados encontrados para las empresas que venden joyería de plata pero que no han recibido crédito.

En el Perú, Acuña (2010), en su tesis de contabilidad “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”, realizó un estudio cuantitativo, descriptivo y no experimental, donde por medio de una encuesta obtuvo los siguientes resultados: el 100% son personas adultas, con una edad promedio de 40 años, el 57% de los representantes son del sexo femenino, el 42.9% tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el 28.6% grado de instrucción secundaria. Con respecto al financiamiento: En el año 2008, el 42.86% de los empresarios recibió crédito, de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% con montos entre 3,000

a 10,000 nuevos soles y el 14.29% por más de 10,000 nuevos soles; el 100% recibió crédito del Banco Continental BBVA, con una tasa de interés mensual de 1.5% y 3.5%, de acuerdo al monto solicitado, el 33.3% invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% como capital de trabajo; el 100% dijeron que los créditos obtenidos sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas, para el 66.7% la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y para el 33.3% se había incrementado en 15%.

Continua Acuña, respecto a la capacitación: el 100% no recibió ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 42.8% si recibieron alguna capacitación en los dos últimos años, el 71.4% ha recibido capacitación en cursos no especificados; respecto a las MYPEs, el 100% de los comercios se dedican al rubro de la distribución de útiles de oficina hace más de 3 años, el 57.1% tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 42.9% tienen de 8 a 15 trabajadores; el 100% dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación, para el 100% la capacitación es una inversión, la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa. Finalmente, respecto a la rentabilidad empresarial: el 100% de los empresarios dijo que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, y que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años.

Asimismo Vásquez (2007), en su tesis Titulada “Relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote en los rubros de restaurantes, hoteles y agencias de viaje, en el periodo 2005- 2006. El estudio fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo-correlacional. Para llevar a cabo

la investigación se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 50 MYPE del sector turismo del distrito de Chimbote, la misma que estuvo distribuida de la siguiente manera: 25 MYPE del rubro restaurantes, 19 MYPE del rubro hoteles y 6 MYPE del rubro agencias de viaje. De acuerdo a los resultados obtenidos, se concluye que hay relación entre financiamiento y rentabilidad. Así mismo, también hay relación entre capacitación y rentabilidad de las MYPE encuestadas, pero sólo en los rubros de restaurantes y hoteles.

En ese sentido Prado (2010), en su tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título es “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra”, donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra. Fueron evaluadas 81 MYPES, a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú, mencionó el autor.

Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

Rodríguez (2014), en su tesis denominada: caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tuvo como objetivo general, describir la incidencia del financiamiento y la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima periodo 2013-2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 propietarios, representantes, a quienes se les aplicó una encuesta mixta de 32 preguntas, con la escala Thurstone y Likert; la modalidad de tres respuestas, es decir tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo). En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y la formalización de las MYPE dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Se culmina con el desarrollo de los resultados, los cuales son expresados numérica y porcentualmente, así como también arribo a las conclusiones contrastando las teorías con las hipótesis obtenidas, así como

los resultados donde se obtuvieron las diferentes fuentes de financiamiento y ese financiamiento destinar a la capacitación para les ayude a mejorar a la empresa y también al negocio a que se dedica.

En ese contexto Lezama (2010), en su estudio a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote llega a las siguientes conclusiones: (1) El promedio de edad de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestadas fue de 46 años. (2) El 58% de los representantes legales encuestados es del sexo masculino. 3) El 50% tiene grado de instrucción superior no universitaria. (4) En el período de estudio el 81% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron créditos financieros. (5) El 81% de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; el 10% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; y 8% no precisan. (6) El Banco de Crédito (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 18% anual. En cambio, Credi Chavin y la Caja Municipal del Santa (sistema no bancario) cobran una tasa de interés de 4% mensual. (7) El 96% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos en activos fijos, respectivamente, y el 4% no precisa. (8) El 100% dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. (9) El 50% dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en más del 30%, el 37,5% dijeron que se había incrementado en 30% y el 12.5% dijeron que se había incrementado en 20%. (10) El 100% de los gerentes y/o administradores de las micro y pequeñas empresas en estudio, no recibieron

ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. (11) El 37.5% de los microempresarios encuestados no han recibido ningún tipo de capacitación en los dos últimos años. En cambio, el 37.5% han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. (12) El 25% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados. (13) El 13% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas tienen un trabajador, el 46% tienen 2 trabajadores, y el 23% tienen 3 y más trabajadores, respectivamente. (14) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. (15) El 62.5% dijeron que la capacitación es una inversión; para el 37.5% dijeron que no es una inversión. 16) El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa y el 37.5% dijeron que no es relevante.

Por su parte Peña (2014), realizó la investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPE del sector servicios - Rubro Hoteles de la ciudad de Piura, periodo 2013”, ha utilizado la metodología de investigación cuantitativo y el nivel de investigación es descriptivo y La población está constituida por 10 Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio - rubro hotelería en la ciudad de Piura periodo 2013. Llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% son adultos, el 80% es de sexo masculino y el 50% tiene



superior universitaria completa, el 20% secundaria. 20% superior universitaria incompleta. 16 Respecto a las características de las MYPE Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 80% de las empresas son formales, el 60 % no tiene ningún trabajador permanente, el 20% tiene 01 trabajador eventual y el 50% se formaron por subsistencia y 50% también por ganancia . Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 60% obtuvo su crédito de las entidades bancarias, y 40 % las MYPE recibieron el crédito de cajas municipales. Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 100% considera que la capacitación del personal es una inversión para la empresa. El 70% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. Y el 60% de las MYPE recibió más capacitación el año 2012. Respecto a la rentabilidad El 70% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 70% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Cabe mencionar que Infante (2005), que la evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores

ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que las MYPE empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez más creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Por otro lado Escobar (2009), en un sector de gran importancia en el proceso de expansión y crecimiento de las MYPE es el sector cuero y calzado, para ello es vital remitirnos a Trujillo. El proceso de constitución de esta agrupación industrial tiene sus orígenes en las migraciones de la década del 60 que se convierten en masivas en la década del 70, época en que se aplica la reforma agraria. La mayor parte de los pequeños empresarios proviene del departamento de Cajamarca, uno de los más poblados y pobres del país, dedicado a la agricultura y especialmente a la ganadería. Por lo que se constata un vínculo directo con las fuentes de la principal materia prima: el cuero. Es así como se inicia el crecimiento de este segmento empresarial denominado micro y pequeña empresa, pero no se puede hablar de MYPE si no se menciona el aporte de otras zonas y sectores que contribuyeron en la generación de esta masa empresarial, nos referimos al Parque Industrial de Villa El Salvador, a Las Malvinas, Tacora, Polvos Azules, La Asociaciones

de comerciantes de calzado de Caquetá, Conglomerado de reparación y servicios electrónicos de Paruro, etc. y las muchas asociaciones que se formaron también en el interior del país.

Por su parte el especialista de la pequeña empresa, Villarán (2006) en su trabajo para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente", señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de 1 a 4 personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal. Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector micro empresarial.

Por lo que podemos decir que definitivamente diversos criterios para caracterizar a la micro y pequeña empresa. Sin embargo nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites. Y considerando una textual

interpretación de acuerdo a ley, el micro y pequeña empresa incluye el autoempleo o trabajadores independientes.

Seguidamente Domínguez (2013), la investigación titulada como: caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro. Tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las Mype del sector servicios-rubro Restaurantes de la Provincia 16 de Morropón del Departamento de Piura. Periodo 2011, La investigación fue cuantitativa descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 15 microempresas, de una población de 20 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios el 80% es dirigido por personal femenino y el 45% tiene estudios superiores. Asimismo, el 75% obtiene financiamiento del sistema no bancario, obteniendo préstamos de terceros además el 85% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local y capacitaciones para sus trabajadores. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron no recibió capacitación. Como conclusiones obtuvo Quedan descritas las principales características del financiamiento de las Mypes del sector servicio - rubro cevicherías del Distrito de Independencia – Huaraz, año 2011, en cuanto al financiamiento con el 76% (Cuadro N° 07), los propietarios afirmaron que el financiamiento de su negocio fue ajeno y 19 de las 25 empresas estudiadas solicitaron financiamiento para llevar adelante su negocio representando el 76% de la muestra; así mismo el 76% de los propietarios recibieron el crédito para su

negocio, sólo el 16% recibió crédito bancario; el 84% recibió crédito no bancario y el 80% solicitó financiamiento dos veces en el año 2011.

Claros (2015), en su tesis titulada: caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – Rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha Alta – provincia de Chincha, 2014. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de 17 Chincha Alta-provincia de Chincha, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: el 87% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiadas son jóvenes, el 27% son del sexo masculino y el 40% tiene instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPE estudiadas son: El 80% tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 46% tiene trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: El 47% de las MYPE estudiadas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 100% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: El 100% de las MYPE estudiadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos financieros. Respecto a la rentabilidad: El 67% de las MYPE estudiadas afirmó que el crédito otorgado mejoró la rentabilidad de su negocio y el 100% afirmó que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en

los dos últimos años. Como conclusiones Se han descrito las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y ventas de abarrotes de Chincha Alta, año 2014, con el 44% (Cuadro N° 13) los representantes manifestaron que el microcrédito obtenido contribuyó en un 15% en la rentabilidad del negocio; el 76% de los encuestados dijo que dentro de las políticas de tención de las entidades financieras no está al incremento de la rentabilidad del negocio; así mismo el 88% de los propietarios manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en el año 2011; el 76% de los representantes de las Mypes afirmaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

Mejía (2014), en su tesis titulada: el financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y el diseño no experimental. Obteniendo como resultado que el 30% de las Mype cuentan con más de tres años de actividad, que en el 70% de las Mype laboran de dos a cuatro trabajadores, que el 100% se encuentran formalizadas y fueron creadas con el objetivo de obtener ganancias. Que el 80% de los propietarios tiene entre 30 a 50 años de edad, que el 60% son de sexo masculino, que el 40% tiene estudios superiores técnicos completos, que son las Cajas Municipales las que

financian su capital de trabajo en un 70% que han recibido capacitación para administrar el crédito recibido, que el 100% capacita y adiestra a su personal y que su rentabilidad aumentó gracias al financiamiento y capacitación.

Cabe mencionar que Loreño (2013), realizó la investigación Titulada: “Caracterización del Financiamiento y Formalización en las MYPE del sector servicio – rubro hoteles del distrito de Nuevo Chimbote, periodo “2012 - 2013” la metodología de investigación utilizado es cuantitativo y el nivel descriptivo. La muestra poblacional está conformada por 23 micros y pequeñas empresas que representan el 45% de la población en estudio, Llegando a las siguientes conclusiones: La mayoría de las MYPE están dirigidas por representantes cuyas edades oscilan entre 18 a 55 años, que tienen el cargo de gerente. En su mayoría son del sexo femenino con más de 11 17 años en el cargo, quienes en su mayoría son convivientes, con un grado de instrucción superior técnica. Las micro y pequeñas empresas en su mayoría tienen de 11 años a más de actividad en el rubro, cuya mayoría tiene como objetivos obtener ganancias y generar empleo. Los empresarios en su mayoría recurren al financiamiento y solicitaron solo un financiamiento durante el periodo 2012 – 2013, siendo atendidos. La mayoría solicito un importe de 5,001 a más soles con una tasa anual del crédito de 35.1% a más de 52%, a los cuales en su totalidad les genero rentabilidad, habiendo invertido la mayoría en capital de trabajo. La mayoría de las MYPE esta formalizada, a quienes en su totalidad les ha generado beneficios; como acceso al crédito, confianza y garantía, así como seguridad jurídica. Así mismo la mayoría

manifestó que no ha formalizado por los requisitos difíciles y por los costos elevados.

#### **2.5.4 Antecedentes Regionales**

Por su parte, Inga A. (2010), En un estudio realizado en el sector comercio rubro ferretería al por menor, del distrito de Calleria-Pucallpa llega a las siguientes conclusiones: (a) El 88% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 63% son del sexo femenino y el 38% tienen instrucción secundaria completa. (b) El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial; el 88% poseen más de tres trabajadores permanentes y el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio. (c) El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias; el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. (d) El 50% manifestó que no recibió ninguna capacitación; el 50% no precisaron el tema de su capacitación; el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación; el 100% 47 si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% declaró que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas. (e) 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó en los dos últimos años.

#### **2.5.5 Antecedentes Locales**



Pallares (2016), en su tesis titulada “La incidencia de la capacitación en marketing de atracción en las ventas, de la empresa DIMOVIL E.I.R.L del distrito de Callería - Ucayali, refiere; Determinar la incidencia de la capacitación en marketing de atracción en las ventas de la empresa DIMOVIL E.I.R.L del Distrito de Callería, Ucayali, 2016. Material y Método: Con la finalidad de tener un conocimiento sobre la incidencia del marketing en las ventas se ha empleado la técnica de la encuesta, para cuyos efectos se elaboró un cuestionario de 34 preguntas. Se consideró como muestra a 22 trabajadores de la empresa “DIMOVIL E.I.R.L” del Distrito de Callería – Ucayali, cuya asistencia de la empresa se dio en el periodo de agosto a diciembre del 2016 y quienes contestaron a la encuesta brindándonos una visión general de la situación del desempeño laboral de los mismos. Resultados: De los resultados obtenidos del estudio se ha determinado que la implementación de la capacitación en marketing de atracción influye significativamente en las ventas y en el desempeño laboral de los trabajadores de la empresa “DIMOVIL E.I.R.L”, lo cual se vio reflejado en el incremento de las ventas tanto de los equipos prepago y post pago, lográndose un grado de asociación fue 0.587 moderada y  $p= 0,001$  resultando ser altamente significativo con un 1% ( $p<0.01$ ); de otro modo también hubo respuestas inclinadas al valor casi nunca los cuales no influyen en los resultados. Conclusiones: La implementación de un plan de capacitación en marketing de atracción influye significativamente en el incremento de las ventas de los equipos de la empresa “DIMOVIL E.I.R.L”.

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

## **2.6 Bases Teóricas de la investigación**

### **2.6.1 Teorías del Financiamiento**

La Asociación Fondo de Investigadores y Editores (2013a), en “Introducción a la economía, enfoque social”, sostienen que, el financiamiento está ligado a los sectores y/o entidades del sector financiero así como a las normas legales que lo conforman para tal propósito. El sector financiero tienen como función relacionar a los agentes económicos y a través de ellos facilitar financiamiento o medios de pago a las diferentes entidades quienes la requieran. El sistema financiero desde un punto de vista legal está constituido por el sistema bancario, el sistema no bancario y la bolsa de valores.

- **Sistema bancario.** Está constituido por el conjunto de bancos que operan en una economía como intermediarios financieros indirectos.
- **Sistema no bancario.** En el sistema financiero nacional existe un conjunto de entidades financieras cuya característica principal es no poder captar depósitos en cuenta corriente. Esto significa que no pueden crear dinero secundario, como si lo hacen los bancos por medio de las cuentas corrientes.

### **2.6.3 Teorías de la Capacitación**

La capacitación en el trabajo no puede escapar al concepto de la educación continua, que pueda significar un verdadero proceso de aprendizaje y un cambio de actitudes del individuo, en beneficio de una mayor y mejor capacidad de conocimiento, ya que quien aprende es un agente que genera su propia información, para ratificar o rectificar sus acciones, sus hábitos y comprender en forma más real su ubicación en el contexto social en el que se encuentra inmerso.

#### **La teoría del capital humano**

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

e influyente en todos los niveles jerárquicos, conformando un equipo calificado y adecuado capaz de influir en las decisiones de la empresa, según las necesidades y objetivos de ésta.

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

✓ **Estándares para la capacitación:**

- *Recursos materiales:* Son los útiles que el trabajador necesita para realizar su trabajo.

- *Actividades:* Son los quehaceres que se llevan a cabo para lograr un trabajo productivo, creativo y útil.

- *Índices de eficiencia:* Algunos quehaceres que se pueden contar sobre todo en personal operativo.

- *Requerimientos:* son los requisitos tales como nivel de escolaridad, experiencia, edad, sexo, etc. que solicitan para que desempeñes un puesto.

- *Ambiente de trabajo físico*: Es todo aquello que involucra al trabajador y a su puesto de trabajo por ejemplo: Luz, color, ambiente de trabajo ruido.

- *Medidas de seguridad*: Son aquellos factores que hay que cuidar para que no se provoquen accidentes de trabajo.

✓ **Procesos de la capacitación:**

- *Analizar las necesidades*. Identifica habilidades y necesidades de los conocimientos y desempeño.

- *Diseñar la forma de enseñanza*: Aquí se elabora el contenido del programa folletos, libros, actividades. Etc.

- *Validación*: Aquí se eliminan los defectos del programa y solo se presenta a unos cuantos pero que sean representativos.

- *Aplicación*: Aquí se aplica el programa de capacitación

- *Evaluación*: Se determina el éxito o fracaso del programa.

### **2.6.3 Teoría de la rentabilidad**

Ferruz (2000), manifiesta “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”; que la rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera.

#### **Tipos de Rentabilidad**

##### **La rentabilidad económica:**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas

posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

### **Rendimiento del patrimonio (ROE)**

Rendimiento del Patrimonio o Rentabilidad Financiera (RF), es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La RF puede considerarse así una medida de rentabilidad más apropiada para los accionistas o propietarios que la RE, y de ahí que sea el indicador de rentabilidad para los directivos que buscan maximizar en interés de los propietarios tomando en cuenta lo importante que es el rendimiento del patrimonio neto financiero .

Una RF insuficiente supone una limitación a nuevos fondos propios tanto porque es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa como porque restringe la financiación externa. La RF es la capacidad de generar recursos con sus capitales propios, de forma que medida en %, diría el porcentaje de beneficios neto que se obtendrá con cada 100 u.m. de Patrimonio Neto de la empresa.

$$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

## Neto Patrimonial

Este ratio también se denomina ROE (del inglés return on equity, rentabilidad del capital propio). La rentabilidad financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, el ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. A medida que el valor del ratio de rentabilidad financiera sea mayor, mejor será ésta.

## **2.7 Marco Conceptual**

### **2.7.1 Definición del Financiamiento**

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

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

### **2.7.2 Definición de la Capacitación**

Se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

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

### **2.7.3 Definición de las micro y pequeñas empresas**

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

- **Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial** La presente ley 30056 tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas. Modificación de la denominación del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR Modifícase la denominación “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: “Texto Único Ordenado de



la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”. Confrontar con el Artículo 2 del Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 diciembre 2013. Artículo 11. Modificación de los artículos 1, 5, 14 y 42 del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial Modifícanse los artículos 1, 5, 14 y 42 del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, en los siguientes términos: “Artículo 1.- Objeto de Ley La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

- **Artículo 5.-** Características de las micro, pequeñas y medianas empresas Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales: Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT. El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser

determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

- **Artículo 14.- Promoción de la iniciativa privada:** El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de capacitación y asistencia técnica de las micro, pequeñas y medianas empresas. El reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales en beneficio de las instituciones privadas que brinden capacitación, asistencia técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría, entre otros, a las micro, pequeñas y medianas empresas. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en coordinación con el Ministerio de la Producción y el sector privado, identifica las necesidades de capacitación laboral de la micro, pequeña y mediana empresa, las que son cubiertas mediante programas de capacitación a licitarse a las instituciones de formación pública o privada. Los programas de capacitación deben estar basados en la normalización de las ocupaciones laborales desarrolladas por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en coordinación con el Ministerio de la Producción. Mediante decreto supremo, refrendado por el Ministro de Trabajo y Promoción del Empleo y el Ministro de la Producción, se establecen los criterios de selección de las instituciones de formación y los procedimientos de normalización de ocupaciones laborales y de certificación de los trabajadores. El Ministerio de

Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

- **Artículo 42.- Naturaleza y permanencia en el Régimen Laboral Especial:**

El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa. La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral. Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda.” Confrontar con el Artículo 2 del Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 diciembre 2013.

- **Artículo 14. Uso de la factura negociable.** En toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios en las que las micro, pequeña y mediana empresa emitan electrónicamente o no facturas comerciales, deben emitir la copia adicional correspondiente al título valor Factura Negociable para efectos de su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, de acuerdo con las normas aplicables, sin que dicha copia tenga efectos tributarios. Lo señalado en el párrafo anterior es sin perjuicio de las disposiciones contenidas en la Ley 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, en lo que esta no se oponga a la presente Ley. Artículo derogado

por la Única Disposición Complementaria Derogatoria de la Ley N° 30308, publicada el 12 marzo 2015.

- Confrontar con la Primera Disposición Complementaria Modificatoria del Decreto Legislativo N° 1269, publicado el 20 diciembre 2016, el mismo que entró en vigencia el 1 de enero de 2017 siendo estas las disposiciones correspondientes.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo de investigación**

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

#### **Nivel de investigación de la tesis**

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

#### **Diseño de la investigación**

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

**M** ----- **O** Dónde:

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

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

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

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

### 3.2. El universo y muestra

**Población:** La población se constituyó por 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

**Muestra:** Se tomó una muestra de 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.

### 3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
"Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas"	Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.”	distrito de Callería, 2018.	Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

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

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

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



		financiamiento y la capacitación recibidos	
--	--	--	--

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia

			Generar ingresos para la familia Otros: especificar.
--	--	--	---

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

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomó como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las

variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

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

**Técnica:** Se utilizó la técnica de la encuesta.

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

#### **Procedimientos de recolección de datos**

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

#### **Plan de análisis de los datos**

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

- **Matriz de Consistencia**

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

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

<p>rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018”</p>	<p>distrito de Callería, 2018?</p>	<p>comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra</p>				
---	------------------------------------	---	--	--	--	--

		y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018				
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p> <p>Número de</p> <p>Trabajadores</p>	<p><b>Razón:</b></p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p> <p><b>Razón:</b></p> <p>01</p> <p>06</p> <p>15</p> <p>16 – 20</p> <p>Más de 20</p> <p><b>Nominal:</b></p> <p>Maximizar ganancias</p>

			Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el crédito Entidad que le otorgo el crédito Tasa de interés cobrado por el crédito Crédito oportuno Crédito inoportuno Monto del crédito: Suficiente	<b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si <b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria <b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria <b>Cuantitativa:</b> Especificar <b>Nominal:</b> Si		

			Insuficiente	<b>Nominal: Si</b>
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	<b>Nominal: Si</b> <b>Nominal: Si</b>



## 6.9 Principios éticos

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

- **Respeto por las personas.** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

- **Beneficencia.** “La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el

interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

- **Justicia.** “El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios”. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno. Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

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

#### IV. RESULTADOS

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

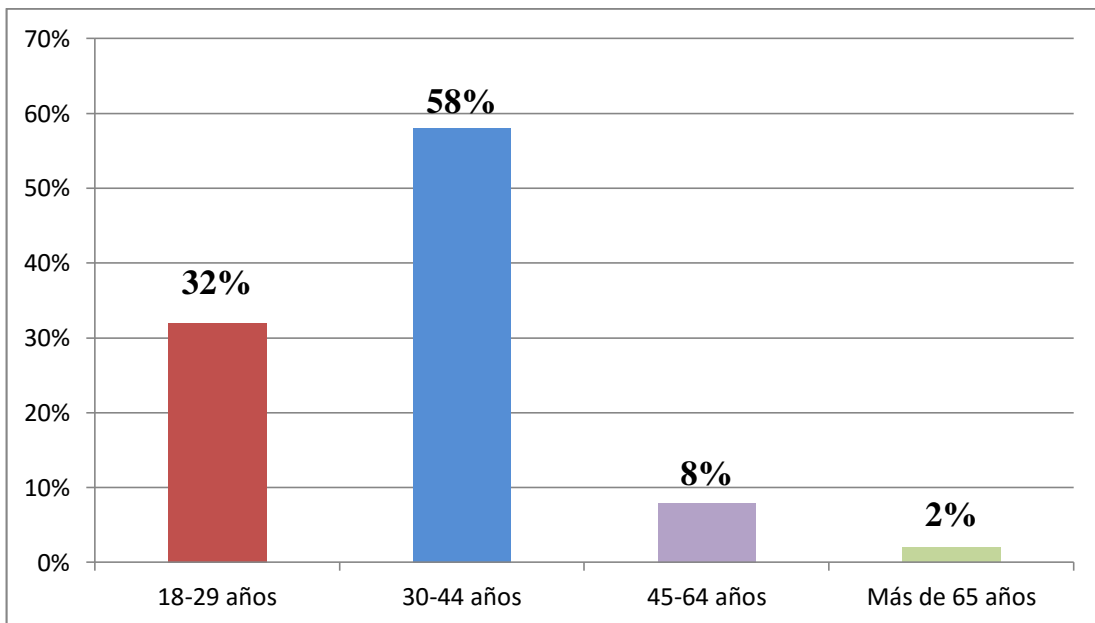
##### 1) Tabla N°1

**Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018**

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	19	32%
30-44 años	35	58%
45-64 años	5	8%
Más de 65 años	1	2%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N°1**



**Figura 1.** Edad de los representantes legales de las mypes

En la tabla y figura N°1 se observa que la edad de los representantes, el 58% tiene entre 30\_44 años, el 32% tiene entre 18\_29 años, mientras que el 8% sostiene que oscila entre 45\_64 años y solo el 2% son mayores de 65 años.

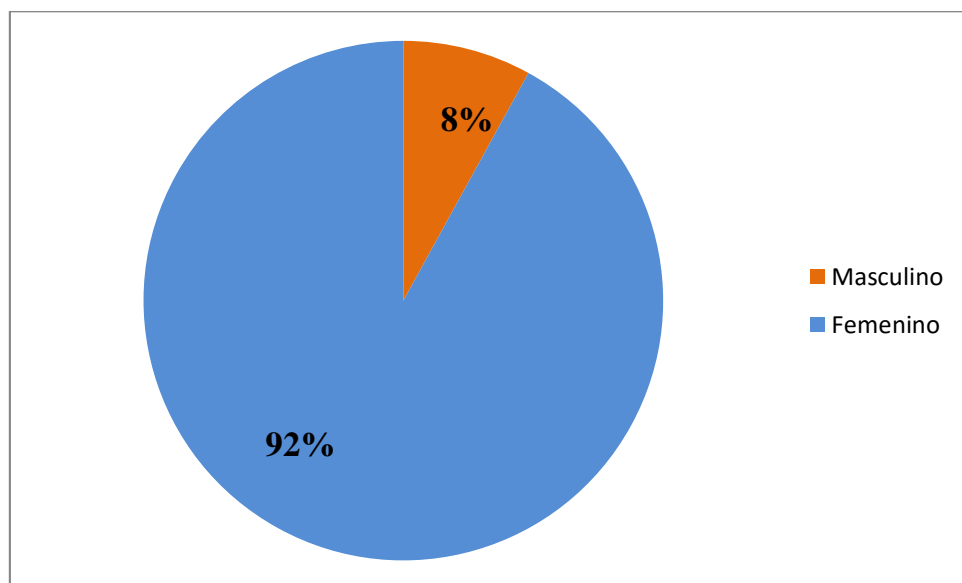
## 2) Tabla N°2

**Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018**

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	5	8%
Femenino	55	92%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Grafico N°2



**Figura 2. Sexo de los representantes legales**

En la tabla y figura N°2 se observa que el 92% son de sexo femenino mientras que solo el 8% son masculino.

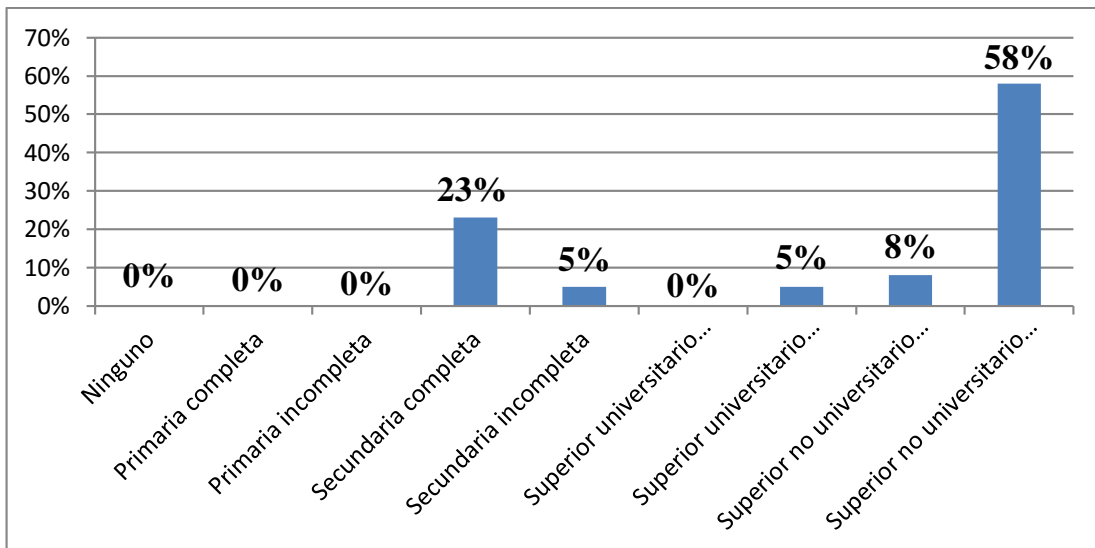
### 3) Tabla N°3

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

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	14	23%
Secundaria incompleta	3	5%
Superior universitario completa	0	0%
Superior universitario incompleta	3	5%
Superior no universitario completa	5	8%
Superior no universitario incompleta	35	58%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Grafico N°3



**Figura 3. Grado de instrucción de los representantes de las mypes**

En la tabla y figura N°3 se observa que el 58% tiene el grado de Superior no Universitario incompleto, el 23% tiene Secundaria completa, el 8% Superior no Universitaria Completa y el 5% Secundaria incompleta y Superior Universitaria Incompleta.

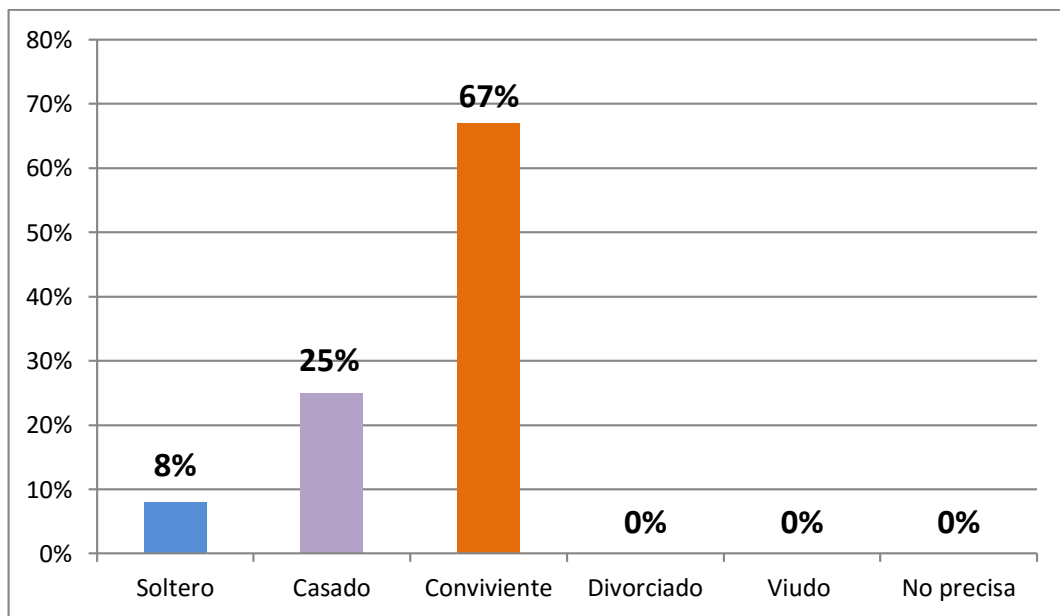
#### 4) Tabla N°4

**Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018**

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	5	8%
Casado	15	25%
Conviviente	40	67%
Divorciado	0	0%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

#### Grafico N°4



**Figura 4. Estado civil de los representantes legales**

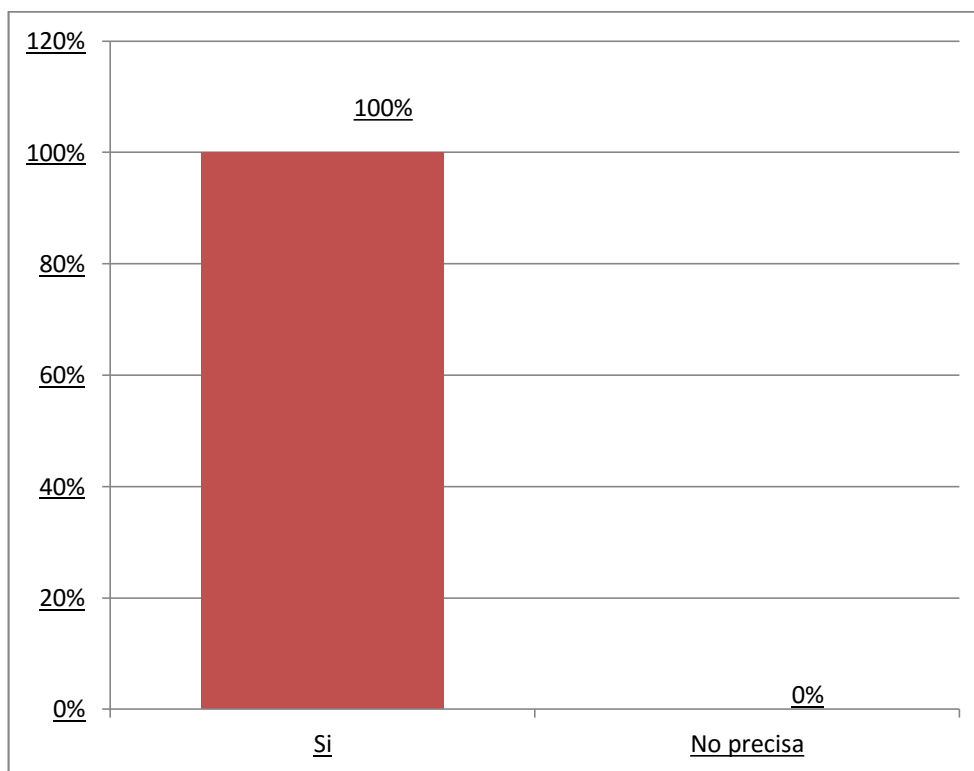
En la tabla y figura N°4 se observa que el 67% son convivientes, el 25% son casados y solo el 8% son solteros.

## 5) Tabla N°5

**Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018**

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Comerciante	60	100%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

## Grafico N°5



**Figura 5. Profesión u ocupación de los representantes legales**

En la tabla y figura N°5 se observa que el 100% se dedica al comercio, quedando demostrado que están enfocados netamente al rubro.

## CARACTERISTICAS DE LAS MYPES:

### 6) Tabla N°6

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	5	8%
03 años	10	17%
Más de 03 años	45	75%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

Grafico N°6

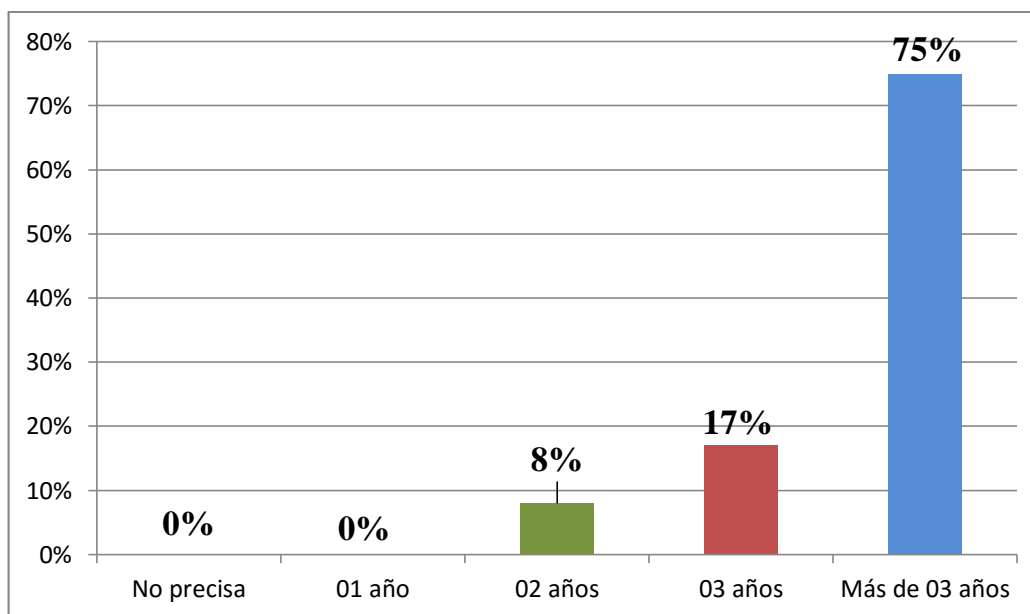


Figura 6. Tiempo en el que se dedica al rubro empresarial.

Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 75% se dedica hace mas de 3 años, mientras que solo el 17% oscila entre 3 años y solo el 8% menciona que se dedica hace 2 años.



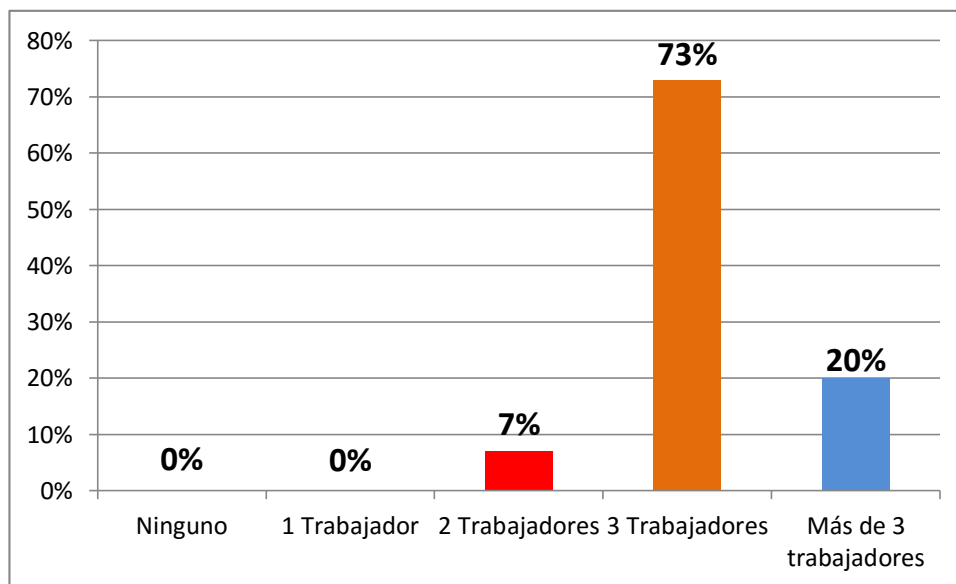
## 7) Tabla N°7

**Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018**

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	0	0%
2 Trabajadores	4	7%
3 Trabajadores	44	73%
Más de 3 trabajadores	12	20%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

## Grafico N°7



**Figura 7. Número de trabajadores permanentes de las mypes.**

En la tabla y figura N°7 se observa que el 73% afirma que cuenta con al menos 3 trabajadores, el 20% menciona que existen días que se necesita más de 3 trabajadores mientras que solo el 7% refiere que solo necesita 2 trabajadores.

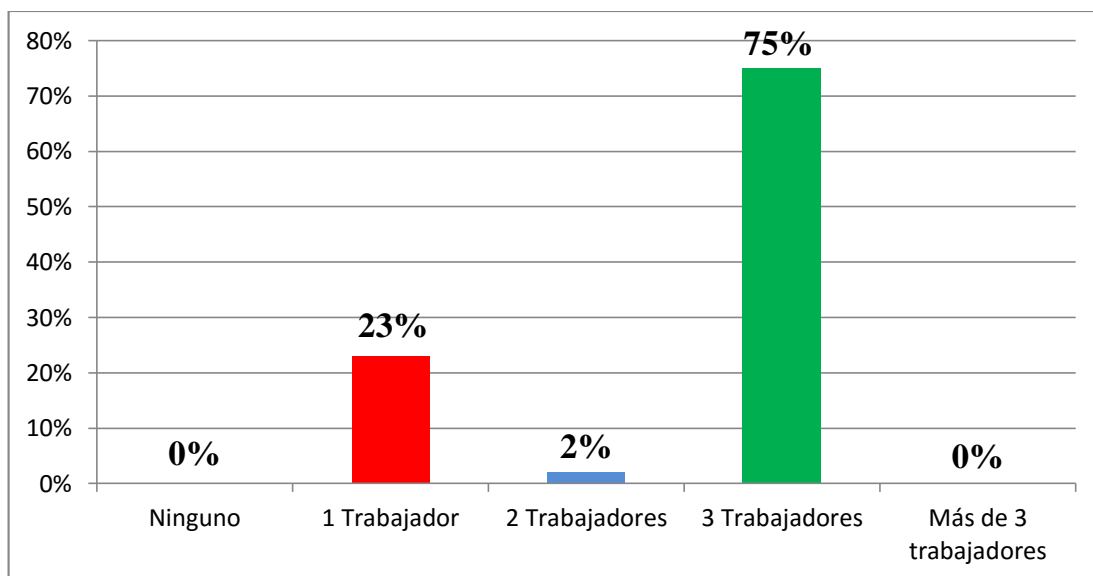
## 8) Tabla N°8

Número de trabajadores Eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	14	23%
2 Trabajadores	1	2%
3 Trabajadores	45	75%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

Gráfico N°8



*Figura 8. Número de trabajadores eventuales de las mypes*

En la tabla y figura N°8 se observa que el 75% tiene al menos 3 trabajadores eventuales mientras que el 23% afirma que solo necesita 1 trabajador y solo el 2% afirma requerir mínimo 2 trabajadores.

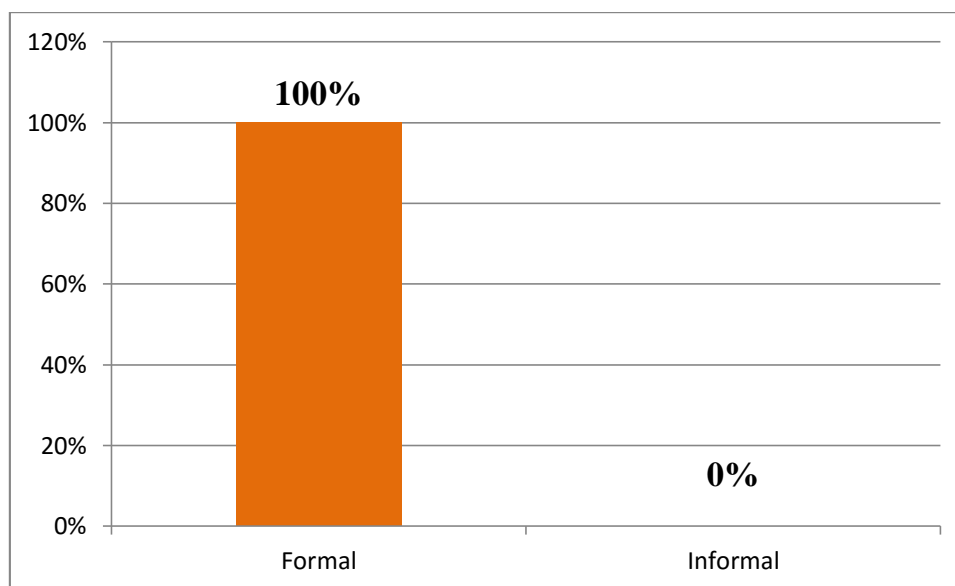
## 9) Tabla N° 9

### Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	60	100%
Informal	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°



**Figura 9. Formalidad de las mypes.**

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

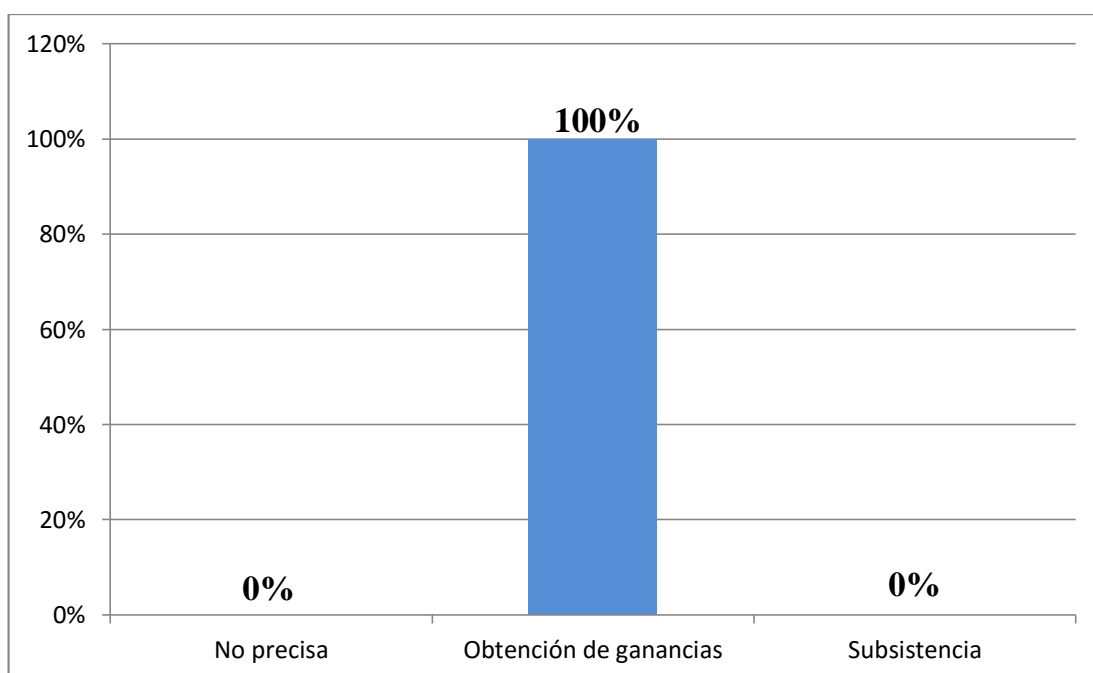
## 10) Tabla N°10

**Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018**

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Obtención de ganancias	60	100%
Subsistencia	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

## Grafico N°10



**Figura 10. Motivos de formación de las mypes**

Según la tabla y figura N°10 se observa que el 100% afirma que es la obtención de ganancias siendo la principal prioridad de las empresas.

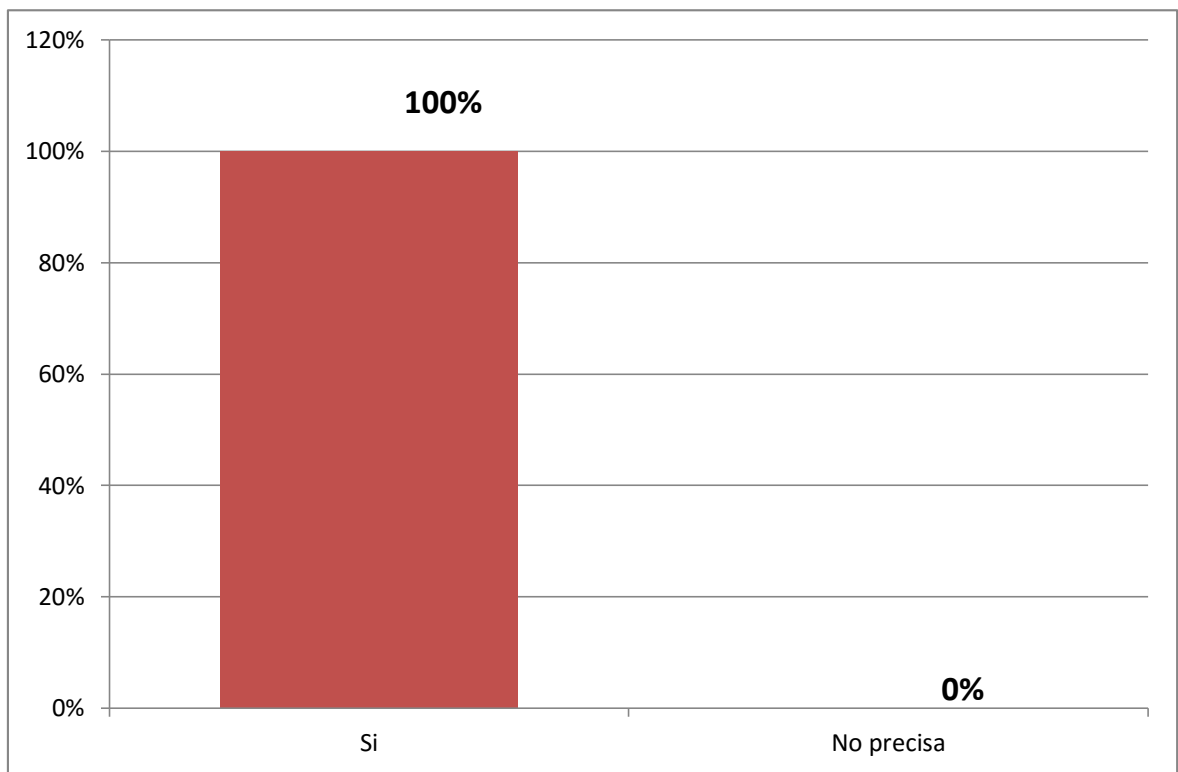
### 11) Tabla N° 11

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

Ubicación	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfica N°11



**Figura 11. Ubicación estratégica**

En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, que permita a los usuarios tener opciones para el consumidor.

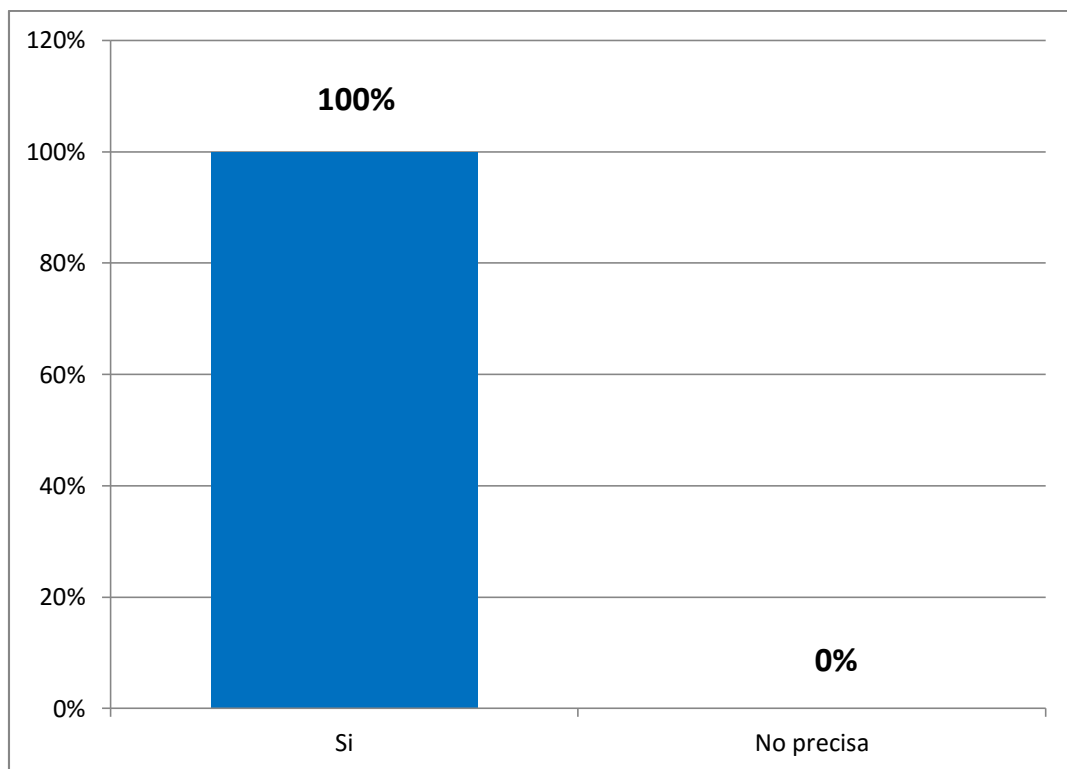
## 12) Tabla N° 12

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

Tecnología Avanzada	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfica N°12



**Figura 12. Aplicación de tecnología avanzada**

En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que la aplicación de tecnología es importante ya que permite que los clientes puedan sentirse cómodos con la atención brindada y puedan disfrutar de la hospitalidad.

## FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

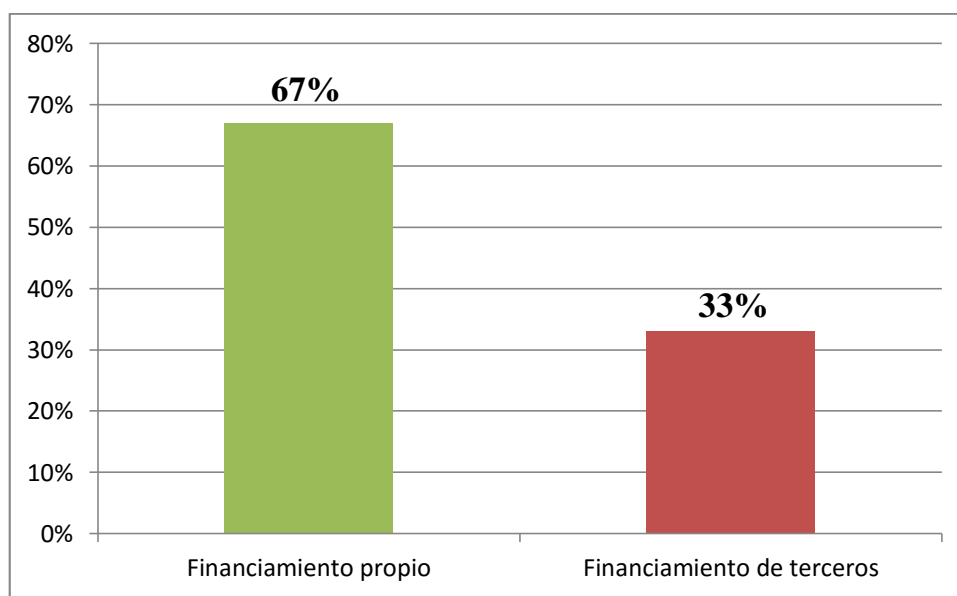
### 13) Tabla N°13

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	40	67%
Financiamiento de terceros	20	33%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N°13**



**Figura 13. Como financia su actividad productiva**

Según se observa en la tabla y gráfico N°13 se observa que, el 67% menciona haber recurrido a financiamiento propio ya que cuentan con la economía necesaria mientras que solo el 33% menciona que obtuvieron un financiamiento de terceros ante la necesidad y las circunstancias.

#### 14) Tabla N°14

Si el financiamiento es de terceros: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	35	58%
Entidades no bancarias	25	42%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

Grafico N°14

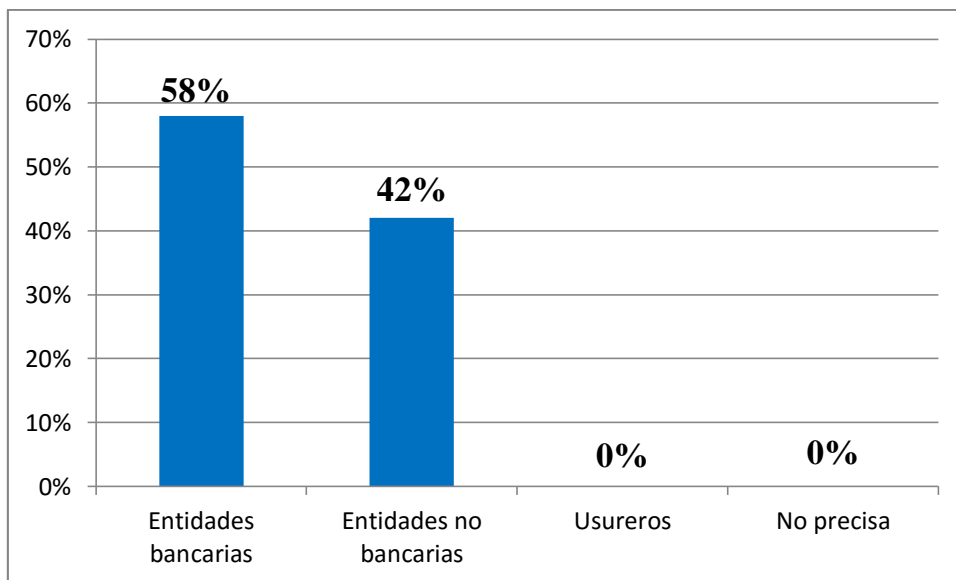


Figura 14. Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades

En la tabla y figura N°14 se observa que el 58% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 42% fueron en Entidades no Bancarias considerando las que brindaron las mayores facilidades financieras.



### 15) Tabla N°15

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

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	53	88%
Entidades no bancarias	7	12%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

Grafico N°15

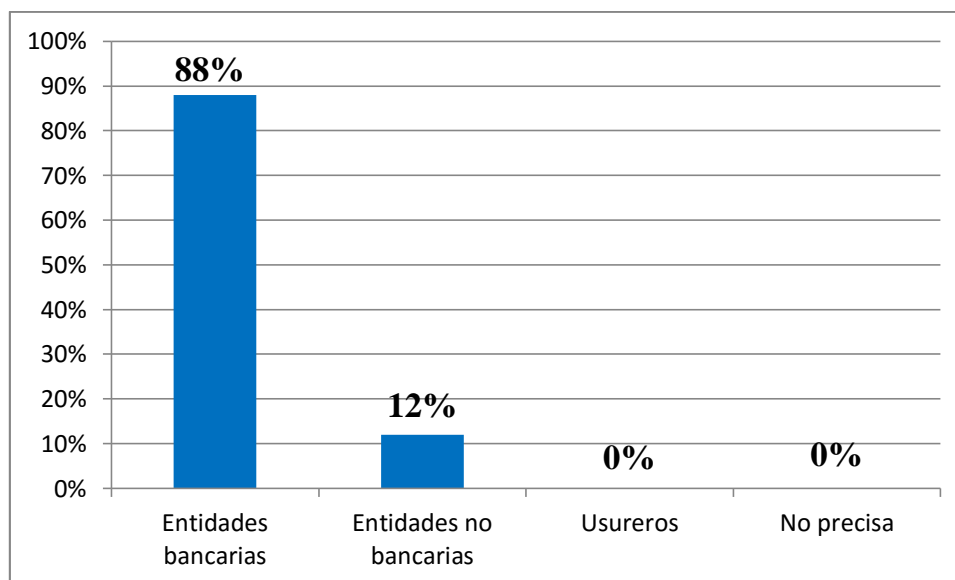


Figura 15. Entidades financieras que le dieron mayores facilidades de crédito

En la tabla y figura N° 15 se observa que el 88% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias mientras que solo el 12% fueron en las Entidades no Bancarias.

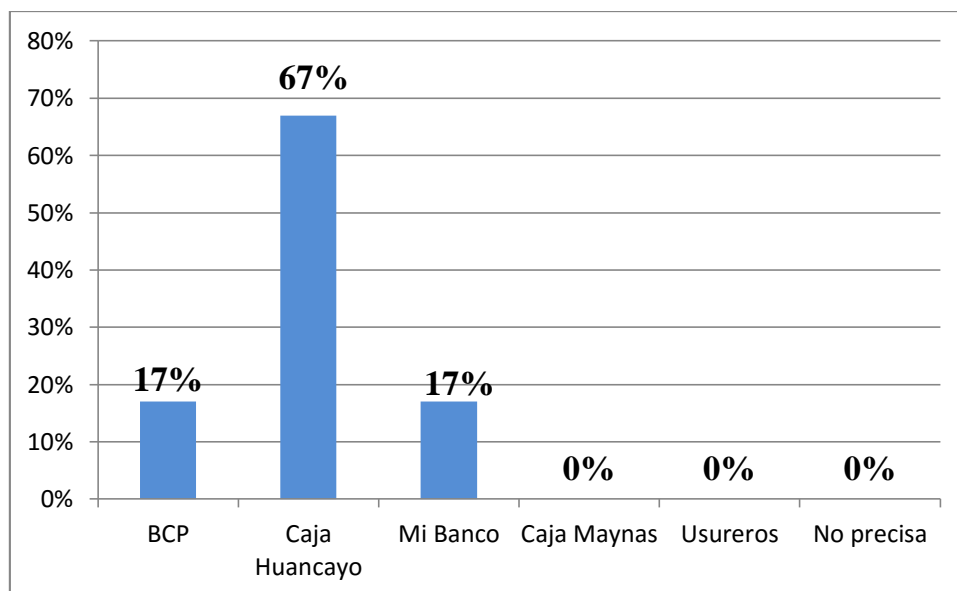
## 16) Tabla N°16

### ¿Nombre de la Institución financiera?

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	10	17%
Caja Huancayo	40	67%
Mi Banco	10	17%
Caja Maynas	0	0%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N° 16



**Figura 16. Nombre de la Institución Financiera**

En la tabla y figura N° 16 se observa que el 67% lo solicito en Caja Huancayo, el 17% lo solicito en Mi Banco y BCP siendo las entidades financieras más confiables.

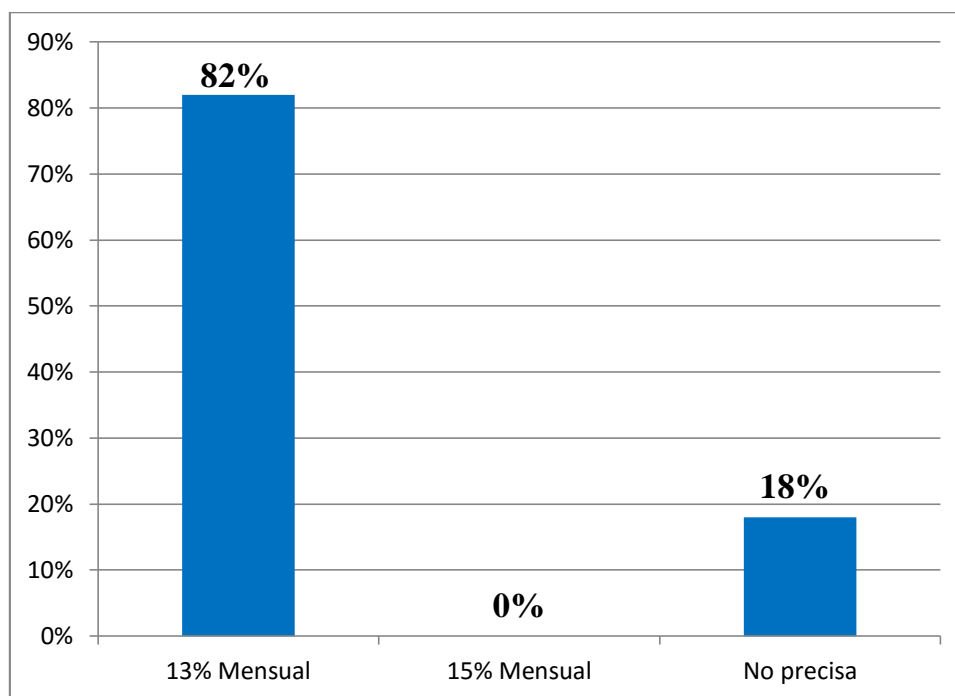
## 17) Tabla N° 17

¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
13% Anual	49	82%
15% Anual	0	0%
No precisa	11	18%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

## Grafico N° 17



*Figura 17. Tasa de interés de pago.*

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

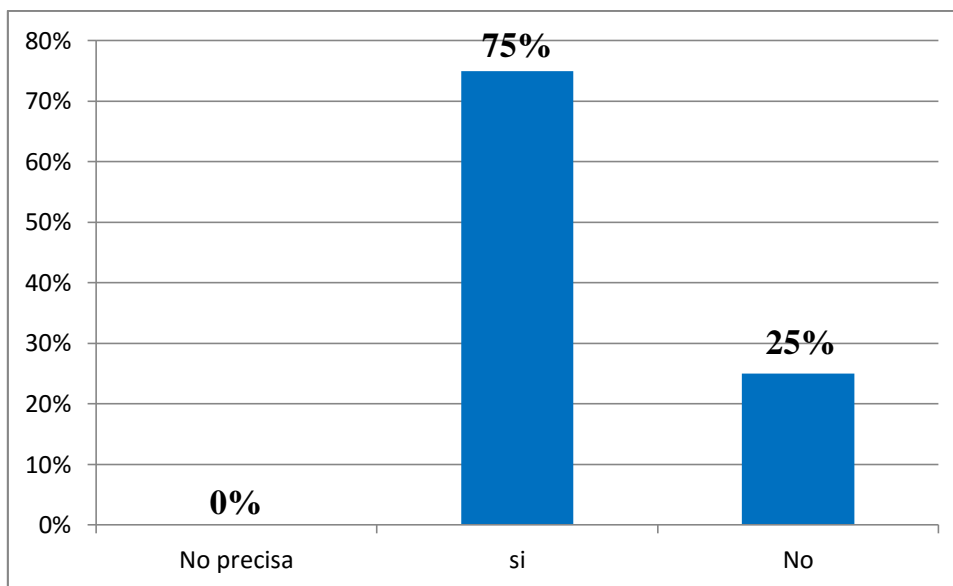
## 18) Tabla N°18

¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
si	45	75%
No	15	25%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°18



**Figura 18.** Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.

Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 75% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 25% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.

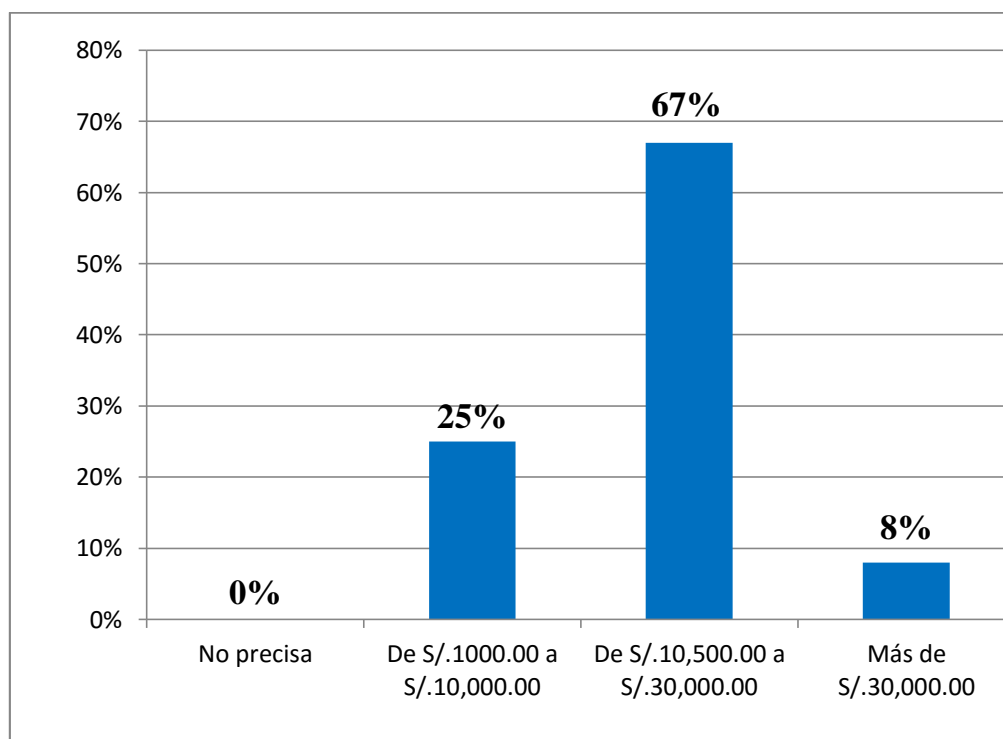
**19) Tabla N° 19**

**¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

<b>Monto del crédito solicitado</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	15	25%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	40	67%
Más de S/.30,000.00	5	8%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N° 19**



**Figura 19. Monto promedio del crédito otorgado.**

Se observa que en la tabla y figura N°19 el 67% solicito un monto aproximado entre s/.10,500\_s/.30.000, el 25% solicito entre s/.1.000\_s/.10.000 así mismo existe un 8% que menciona que lo solicitó más de S/.30.000.

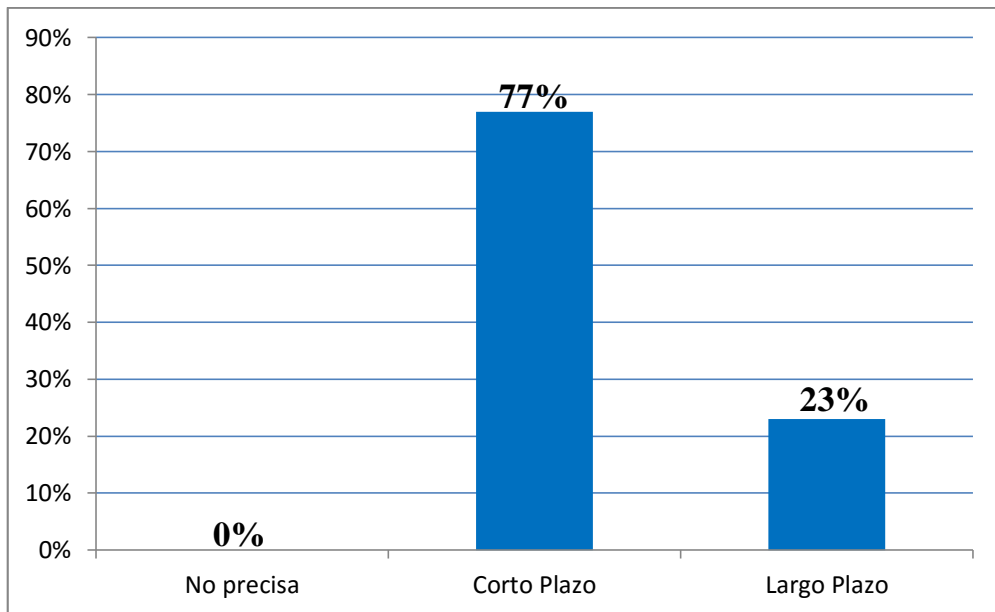
## 20) Tabla N°20

### ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	46	77%
Largo Plazo	14	23%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°20



**Figura 20. Tiempo del crédito solicitado.**

En la tabla y figura N° 20 se observa que el 77% lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 23% lo realizo a largo Plazo frente a la necesidad.

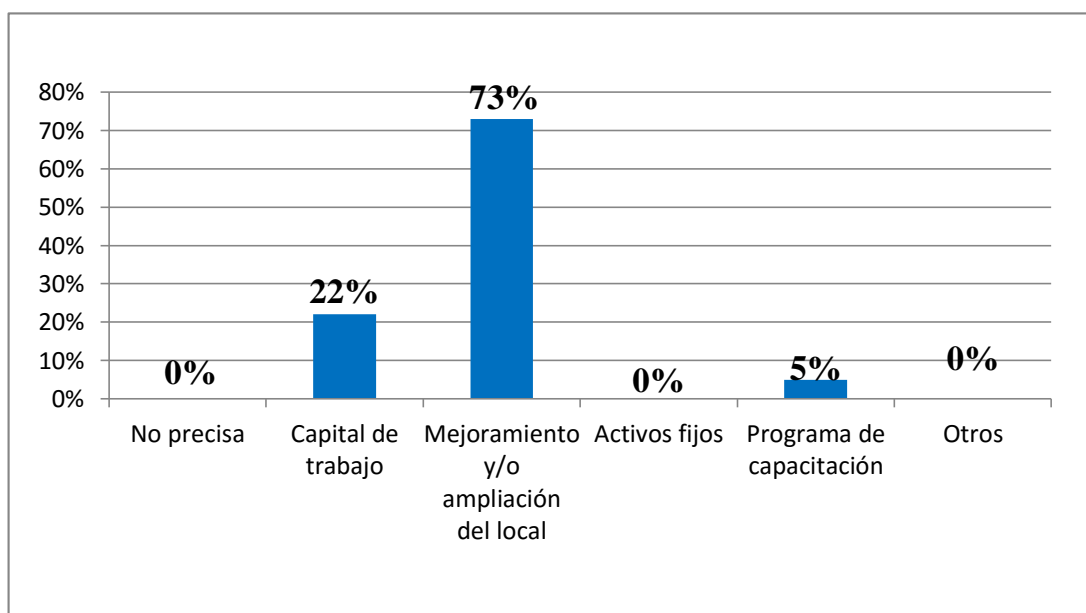
## 21) Tabla N°21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	13	22%
Mejoramiento y/o ampliación del local	44	73%
Activos fijos	0	0%
Programa de capacitación	3	5%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

## Grafico N° 21



**Figura 21.** En que fue invertido el crédito otorgado.

Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 73% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación de local, el 22% lo realizó en Capital de Trabajo y solo el 5% Programa de capacitación.

## DE LA CAPACITACION A LAS MYPES:

### 22) Tabla N°22

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

Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	9	15%
No	51	85%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

Gráfico N° 22

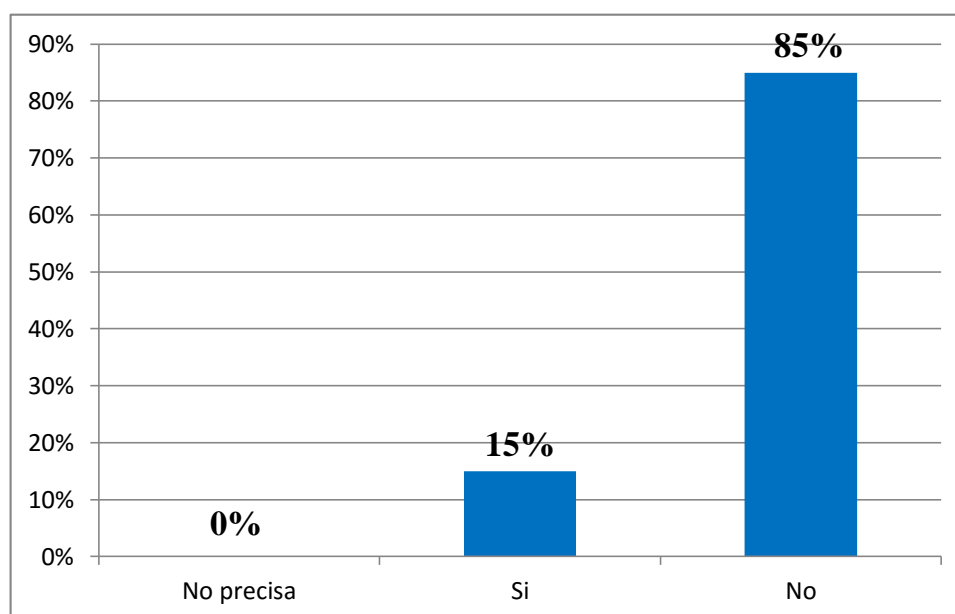


Figura 22. La capacitación para el otorgamiento de crédito financiero

En la tabla y figura N° 22 se observa que el 85% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero siendo algo preocupante mientras que solo el 15% si busco un asesoramiento personalizado.



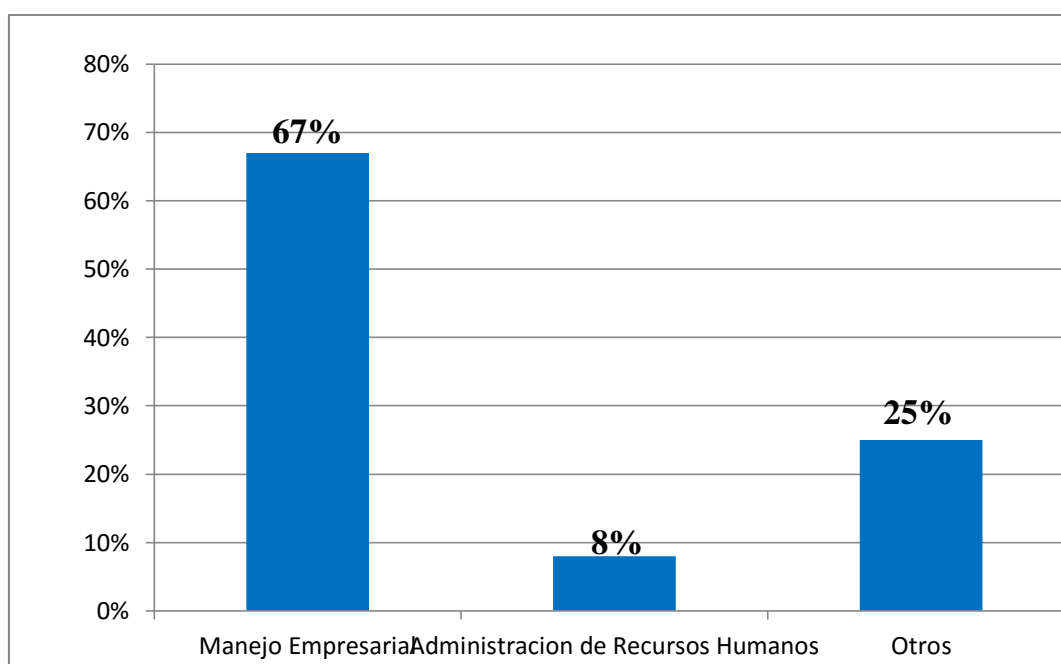
### 23) Tabla N° 23

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

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	40	67%
Administración de Recursos Humanos	5	8%
Otros	15	25%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°23



**Figura 23. Cursos de capacitación en los que participo.**

En la tabla y figura N° 23 se observa que el 67% afirma que tuvo capacitación en Manejo empresarial mientras que el 25% lo habría realizado en otros temas relacionados a la necesidad empresarial finalmente solo el 8% lo habría realizado en Adm. De Recursos humanos.

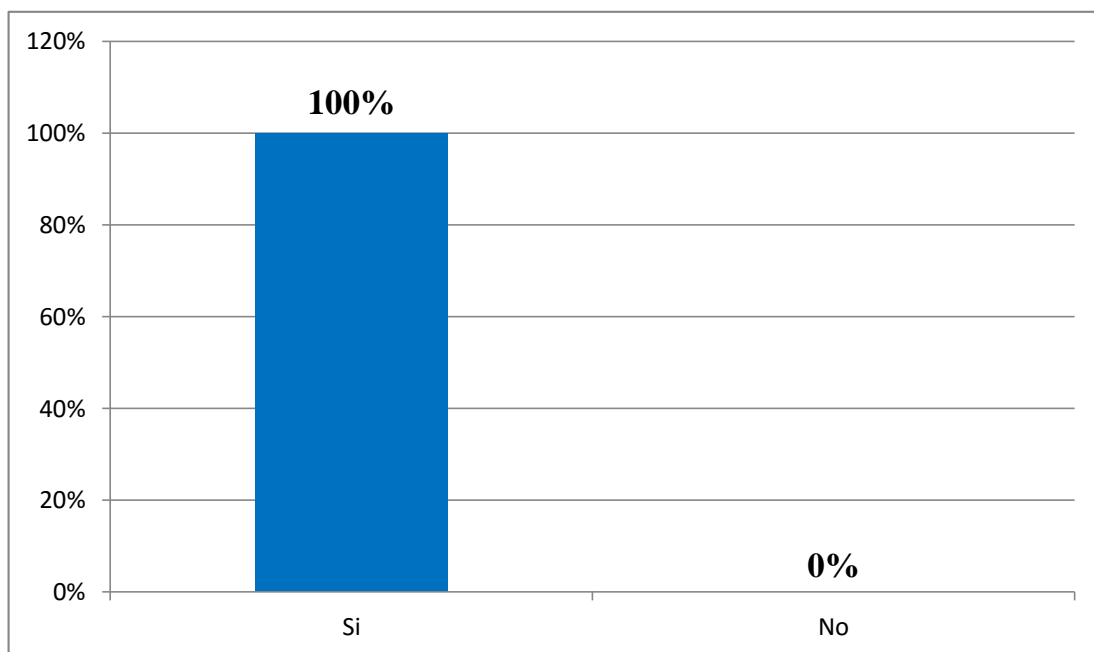
## 24) Tabla N° 24

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

La rentabilidad de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°24



**Figura 24. El personal ha recibido alguna capacitación.**

En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación con la finalidad de mejorar las aptitudes de los trabajadores.

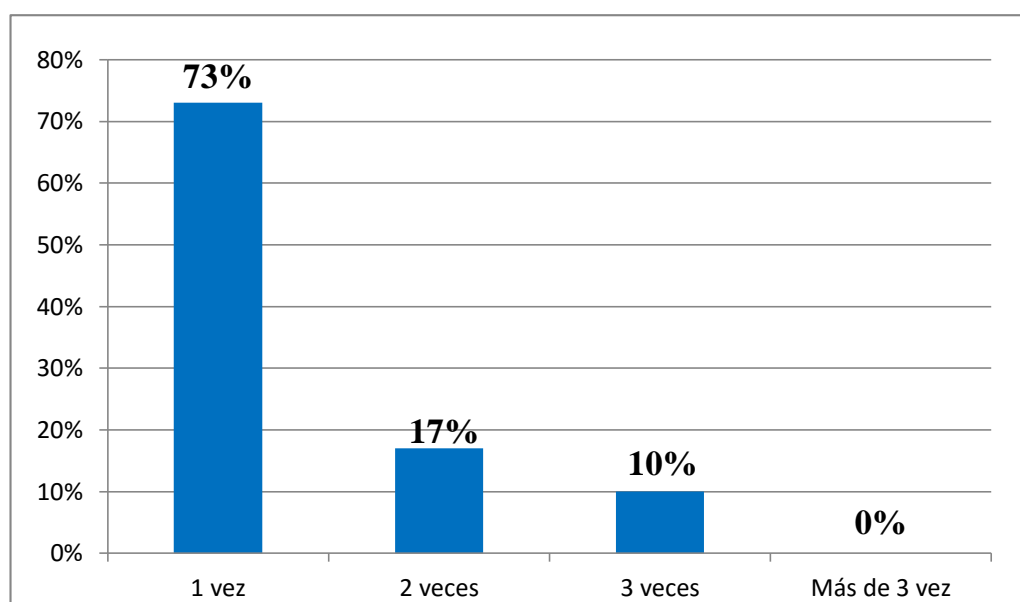
## 25) Tabla N° 25

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

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	44	73%
2 veces	10	17%
3 veces	6	10%
Más de 3 vez	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N° 25



**Figura 25. Cursos de capacitación en los últimos años**

En la tabla y figura N° 25 se observa que el 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 17% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 10% confirma que se capacitó al menos 3 veces.

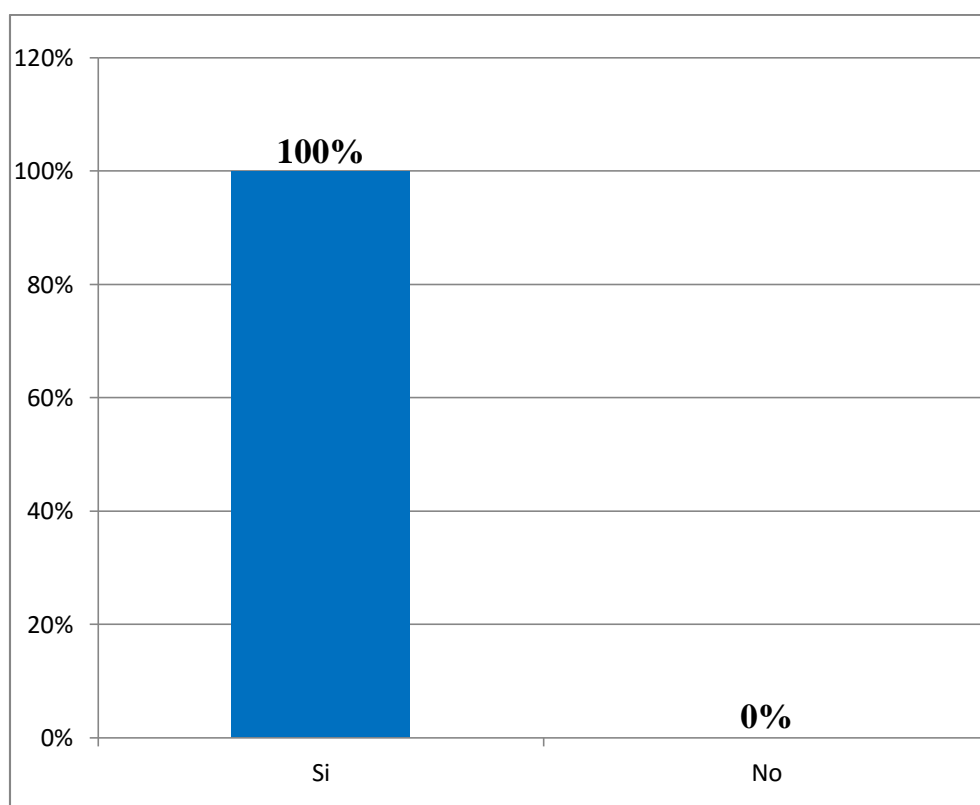
## 26) Tabla N° 26

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

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N° 26



**Figura 26. La capacitación como empresario es una inversión.**

En la tabla y figura N° 26 se observa que el 100% considera muy importante la capacitación y se puede desarrollar las aptitudes de los trabajadores para una mejor atención.

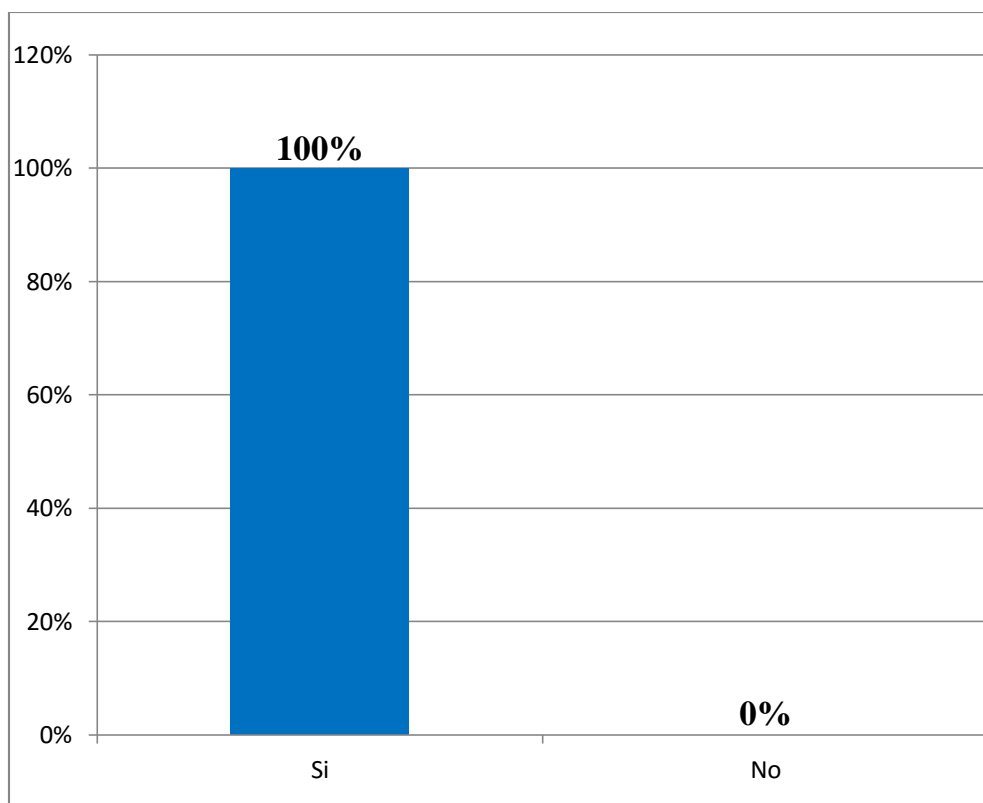
## 27) Tabla N° 27

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

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°27



**Figura 27. La capacitación relevante para la empresa**

En la tabla y figura N° 27 se observa que el 100% considera relevante la capacitación, teniendo como finalidad mejorar el desempeño de los trabajadores.

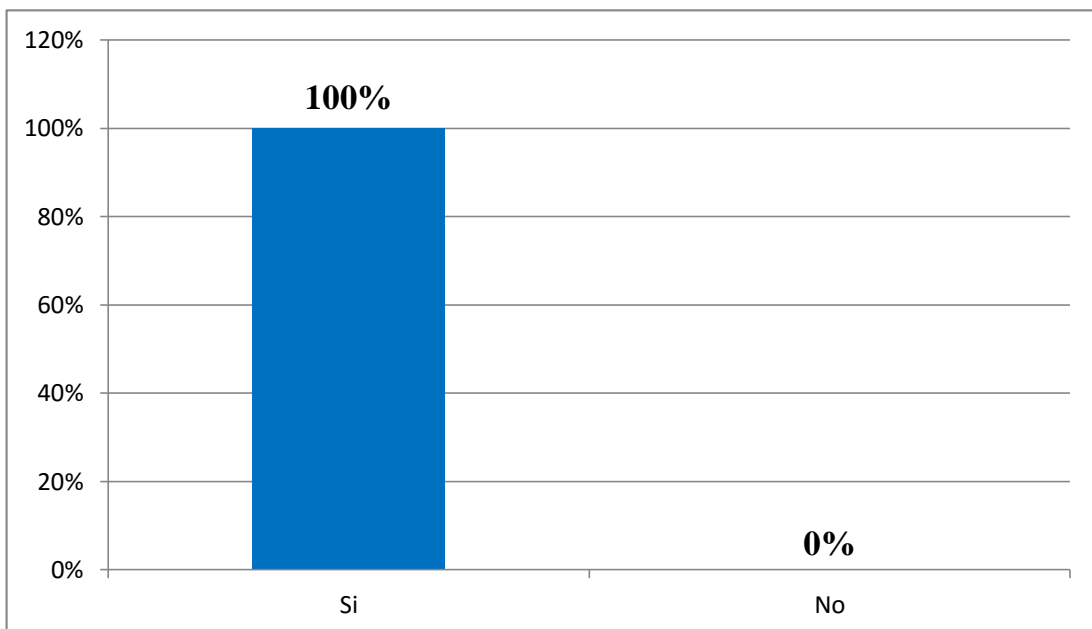
## 28) Tabla N°28

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

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfica N° 28



**Figura 28. La capacitación le genera beneficios**

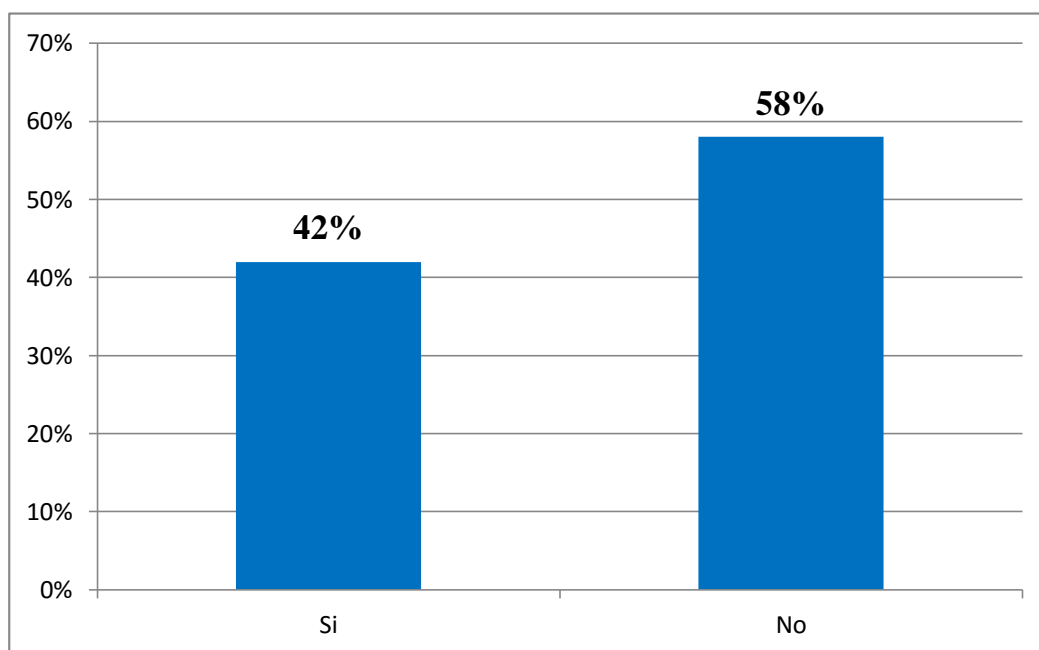
En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona las capacitaciones mejoran el rendimiento de los trabajadores y la imagen empresarial de la atención.

## 29) Tabla N°29

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

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	42%
No	35	58%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

**Gráfica N° 29**



**Figura 29. Ha brindado capacitación en el presente año.**

En la tabla y figura N° 29 se observa que el 58% menciona que no ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 42% afirma haber programado durante el presente año.

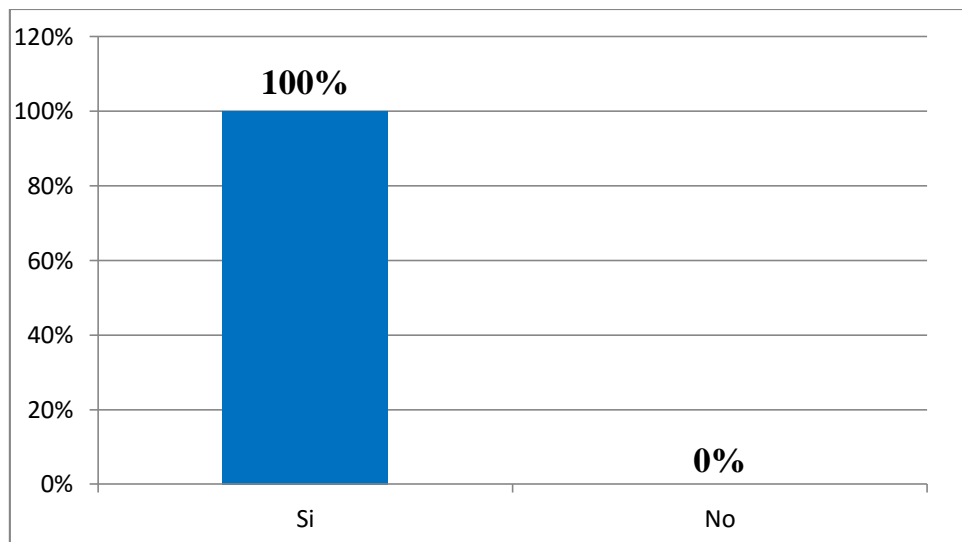
### 30) Tabla N° 30

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

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfica N° 30



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

En la tabla y figura N°30 se observa que el 100% menciona haber estar enfocada a la necesidad empresarial siendo un pilar fundamental dentro de la organización.



## RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

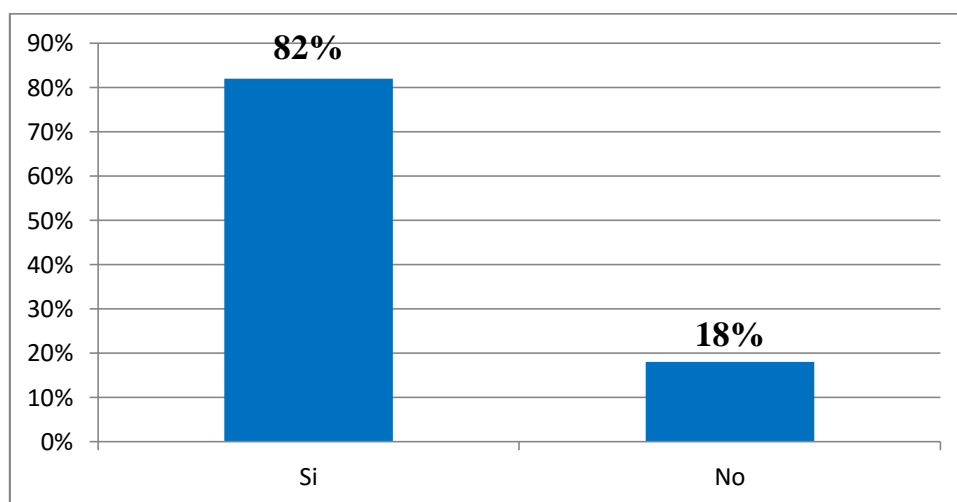
### 31) Tabla N° 31

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

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	49	82%
No	11	18%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°31**



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

En la tabla y figura N° 31 se observa que el 82% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 18% menciona que no mejoró.

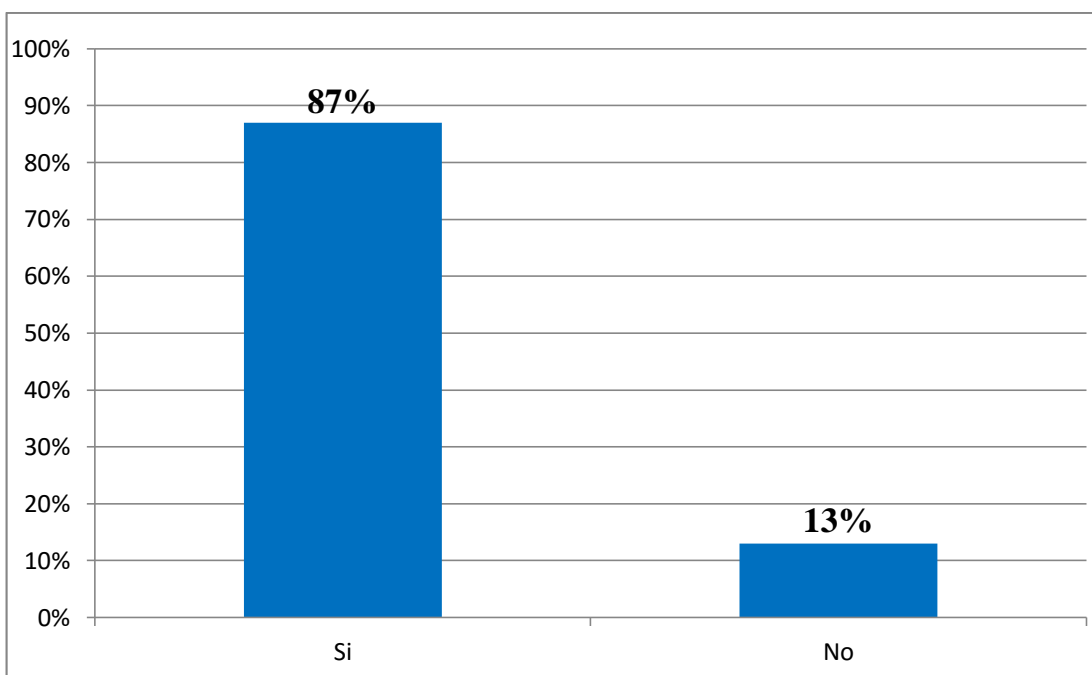
### 32) Tabla N°32

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

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	52	87%
No	8	13%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°32



**Figura 32. La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa**

En la tabla y figura N°32 se observa que el 87% menciona que ha mejorado la rentabilidad generando una mejor rentabilidad, mientras que solo un 13% afirma que no ha habría generado las expectativas esperadas.

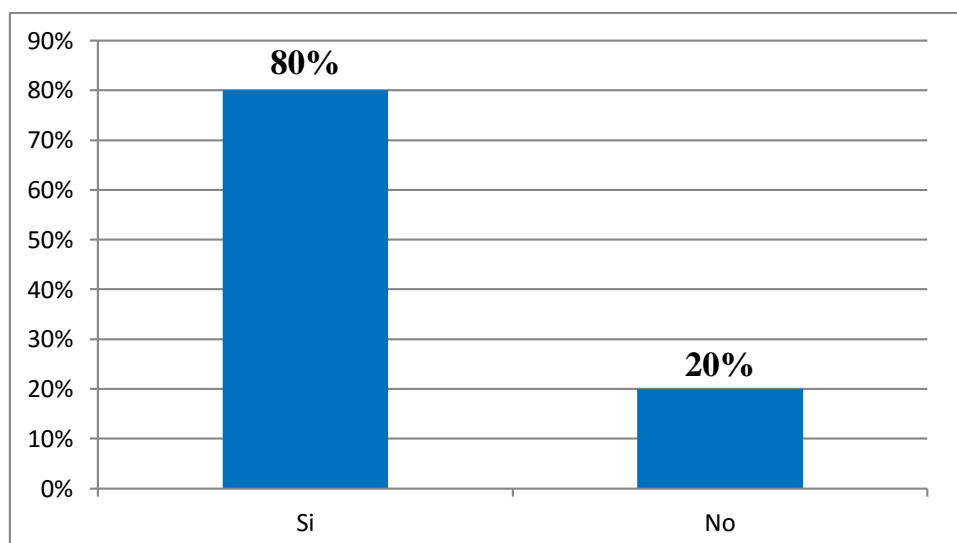
### 33) Tabla N° 33

En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	48	80%
No	12	20%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N° 33



*Figura 33. Fue mejor la rentabilidad de su empresa.*

En la tabla y figura N° 33 se observa que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado y que genero las expectativas esperadas, mientras que solo el 20% menciona que no lo fue y consideran que no se aplicaron adecuadamente los recursos.

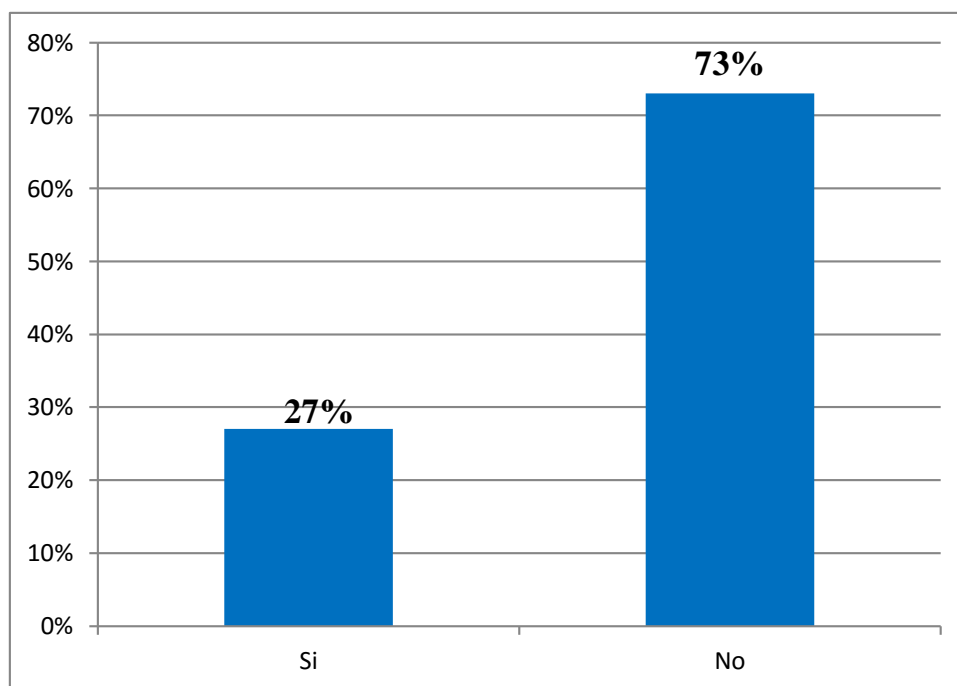
### 34) Tabla N° 34

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

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	27%
No	44	73%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfica N° 34



**Figura 34. La rentabilidad ha disminuido en el presente año**

En la tabla y figura N° 34 se observa que el 73% afirma que no si ha disminuido mientras que el 27% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.

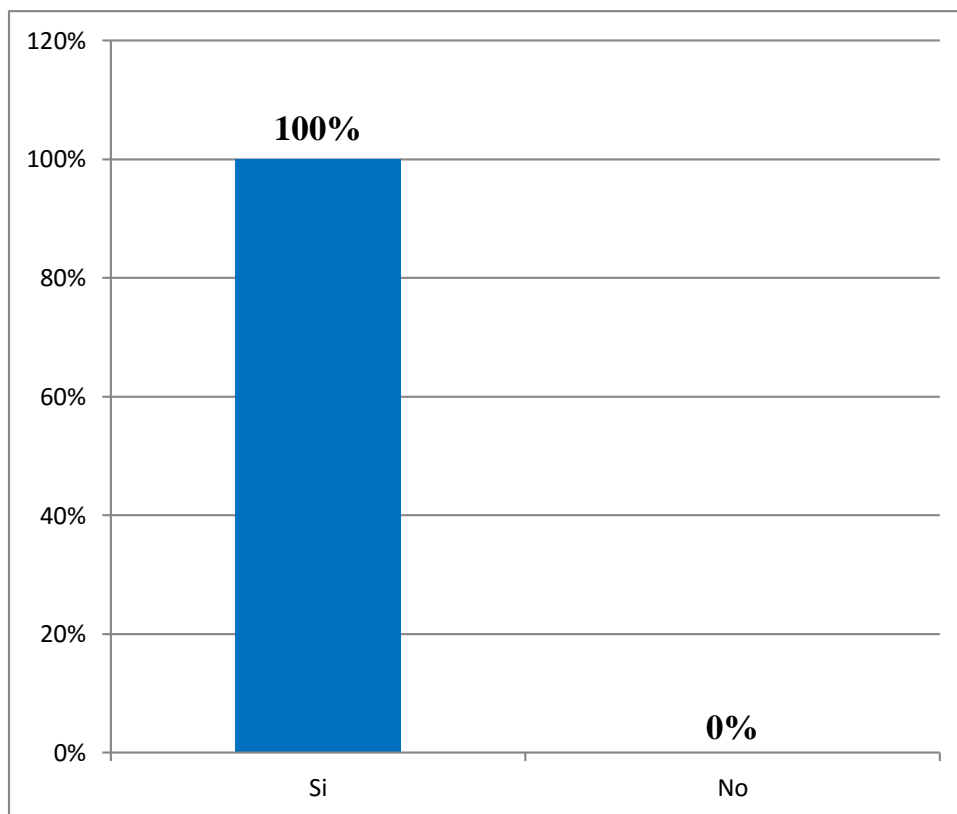
### 35) Tabla N° 35

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

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfica N°35



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

En la tabla y figura N° 35 se observa que el 100% afirma que se ha aplicado todas las técnicas e instrumentos con la finalidad de tener una mejora en cuanto a la rentabilidad.

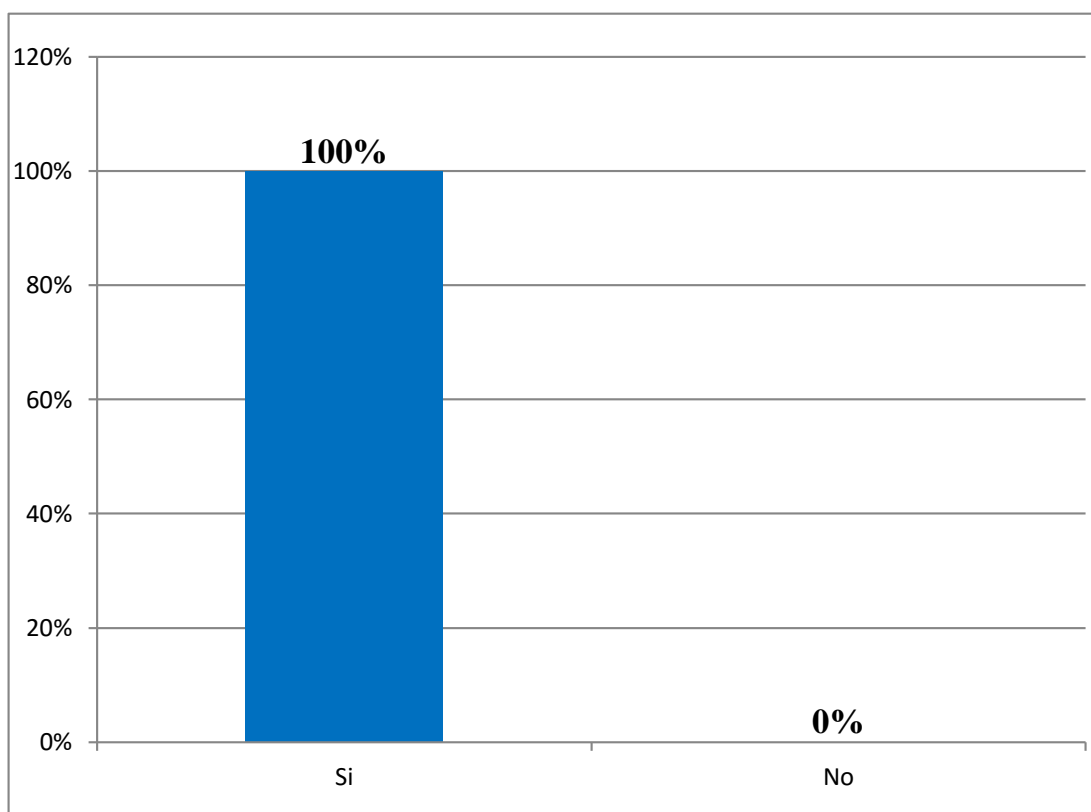
### 36) Tabla N° 36

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

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfica N°36



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

En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

## **4.2 ANALISIS DE RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- El 58% tiene entre 30\_44 años, el 32% tiene entre 18\_29 años, mientras que el 8% sostiene que oscila entre 45\_64 años y solo el 2% son mayores de 65 años. (Ver en la tabla N°1)
- El 92% son de sexo femenino mientras que solo el 8% son masculino. (Ver en la tabla N°2)
- El 58% tiene el grado de Superior no Universitario incompleto, el 23% tiene Secundaria completa, el 8% Superior no Universitaria Completa y el 5% Secundaria incompleta y Superior Universitaria Incompleta. (Ver en la tabla N°3)
- El 67% son convivientes, el 25% son casados y solo el 8% son solteros. (Ver en la tabla N°4)
- El 100% se dedica al comercio, quedando demostrado que están enfocados netamente al rubro. (Ver en la tabla N°5)

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- El 75% se dedica hace más de 3 años, mientras que solo el 17% oscila entre 3 años y solo el 8% menciona que se dedica hace 2 años. (Ver en la tabla N°6)
- El 73% afirma que cuenta con al menos 3 trabajadores, el 20% menciona que existen días que se necesita más de 3 trabajadores mientras que solo el 7% refiere que solo necesita 2 trabajadores. (Ver en la tabla N°7)
- El 75% tiene al menos 3 trabajadores eventuales mientras que el 23% afirma que solo necesita 1 trabajador y solo el 2% afirma requerir mínimo 2 trabajadores. (Ver en la tabla N°8)

- Se visualiza que de los encuestados el 100% son formales. (Ver en la tabla N°9)
- El 100% afirma que es la obtención de ganancias siendo la principal prioridad de las empresas. (Ver en la tabla N°10)
- El 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, que permita a los usuarios tener opciones para el consumidor. (Ver en la tabla N°11)
- El 100% considera que la aplicación de tecnología es importante ya que permite que los clientes puedan sentirse cómodos con la atención brindada y con motopartes de calidad. (Ver en la tabla N°12)

#### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- El 67% menciona haber recurrido a financiamiento propio ya que cuentan con la economía necesaria mientras que solo el 33% menciona que obtuvieron un financiamiento de terceros ante la necesidad y las circunstancias. (Ver en la tabla N°13)
- El 58% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 42% fueron en Entidades no Bancarias considerando las que brindaron las mayores facilidades financieras. (Ver en la tabla N°14)
- El 88% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias mientras que solo el 12% fueron en las Entidades no Bancarias. (Ver en la tabla N°15)
- El 67% lo solicito en Caja Huancayo, el 17% lo solicito en Mi Banco y BCP siendo las entidades financieras más confiables. (Ver en la tabla N°16)
- El 82% realiza un pago de 13% anual, mientras que solo el 18% prefirió no precisar dicha información. (Ver en la tabla N°17)
- El 75% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 25%



menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados. (Ver en la tabla N°18)

- El 67% solicitó un monto aproximado entre s/.10,500\_s/.30.000, el 25% solicitó entre s/.1.000\_s/.10.000 así mismo existe un 8% que menciona que lo solicitó más de S/.30.000. (Ver en la tabla N°19)
- El 77% lo solicitó a Corto Plazo mientras que solo el 23% lo realizó a largo Plazo frente a la necesidad. (Ver en la tabla N°20)
- El 73% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación de local, el 22% lo realizó en Capital de Trabajo y solo el 5% Programa de capacitación. (Ver en la tabla N°21)

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- El 85% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero siendo algo preocupante mientras que solo el 15% si buscó un asesoramiento personalizado. (Ver en la tabla N°22)
- El 67% afirma que tuvo capacitación en Manejo empresarial mientras que el 25% lo habría realizado en otros temas relacionados a la necesidad empresarial finalmente solo el 8% lo habría realizado en Adm. De Recursos humanos. (Ver en la tabla N°23)
- El 100% afirma haber tenido alguna capacitación con la finalidad de mejorar las aptitudes de los trabajadores. (Ver en la tabla N°24)
- El 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 17% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 10% confirma que se capacitó al menos 3 veces. (Ver en la tabla N°25)
- El 100% considera muy importante la capacitación y se puede desarrollar las

aptitudes de los trabajadores para una mejor atención. (Ver en la tabla N°26)

- El 100% considera relevante la capacitación, teniendo como finalidad mejorar el desempeño de los trabajadores. (Ver en la tabla N°27)
- El 100% de las personas encuestadas menciona las capacitaciones mejoran el rendimiento de los trabajadores y la imagen empresarial de la atención. (Ver en la tabla N°28)
- El 58% menciona que no ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 42% afirma haber programado durante el presente año. (Ver en la tabla N°29)
- El 100% menciona haber estar enfocado a la necesidad empresarial siendo un pilar fundamental dentro de la organización. (Ver en la tabla N°30)

#### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- El 82% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 18% menciona que no mejoró. (Ver en la tabla N°31)
- El 87% menciona que ha mejorado la rentabilidad generando una mejor rentabilidad, mientras que solo un 13% afirma que no ha habría generado las expectativas esperadas. (Ver en la tabla N°32)
- El 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado y que genero las expectativas esperadas, mientras que solo el 20% menciona que no lo fue y consideran que no se aplicaron adecuadamente los recursos. (Ver en la tabla N°33)
- El 73% afirma que no si ha disminuido mientras que el 27% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas. (Ver en la tabla N°34)

- El 100% afirma que se ha aplicado todas las técnicas e instrumentos con la finalidad de tener una mejora en cuanto a la rentabilidad. (Ver en la tabla N°35)
- El 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios. (Ver en la tabla N°)

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.**

- Se puede visualizar, el 58% tiene entre 30\_44 años. (Ver en la tabla N°1)
- Se puede visualizar que el 92% son de sexo femenino. (Ver en la tabla N°2)
- Se puede visualizar que el 58% tiene el grado de Superior no Universitario incompleto. (Ver en la tabla N°3)
- Se puede visualizar que el 67% son convivientes. (Ver en la tabla N°4)
- Se puede visualizar que el 100% se dedica al comercio, quedando demostrado que están enfocados netamente al rubro de motopartes. (Ver en la tabla N°5)

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Se puede visualizar que el 75% se dedica hace más de 3 años. (Ver en la tabla N°6)
- Se puede visualizar que el 73% afirma que cuenta con al menos 3 trabajadores. (Ver en la tabla N°7)
- Se puede visualizar que el 75% tiene al menos 3 trabajadores eventuales. (Ver en la tabla N°8)
- Se puede visualizar que de los representantes encuestados el 100% son formales. (Ver en la tabla N°9)
- Se puede visualizar que el 100% afirma que es la obtención de ganancias siendo

la principal prioridad de las empresas. (Ver en la tabla N°10)

- Se puede visualizar que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa. (Ver en la tabla N°11)
- Se puede visualizar que el 100% considera que la aplicación de tecnología es importante ya que permite que los clientes puedan sentirse cómodos con la atención brindada y puedan disfrutar de la hospitalidad. (Ver en la tabla N°12)

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- Se puede visualizar que, el 67% menciona haber recurrido a financiamiento propio ya que cuentan con la economía necesaria. (Ver en la tabla N°13)
- Se puede visualizar que el 58% lo solicitó en Entidades Bancarias. (Ver en la tabla N°14)
- Se puede visualizar que el 88% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias. (Ver en la tabla N°15)
- Se puede visualizar que el 67% lo solicitó en Caja Huancayo. (Ver en la tabla N°16)
- Se puede visualizar que el 82% realiza un pago de 13% anual. (Ver en la tabla N°17)
- Se puede visualizar que el 75% que se le otorgaron los montos solicitados. (Ver en la tabla N°18)
- Se puede visualizar que el 67% solicitó un monto aproximado entre s/.10,500\_ s/.30.000. (Ver en la tabla N°19)
- Se puede visualizar que el 77% lo solicitó a Corto Plazo. (Ver en la tabla N°20)
- Se puede visualizar que el 73% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación de local. (Ver en la tabla N°21)

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- Se puede visualizar que el 85% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero. (Ver en la tabla N°22)
- Se puede visualizar que el 67% afirma que tuvo capacitación en Manejo empresarial. (Ver en la tabla N°23)
- Se puede visualizar que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación con la finalidad de mejorar las aptitudes de los trabajadores. (Ver en la tabla N°24)
- Se puede visualizar que el 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación. (Ver en la tabla N°25)
- Se puede visualizar que el 100% considera muy importante la capacitación. (Ver en la tabla N°26)
- Se puede visualizar que el 100% considera relevante la capacitación. (Ver en la tabla N°27)
- Se puede visualizar que el 100% de las personas encuestadas menciona las capacitaciones mejoran el rendimiento de los trabajadores y la imagen empresarial de la atención. (Ver en la tabla N°28)
- Se puede visualizar que el 58% menciona que no ha brindado capacitación a sus trabajadores. (Ver en la tabla N°29)
- Se puede visualizar que el 100% menciona haber estar enfocado a la necesidad empresarial siendo un pilar fundamental dentro de la organización. (Ver en la tabla N°30)

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- Se puede visualizar que el 82% afirma que se mejoró la rentabilidad de la

empresa mientras que solo el 18% menciona que no mejoró. (Ver en la tabla N°31)

- Se puede visualizar que el 87% menciona que ha mejorado la rentabilidad generando una mejor rentabilidad. (Ver en la tabla N°32)
- Se puede visualizar que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado y que genero las expectativas esperadas. (Ver en la tabla N°33)
- Se puede visualizar que el 73% afirma que no si ha disminuido. (Ver en la tabla N°34)
- Se puede visualizar que el 100% afirma que se ha aplicado todas las técnicas e instrumentos con la finalidad de tener una mejora en cuanto a la rentabilidad. (Ver en la tabla N°35)
- Se puede visualizar que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios. (Ver en la tabla N°36)

## **RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Se recomienda promover las oportunidades con la igualdad de género, que permita que el sexo opuesto pueda aportar sus virtudes y no se les subestime de las cualidades que puede aportar.
- Se recomienda que las personas deberían completar sus estudios universitarios que le permitan generar una nueva visión del negocio y pueda aplicar nuevas técnicas.
- Se recomienda a las personas que no lograron culminar su carrera universitaria, persista en culminar su carrera que le permita tener otra perspectiva del mundo de los negocios.

- Se recomienda a las personas formalicen su relación que le permita encontrar armonía en el hogar.
- Se recomienda que se mantengan en el rubro que se encuentran ya que le permitirá seguir progresando como empresa.

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Se sugiere a la empresa contar con el personal necesario si así lo requiere y el la cantidad de trabajadores no abastece a la demanda de clientes.
- Se recomienda tener mayor personal permanente ya que es necesario para poder abastecerse en todo momento y en base a la gran concurrencia de las personas.
- Se debe considerar la importancia de la ubicación estar en el centro de la competencia sana del mercado.

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda que las personas sean asesoradas cuando se van a realizar algún préstamo en una Entidad Bancaria.
- Se sugiere analizar el préstamo que desea obtener y tener en claro el propósito y finalidad que tienen en la empresa, que se verá reflejado esa inyección de dinero.
- Lo recomendable son los préstamos a corto plazo, pero teniendo en consideración la solvencia necesaria para determinar en devolver el préstamo en los plazos establecidos.
- Se recomienda realizar un sondeo para determinar la aplicación del capital de trabajo y realizar una distribución precisa.

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- Se sugiere realizar capacitaciones relacionadas a la atención que se le brinda al cliente, ya que gran parte de ello se verá reflejado en los clientes.
- Se recomienda que el personal sea capacitado después de analizar al personal en los temas a tratar.
- Se recomienda más impulso en las capacitaciones y detectar los puntos débiles en cual aplicarlos.
- Se debe considerar siempre como prioridad tener capacitaciones que beneficien a la empresa e enriquezcan al personal en el desarrollo de su trabajo.
- Se sugiere realizar capacitaciones permanentemente que permitan tener a un personal comprometido con la empresa y poder impulsar el potencial de cada uno de ellos que puede aportar y contribuir a la mejora de la empresa.

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- Se sugiere a seguir promoviendo las capacitaciones con la finalidad de mejorar la rentabilidad de las empresas del rubro de motopartes.
- Si los años anteriores la rentabilidad era mejor se sugiere tomar de base esos datos y poder modernízalos y adaptarlos a la necesidad.
- Teniendo en cuenta que las estrategias aplicadas no ha brindado resultados, se debería detectar los puntos débiles y empezar a atacarlos con herramientas o estrategias.
- Hoy en día es muy importante la aplicación de tecnología por el presente y el uso común que se ve, se deberá analizar donde aplicarlo para que los clientes puedan gozar de una mejor atención.



- Estar en una zona en donde el movimiento económico es importante permitirá seguir compitiendo y ofreciendo un mejor servicio que las demás empresas.
- volver aplicar el lineamiento del año pasado y fortaleciendo las debilidades que se encontraron.
- Si la rentabilidad disminuyo se recomienda rediseñar las estrategias de marketing que se estén aplicando y mejorarlas.
- La vital importancia de la tecnología permitirá a los clientes a enterarse de las diversidades gastronómicas preparadas lo que permitirá una mejor salida de los platos.
- Siendo importante la zona de la empresa para que los usuarios tengan una mejor accesibilidad y localización de la empresa, mientras sea en zona comercial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Avolio B., Mesones A. y Roca E. (s.f.), *Micro y pequeñas empresas en el Perú*. (p.

71). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:r46MAhHIurEJ:revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Behar D. S. (2008), *Metodología de la Investigación*. (p. 29). Editorial Shalom

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>

Bendezú C. F. (2014), *Incidencia del financiamiento en los niveles de crecimiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro 64 joyerías de plata en Lima Metropolitana, provincia y departamento de Lima periodo*

2013-2014. (Tesis de pre grado. Escuela profesional de Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperada de la base de datos de la Biblioteca virtual de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Centurión, R. (2015). Las MYPES y la gestión de calidad en el sector construcción del distrito de Chimbote, año 2012. (Tesis de Pregrado). Prototipo de proyecto de investigación para optar el título de licenciado en administración, Universidad los Ángeles de Chimbote, Chimbote- Perú. <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/11/162855/16285520140630061229.pdf>

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

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).

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

Gamarra D. T. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo rubro hoteles y alojamientos del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 – 2010. (p. 6). (Tesis de pregrado contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000024814>

Inga (2010). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Calleria-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010” Disponible en: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1283/FINANCIAMIENTO\\_CASIMIRO\\_CASTILLO\\_ADALHIT\\_ARACELI.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1283/FINANCIAMIENTO_CASIMIRO_CASTILLO_ADALHIT_ARACELI.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

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

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

Modigliani y Miller (1958). Teoría de financiamiento. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/TeoriaDeFinanciamiento/2183687.html>

Prado A. (2010), El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil-confecciones de Gamarra.(Tesis de post grado en Maestría en Dirección Financiera) Universidad San Martín de Porres. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:>

8z4SzCy8ORwJ:cybertesis.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado\_a.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe.

Peña, M. (2014). Caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035315>

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

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

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de [http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160\\_204114053.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160_204114053.pdf).

Rondoy, M., (2014). “Caracterización de la gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la ciudad de Sullana Región Piura año 2014”. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los

Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado el 18 de Abril del 2014 de. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038613>.

Sarmiento (2006). En su trabajo de investigación: sobre los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona-España.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

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

Vásquez J. (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedajes en el distrito de Ramón Castilla, 2016. (pp. 6-7). (Tesis de pregrado contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000043001>

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [ citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

Villacencico (2009) “Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito Metropolitano de Quito” Disponible en:<http://blog.pucp.edu.pe/blog/maestriaeducacion/2009/04/21/sustentacion-de-tesis-de-lileya-manrique-villavicencio/>

Vilca (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca, provincia de san Román, periodo 2013-2014

## **ANEXOS**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE**



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

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

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE:**

Contador Público

**AUTOR:**

Bach. Da Cruz Moreno, Rosa Liliana

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ 2018**



## ARTICULO CIENTIFICO

### 1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 60 y una muestra de 60 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y figura N°1 se observa que la edad de los representantes, el 58% tiene entre 30\_44 años, En la tabla y figura N°2 se observa que el 92% son de sexo femenino, En la tabla y figura N°3 se observa que el 58% tiene el grado de Superior no Universitario incompleto, En la tabla y figura N°4 se observa que el 67% son convivientes, En la tabla y figura N°5 se observa que el 100% se dedica al comercio, quedando demostrado que están enfocados netamente al rubro, Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas; Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 75% se dedica hace más de 3 años, En la tabla y figura N°7 se observa que el 73% afirma que cuenta con al menos 3 trabajadores, En la tabla y figura N°8 se observa que el 75% tiene al menos 3 trabajadores eventuales, En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales, Según la tabla y figura N°10 se observa que el 100% afirma que es la obtención de ganancias siendo la principal prioridad de las empresas, En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma

la importancia en la que se debe encontrar la empresa, En la tabla y figura N° 12 se observa que el 100% considera que la aplicación de tecnología es importante ya que permite que los clientes puedan sentirse cómodos con la atención brindada y puedan disfrutar de la hospitalidad, Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas; Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 67% menciona haber recurrido a financiamiento propio ya que cuentan con la economía necesaria, En la tabla y figura N° 14 se observa que el 58% lo solicito en Entidades Bancarias, En la tabla y figura N°15 se observa que el 88% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias, En la tabla y figura N° 16 se observa que el 67% lo solicito en Caja Huancayo, En la tabla y figura N°17 se observa que el 82% realiza un pago de 13% anual, Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 75% que se le otorgaron los montos solicitados, Se observa que en la tabla y figura N°19 el 67% solicito un monto aproximado entre s/.10,500\_s/.30.000, En la tabla y figura N°20 se observa que el 77% lo solicito a Corto Plazo, Según la tabla y figura N°21 se observa que el 73% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación de local, Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y figura N°22 se observa que el 85% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, En la tabla y figura N°23 se observa que el 67% afirma que tuvo capacitación en Manejo empresarial., En la tabla y figura N°24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación con la finalidad de mejorar las aptitudes de los trabajadores, En la tabla y figura N°25 se observa que el 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, En la tabla y figura N°26 se observa que el 100% considera muy importante la capacitación, En la tabla y figura N°27 se observa que el 100% considera relevante la capacitación, En la tabla y figura N°28

se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona las capacitaciones mejoran el rendimiento de los trabajadores y la imagen empresarial de la atención, En la tabla y figura N°29 se observa que el 58% menciona que no ha brindado capacitación a sus trabajadores, En la tabla y figura N°30 se observa que el 100% menciona haber estar enfocado a la necesidad empresarial siendo un pilar fundamental dentro de la organización, Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y figura N°31 se observa que el 82% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa, En la tabla y figura N°32 se observa que el 87% menciona que ha mejorado la rentabilidad generando una mejor rentabilidad, En la tabla y figura N°33 se observa que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado y que genero las expectativas esperadas, En la tabla y figura N°34 se observa que el 73% afirma que no si ha disminuido, En la tabla y figura N°35 se observa que el 100% afirma que se ha aplicado todas las técnicas e instrumentos con la finalidad de tener una mejora en cuanto a la rentabilidad, En la tabla y figura N°36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

**Palabra Clave:** Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

## 2. INTRODUCCION

La razón de la presente tesis fue plantear la importancia económica y social que actualmente muestran las micro y pequeñas empresas en adelante (Mypes) en el contexto del mundo globalizado; generan importantes ingresos a las economías de los países y otorgan trabajo a la población económicamente activa, sin embargo, a pesar de todo, el empleo que aportan las Mypes son de muy mala calidad (en términos de productividad, ingresos y condiciones de trabajo) debido, entre otros,

a su inadecuada inserción en las economías de los países.

Los especialistas estiman que existen millones de microempresarios y pequeños empresarios en el mundo, dichas empresas se clasifican en distintos rubros tanto empresas comerciales como de servicios, las cuales se desarrollan en los distintos países y sus respectivas regiones: Costa, Sierra y Selva.

En el país, el 98% de los establecimientos se encuentran representados por las micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la ley de la Mype, por ello si queremos que éstas se desarrollen y generen nuevos empleos es necesario que se conozcan las características de las formas de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de información, productos, condiciones , requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya sea para poder iniciar el negocio, superar el déficit de caja o para poder expandir sus actividades; el financiamiento no es sin embargo, el único elemento crítico faltante para el desarrollo de una micro y pequeñas empresas, también cabe señalar que, otra limitación radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico

Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante tanto de los propietarios de la microempresa como de los trabajadores en temas de gerencia y marketing y diagnósticos de la situación empresarial, como la capacitación de su personal siendo este uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambio que exigen un aprendizaje

continuo. Además, la capacitación es la base y uno de los pilares para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas.

El trabajo contiene lo siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

### **3. MATERIALES Y METODOS**

#### **DISEÑO DE LA INVESTIGACION**

##### **Tipo y nivel de investigación**

##### **Tipo de investigación**

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

##### **Nivel de investigación de la tesis**

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

##### **Diseño de la investigación**

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

**M** ----- **O** Dónde:

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

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

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

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

### **El universo y muestra**

**Población:** La población se constituyó por 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

**Muestra:** Se tomó una muestra de 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas"	Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No

y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.”	empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.	Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su	Nominal: Sí No

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

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



			Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Sí No

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

	distrito de Callería, 2018.	capacitación recibida por Ud. Y su personal	
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Sí No

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
	rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.	Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20
			Nominal:

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.
--	--	---	---

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

--	--	--	--

Fuente: elaboración propia.

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

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

**Técnica:** Se utilizó la técnica de la encuesta.

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

#### **Procedimientos de recolección de datos**

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

#### **Plan de análisis de los datos**

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

## 4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

### **Respecto a los empresarios**

- El 58% tiene entre 30\_44 años, el 32% tiene entre 18\_29 años, mientras que el 8% sostiene que oscila entre 45\_64 años y solo el 2% son mayores de 65 años. (Ver en la tabla N°1)
- El 92% son de sexo femenino mientras que solo el 8% son masculino. (Ver en la tabla N°2)
- El 58% tiene el grado de Superior no Universitario incompleto, el 23% tiene Secundaria completa, el 8% Superior no Universitaria Completa y el 5% Secundaria incompleta y Superior Universitaria Incompleta. (Ver en la tabla N°3)
- El 67% son convivientes, el 25% son casados y solo el 8% son solteros. (Ver en la tabla N°4)
- El 100% se dedica al comercio, quedando demostrado que están enfocados netamente al rubro. (Ver en la tabla N°5)

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- El 75% se dedica hace más de 3 años, mientras que solo el 17% oscila entre 3 años y solo el 8% menciona que se dedica hace 2 años. (Ver en la tabla N°6)
- El 73% afirma que cuenta con al menos 3 trabajadores, el 20% menciona que existen días que se necesita más de 3 trabajadores mientras que solo el 7% refiere que solo necesita 2 trabajadores. (Ver en la tabla N°7)
- El 75% tiene al menos 3 trabajadores eventuales mientras que el 23% afirma que solo necesita 1 trabajador y solo el 2% afirma requerir mínimo 2 trabajadores. (Ver en la tabla N°8)

- Se visualiza que de los encuestados el 100% son formales. (Ver en la tabla N°9)
- El 100% afirma que es la obtención de ganancias siendo la principal prioridad de las empresas. (Ver en la tabla N°10)
- El 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, que permita a los usuarios tener opciones para el consumidor. (Ver en la tabla N°11)
- El 100% considera que la aplicación de tecnología es importante ya que permite que los clientes puedan sentirse cómodos con la atención brindada y con motopartes de calidad. (Ver en la tabla N°12)

#### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- El 67% menciona haber recurrido a financiamiento propio ya que cuentan con la economía necesaria mientras que solo el 33% menciona que obtuvieron un financiamiento de terceros ante la necesidad y las circunstancias. (Ver en la tabla N°13)
- El 58% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 42% fueron en Entidades no Bancarias considerando las que brindaron las mayores facilidades financieras. (Ver en la tabla N°14)
- El 88% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias mientras que solo el 12% fueron en las Entidades no Bancarias. (Ver en la tabla N°15)
- El 67% lo solicito en Caja Huancayo, el 17% lo solicito en Mi Banco y BCP siendo las entidades financieras más confiables. (Ver en la tabla N°16)
- El 82% realiza un pago de 13% anual, mientras que solo el 18% prefirió no precisar dicha información. (Ver en la tabla N°17)
- El 75% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 25%

menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados. (Ver en la tabla N°18)

- El 67% solicitó un monto aproximado entre s/.10,500\_s/.30.000, el 25% solicitó entre s/.1.000\_s/.10.000 así mismo existe un 8% que menciona que lo solicitó más de S/.30.000. (Ver en la tabla N°19)
- El 77% lo solicitó a Corto Plazo mientras que solo el 23% lo realizó a largo Plazo frente a la necesidad. (Ver en la tabla N°20)
- El 73% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación de local, el 22% lo realizó en Capital de Trabajo y solo el 5% Programa de capacitación. (Ver en la tabla N°21)

#### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- El 85% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero siendo algo preocupante mientras que solo el 15% si buscó un asesoramiento personalizado. (Ver en la tabla N°22)
- El 67% afirma que tuvo capacitación en Manejo empresarial mientras que el 25% lo habría realizado en otros temas relacionados a la necesidad empresarial finalmente solo el 8% lo habría realizado en Adm. De Recursos humanos. (Ver en la tabla N°23)
- El 100% afirma haber tenido alguna capacitación con la finalidad de mejorar las aptitudes de los trabajadores. (Ver en la tabla N°24)
- El 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 17% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 10% confirma que se capacitó al menos 3 veces. (Ver en la tabla N°25)
- El 100% considera muy importante la capacitación y se puede desarrollar las

aptitudes de los trabajadores para una mejor atención. (Ver en la tabla N°26)

- El 100% considera relevante la capacitación, teniendo como finalidad mejorar el desempeño de los trabajadores. (Ver en la tabla N°27)
- El 100% de las personas encuestadas menciona las capacitaciones mejoran el rendimiento de los trabajadores y la imagen empresarial de la atención. (Ver en la tabla N°28)
- El 58% menciona que no ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 42% afirma haber programado durante el presente año. (Ver en la tabla N°29)
- El 100% menciona haber estar enfocado a la necesidad empresarial siendo un pilar fundamental dentro de la organización. (Ver en la tabla N°30)

#### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- El 82% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 18% menciona que no mejoró. (Ver en la tabla N°31)
- El 87% menciona que ha mejorado la rentabilidad generando una mejor rentabilidad, mientras que solo un 13% afirma que no ha habría generado las expectativas esperadas. (Ver en la tabla N°32)
- El 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado y que genero las expectativas esperadas, mientras que solo el 20% menciona que no lo fue y consideran que no se aplicaron adecuadamente los recursos. (Ver en la tabla N°33)
- El 73% afirma que no si ha disminuido mientras que el 27% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas. (Ver en la tabla N°34)



- El 100% afirma que se ha aplicado todas las técnicas e instrumentos con la finalidad de tener una mejora en cuanto a la rentabilidad. (Ver en la tabla N°35)
- El 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios. (Ver en la tabla N°)

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.**

- Se puede visualizar, el 58% tiene entre 30\_44 años. (Ver en la tabla N°1)
- Se puede visualizar que el 92% son de sexo femenino. (Ver en la tabla N°2)
- Se puede visualizar que el 58% tiene el grado de Superior no Universitario incompleto. (Ver en la tabla N°3)
- Se puede visualizar que el 67% son convivientes. (Ver en la tabla N°4)
- Se puede visualizar que el 100% se dedica al comercio, quedando demostrado que están enfocados netamente al rubro de motopartes. (Ver en la tabla N°5)

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Se puede visualizar que el 75% se dedica hace más de 3 años. (Ver en la tabla N°6)
- Se puede visualizar que el 73% afirma que cuenta con al menos 3 trabajadores. (Ver en la tabla N°7)
- Se puede visualizar que el 75% tiene al menos 3 trabajadores eventuales. (Ver en la tabla N°8)
- Se puede visualizar que de los representantes encuestados el 100% son formales. (Ver en la tabla N°9)
- Se puede visualizar que el 100% afirma que es la obtención de ganancias siendo

la principal prioridad de las empresas. (Ver en la tabla N°10)

- Se puede visualizar que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa. (Ver en la tabla N°11)
- Se puede visualizar que el 100% considera que la aplicación de tecnología es importante ya que permite que los clientes puedan sentirse cómodos con la atención brindada y puedan disfrutar de la hospitalidad. (Ver en la tabla N°12)

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- Se puede visualizar que, el 67% menciona haber recurrido a financiamiento propio ya que cuentan con la economía necesaria. (Ver en la tabla N°13)
- Se puede visualizar que el 58% lo solicito en Entidades Bancarias. (Ver en la tabla N°14)
- Se puede visualizar que el 88% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias. (Ver en la tabla N°15)
- Se puede visualizar que el 67% lo solicito en Caja Huancayo. (Ver en la tabla N°16)
- Se puede visualizar que el 82% realiza un pago de 13% anual. (Ver en la tabla N°17)
- Se puede visualizar que el 75% que se le otorgaron los montos solicitados. (Ver en la tabla N°18)
- Se puede visualizar que el 67% solicito un monto aproximado entre s/.10,500\_s/.30.000. (Ver en la tabla N°19)
- Se puede visualizar que el 77% lo solicito a Corto Plazo. (Ver en la tabla N°20)
- Se puede visualizar que el 73% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación de local. (Ver en la tabla N°21)

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- Se puede visualizar que el 85% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero. (Ver en la tabla N°22)
- Se puede visualizar que el 67% afirma que tuvo capacitación en Manejo empresarial. (Ver en la tabla N°23)
- Se puede visualizar que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación con la finalidad de mejorar las aptitudes de los trabajadores. (Ver en la tabla N°24)
- Se puede visualizar que el 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación. (Ver en la tabla N°25)
- Se puede visualizar que el 100% considera muy importante la capacitación. (Ver en la tabla N°26)
- Se puede visualizar que el 100% considera relevante la capacitación. (Ver en la tabla N°27)
- Se puede visualizar que el 100% de las personas encuestadas menciona las capacitaciones mejoran el rendimiento de los trabajadores y la imagen empresarial de la atención. (Ver en la tabla N°28)
- Se puede visualizar que el 58% menciona que no ha brindado capacitación a sus trabajadores. (Ver en la tabla N°29)
- Se puede visualizar que el 100% menciona haber estar enfocado a la necesidad empresarial siendo un pilar fundamental dentro de la organización. (Ver en la tabla N°30)

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- Se puede visualizar que el 82% afirma que se mejoró la rentabilidad de la

empresa mientras que solo el 18% menciona que no mejoró. (Ver en la tabla N°31)

- Se puede visualizar que el 87% menciona que ha mejorado la rentabilidad generando una mejor rentabilidad. (Ver en la tabla N°32)
- Se puede visualizar que el 80% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado y que genero las expectativas esperadas. (Ver en la tabla N°33)
- Se puede visualizar que el 73% afirma que no si ha disminuido. (Ver en la tabla N°34)
- Se puede visualizar que el 100% afirma que se ha aplicado todas las técnicas e instrumentos con la finalidad de tener una mejora en cuanto a la rentabilidad. (Ver en la tabla N°35)
- Se puede visualizar que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios. (Ver en la tabla N°36)

## **RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Se recomienda promover las oportunidades con la igualdad de género, que permita que el sexo opuesto pueda aportar sus virtudes y no se les subestime de las cualidades que puede aportar.
- Se recomienda que las personas deberían completar sus estudios universitarios que le permitan generar una nueva visión del negocio y pueda aplicar nuevas técnicas.
- Se recomienda a las personas que no lograron culminar su carrera universitaria, persista en culminar su carrera que le permita tener otra perspectiva del mundo de los negocios.

- Se recomienda a las personas formalicen su relación que le permita encontrar armonía en el hogar.
- Se recomienda que se mantengan en el rubro que se encuentran ya que le permitirá seguir progresando como empresa.

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Se sugiere a la empresa contar con el personal necesario si así lo requiere y el la cantidad de trabajadores no abastece a la demanda de clientes.
- Se recomienda tener mayor personal permanente ya que es necesario para poder abastecerse en todo momento y en base a la gran concurrencia de las personas.
- Se debe considerar la importancia de la ubicación estar en el centro de la competencia sana del mercado.

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda que las personas sean asesoradas cuando se van a realizar algún préstamo en una Entidad Bancaria.
- Se sugiere analizar el préstamo que desea obtener y tener en claro el propósito y finalidad que tienen en la empresa, que se verá reflejado esa inyección de dinero.
- Lo recomendable son los préstamos a corto plazo, pero teniendo en consideración la solvencia necesaria para determinar en devolver el préstamo en los plazos establecidos.
- Se recomienda realizar un sondeo para determinar la aplicación del capital de trabajo y realizar una distribución precisa.

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- Se sugiere realizar capacitaciones relacionadas a la atención que se le brinda al cliente, ya que gran parte de ello se verá reflejado en los clientes.
- Se recomienda que el personal sea capacitado después de analizar al personal en los temas a tratar.
- Se recomienda más impulso en las capacitaciones y detectar los puntos débiles en cual aplicarlos.
- Se debe considerar siempre como prioridad tener capacitaciones que beneficien a la empresa e enriquezcan al personal en el desarrollo de su trabajo.
- Se sugiere realizar capacitaciones permanentemente que permitan tener a un personal comprometido con la empresa y poder impulsar el potencial de cada uno de ellos que puede aportar y contribuir a la mejora de la empresa.

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- Se sugiere a seguir promoviendo las capacitaciones con la finalidad de mejorar la rentabilidad de las empresas del rubro de motopartes.
- Si los años anteriores la rentabilidad era mejor se sugiere tomar de base esos datos y poder modernizarlos y adaptarlos a la necesidad.
- Teniendo en cuenta que las estrategias aplicadas no ha brindado resultados, se debería detectar los puntos débiles y empezar a atacarlos con herramientas o estrategias.
- Hoy en día es muy importante la aplicación de tecnología por el presente y el uso común que se ve, se deberá analizar donde aplicarlo para que los clientes puedan gozar de una mejor atención.

- Estar en una zona en donde el movimiento económico es importante permitirá seguir compitiendo y ofreciendo un mejor servicio que las demás empresas.
- volver aplicar el lineamiento del año pasado y fortaleciendo las debilidades que se encontraron.
- Si la rentabilidad disminuyo se recomienda rediseñar las estrategias de marketing que se estén aplicando y mejorarlas.
- La vital importancia de la tecnología permitirá a los clientes a enterarse de las diversidades gastronómicas preparadas lo que permitirá una mejor salida de los platos.
- Siendo importante la zona de la empresa para que los usuarios tengan una mejor accesibilidad y localización de la empresa, mientras sea en zona comercial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Avolio B., Mesones A. y Roca E. (s.f.), *Micro y pequeñas empresas en el Perú*. (p.

71). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:r46MAhHIurEJ:revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Behar D. S. (2008), *Metodología de la Investigación*. (p. 29). Editorial Shalom

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>

Bendezú C. F. (2014), *Incidencia del financiamiento en los niveles de crecimiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro 64 joyerías de plata en Lima Metropolitana, provincia y departamento de Lima periodo*

2013-2014. (Tesis de pre grado. Escuela profesional de Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperada de la base de datos de la Biblioteca virtual de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Centurión, R. (2015). Las MYPES y la gestión de calidad en el sector construcción del distrito de Chimbote, año 2012. (Tesis de Pregrado). Prototipo de proyecto de investigación para optar el título de licenciado en administración, Universidad los Ángeles de Chimbote, Chimbote- Perú. <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/11/162855/16285520140630061229.pdf>

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

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).

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

Gamarra D. T. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo rubro hoteles y alojamientos del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 – 2010. (p. 6). (Tesis de pregrado contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000024814>



Inga (2010). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de callería-provincia de coronel portillo, periodo 2009 – 2010” Disponible en: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1283/FINANCIAMIENTO\\_CASIMIRO\\_CASTILLO\\_ADALHIT\\_ARACELI.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1283/FINANCIAMIENTO_CASIMIRO_CASTILLO_ADALHIT_ARACELI.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

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

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

Modigliani y Miller (1958). Teoria de financiamiento. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/TeoriaDeFinanciamiento/2183687.html>

Prado A. (2010), El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil-confecciones de Gamarra.(Tesis de post grado en Maestría en Dirección Financiera) Universidad San Martin de Porres. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:>

8z4SzCy8ORwJ:cybertesis.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado\_a.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe.

Peña, M. (2014). Caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035315>

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

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

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de [http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160\\_204114053.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160_204114053.pdf).

Rondoy, M., (2014). “Caracterización de la gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la ciudad de Sullana Región Piura año 2014”. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los

Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado el 18 de Abril del 2014 de. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038613>.

Sarmiento (2006). En su trabajo de investigación: sobre los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona-España.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

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

Vásquez J. (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedajes en el distrito de Ramón Castilla, 2016. (pp. 6-7). (Tesis de pregrado contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000043001>

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [ citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

Villacencico (2009) “Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito Metropolitano de Quito” Disponible en:<http://blog.pucp.edu.pe/blog/maestriaeducacion/2009/04/21/sustentacion-de-tesis-de-lileya-manrique-villavicencio/>

Vilca (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca, provincia de san Román, periodo 2013-2014

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

Yo, Da Cruz Moreno, Rosa Liliana, identificado con DNI N° \_\_\_\_\_, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes 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 la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 04 de Noviembre de 2018

.....

Da Cruz Moreno, Rosa Liliana  
DNI N° \_\_\_\_\_

- **Matriz de Consistencia**

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

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

<p>rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018”</p>	<p>distrito de Callería, 2018?</p>	<p>comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra</p>				
---	------------------------------------	---	--	--	--	--

		y venta de motopartes del distrito de Callería, 2018				
					Antigüedad de las micro y pequeñas empresas  Número de  Trabajadores	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años  <b>Razón:</b> 01 06 15 16 – 20 Más de 20  <b>Nominal:</b> Maximizar ganancias



			Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el crédito Entidad que le otorgo el crédito Tasa de interés cobrado por el crédito Crédito oportuno Crédito inoportuno Monto del crédito: Suficiente	<b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si <b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria <b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria <b>Cuantitativa:</b> Especificar <b>Nominal:</b> Si		

			Insuficiente	<b>Nominal: Si</b>
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	<b>Nominal: Si</b> <b>Nominal: Si</b>

**INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS:**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**

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



**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

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

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

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

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

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

...../...../.....

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

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

**1.2 Sexo:**

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

**1.3 Grado de instrucción:**

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

**1.4 Estado Civil:**

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

**1.5 Profesión.....Ocupación.....**

**II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:**

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

**2.2 Número de trabajadores permanentes.....**

**2.3. Número de trabajadores eventuales.....**

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

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

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

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

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

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

**III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

**3.1 Cómo financia su actividad productiva:**

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

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

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

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

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

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

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

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

**3.5. Qué tasa de interés mensual pagó: .....**

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

**3.7. Monto Promedio de crédito otorgado: .....**

**3.8. Tiempo del crédito solicitado:**

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

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

**3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:**

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local  
(%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación  
(%)..... Otros - Especificar: (%).....

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

##### **4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Pucallpa, Octubre del 2018.**

### Cronograma de actividades

<b>ETAPAS</b>	<b>FECHA DE INICIO</b>	<b>FECHA DE TERMINO</b>	<b>DEDICACION SEMANAL (HORAS)</b>
a. Recolección de datos	01/09/2018	15/09/2018	40 HORAS
b. Análisis de datos	16/09/2018	06/10/2018	48 HORAS
c. Elaboración de informe	07/10/2018	28/10/2018	79 HORAS

### Presupuestos

<b>PRESUPUESTO</b>			
<b>LOCALIDAD: Callería</b>			
<b>RUBROS</b>	<b>CANT</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Bienes de Consumo:</b>			
(40) Lapicero	40 unid.	0.50	20.00
(2) USB	02 unid.	25.00	30.00



(20) Fólder y Fáster	01 unid.	0.50	10.00
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	88.00
(2) Cuadernillo	01 unid.	3.50	7.00
<b>Servicios:</b>			
a) Pasajes	-	-	50.00
b) Impresiones	100 unid.	0.50	180.00
c) Copias	160 unid.	0.10	50.00
d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00
e) Internet	40 horas.	1.00	70.00
<b>TOTAL SERVICIOS</b>	-	-	<b>362.00</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	-	-	<b>517.00</b>

### 8.3 Financiamiento

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

## TABLA DE FIABILIDAD

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en el rubro	Numero de trabajadores eventuales	Entidades bancarias que obtienen el financiamiento	Tasa de interes mensual de entidades bancarias	Entidades financieras que obtienen el financiamiento	Tasa de interes mensual de entidades financieras	Entidades que otorgan mayor beneficio	Cuantas veces solicito el credito	Le otorgan el credito solicitado	Plazo del credito	Le otorgan el monto del credito solicitado	Monto promedio otorgado	Recibieron capacitacion por el otorgamiento del credito	Recibieron capacitaciones en las MYPES	Capacitaciones en los ultimos dos años	Tipo de cursos que recibieron los trabajadores	Cree que la capacitación es una inversion	La capacitacion es relevante para la empresa	El financiamiento mejora la rentabilidad	La capacitacion mejora la rentabilidad	La rentabilidad mejoro en los ultimos dos años	Inversion del financiamiento
Edad	1,000	.246	.004	.246	.064	.010	.346	-.116	.109	-.059	-.149	-.059	.239	.115	-.209	.024	.362	.079	-.140	.140	.075	.145	-.070	-.155	-.079	-.170	-.184
Sexo	.246	1,000	.062	-.213	.208	-.047	.373	-.165	.108	.159	-.210	.159	.287	-.091	-.066	-.219	.039	.297	-.168	.169	.141	-.086	-.201	-.253	-.044	.117	-.373
Grado de instrucción	.004	.062	1,000	-.316	-.160	-.387	-.021	.160	.108	.123	-.337	.123	.143	-.111	.113	.111	1,000	.012	.103	-.103	-.092	-.368	.123	.024	.512	.382	-.103
Estado civil	.246	-.213	-.316	1,000	-.020	.015	.034	-.229	-.221	-.349	.289	-.349	.047	.278	-.177	-.173	.216	-.053	.277	-.277	-.316	.216	.223	.219	-.118	-.256	-.034
Profesión	.064	.208	-.160	-.020	1,000	.047	.168	.025	.082	.225	-.044	.225	-.133	-.064	.447	.091	-.201	.210	-.012	.012	.057	-.247	-.123	-.414	.044	-.117	-.168
Tiempo en el rubro	.010	-.047	-.387	.015	.047	1,000	-.056	-.250	-.002	-.024	.032	-.024	.097	-.010	-.178	-.129	.185	-.056	.056	.056	.116	.240	-.362	.038	-.185	-.018	.056
Numero de trabajadores eventuales	.346	.373	-.021	.034	.168	-.056	1,000	.009	.259	.145	-.192	.145	.222	.140	-.309	-.140	.269	.338	-.130	.130	.103	-.144	-.269	-.144	-.073	-.335	-.247
Entidades bancarias que obtienen el financiamiento	-.116	-.165	.180	-.229	.025	-.250	.009	1,000	.535	.643	-.497	.643	-.372	-.171	.131	.386	-.161	-.497	-.158	.158	.217	-.098	.086	.133	.146	-.115	-.092
Tasa de interes mensual de entidades bancarias	.109	.108	.108	-.221	.082	-.002	.259	.535	1,000	.784	-.757	.784	.234	-.109	-.011	-.232	-.163	.216	-.235	.235	.304	-.243	-.193	-.060	-.077	-.120	-.061
Entidades financieras que obtienen el financiamiento	-.059	.159	.123	-.349	.225	-.024	.145	.643	.784	1,000	-.757	1,000	-.077	-.285	.292	-.059	-.355	.087	-.456	.456	.520	-.173	-.187	-.173	-.087	-.049	-.145
Tasa de interes mensual de entidades financieras	-.149	-.210	-.337	.289	-.044	.032	-.192	-.497	-.757	1,000	-.757	1,000	-.125	.149	-.106	.079	.230	-.115	.338	-.338	-.395	.228	.246	.228	.115	.064	.192
Entidades que otorgan mayor beneficio	-.059	.159	.123	-.349	.225	-.024	.145	.643	.784	1,000	-.757	1,000	-.077	-.285	.292	-.059	-.355	.087	-.456	.456	.520	-.173	-.187	-.173	-.087	-.049	-.145
Cuantas veces solicito el credito	.239	.287	.143	.047	-.133	.097	.222	-.372	.234	-.077	-.125	-.077	1,000	.593	-.323	-.593	.411	.328	.384	-.384	-.353	-.051	.170	.098	-.102	.196	-.222
Le otorgan el credito solicitado	.115	-.091	-.111	.278	-.064	-.010	.140	-.171	-.109	-.285	.149	-.285	.593	1,000	-.395	-.442	.659	-.308	.626	-.626	-.609	.155	.362	.455	-.377	-.210	-.140
Plazo del credito	-.289	-.066	.113	-.177	.447	.067	-.309	.131	-.011	.292	-.106	.292	-.323	-.395	1,000	.053	-.525	.173	.089	-.089	-.062	-.343	-.012	-.343	.386	.370	-.089
Le otorgan el monto del credito solicitado	.024	-.219	.111	-.173	-.091	-.178	-.140	.386	-.232	-.059	.079	-.059	-.593	-.442	.053	1,000	-.221	-.377	-.464	.464	.431	.145	.075	-.155	.377	.210	-.022
Monto promedio otorgado	.362	.039	.100	.216	-.201	-.129	.269	-.161	-.163	-.355	.230	-.355	.411	.659	-.525	-.221	1,000	-.246	.438	-.438	-.459	.173	.374	.330	.008	-.260	-.269
Recibieron capacitacion por el otorgamiento del credito	.079	.297	.012	-.053	.210	.185	.338	-.497	.216	.087	-.115	.087	.328	-.308	.173	-.377	-.246	1,000	-.192	.192	.187	-.262	-.468	-.506	.115	.064	-.073
Recibieron capacitaciones en las MYPES	-.140	-.168	.103	.277	-.012	-.056	-.130	-.158	-.235	-.456	.338	-.456	.384	.626	.089	-.464	.438	-.192	1,000	-.1000	-.974	-.144	.409	.378	.192	.107	-.058
Capacitaciones en los ultimos dos años	.140	.168	-.103	-.277	.012	.056	.130	.158	.235	.456	-.338	.456	-.384	-.626	-.089	.464	-.438	.192	-.1000	1,000	.974	.144	-.409	-.378	-.192	-.107	.058
Tipo de cursos que recibieron los trabajadores	.075	.141	-.092	-.316	.057	.116	.103	.217	.304	.520	-.395	.520	-.353	-.609	-.062	.431	-.459	.187	-.974	.974	1,000	.129	-.398	-.368	-.187	-.104	.021
Cree que la capacitación es una inversion	.145	-.086	-.368	.218	-.247	.240	-.144	-.098	-.243	-.173	.228	-.173	-.051	.155	-.343	.145	.173	-.262	-.144	.144	.129	1,000	.297	.517	-.228	-.127	-.030
La capacitacion es relevante para la empresa	-.070	-.201	.123	.223	-.123	-.362	-.269	.086	-.193	-.187	.246	-.187	.170	.362	-.012	.075	.374	-.468	.409	-.409	-.398	.297	1,000	.454	.230	.260	-.070
El financiamiento mejora la rentabilidad	-.155	-.253	-.024	.218	-.414	.038	-.144	.133	-.060	-.173	.228	-.173	.098	.455	-.343	-.155	.330	-.506	.378	-.378	-.368	.517	.454	1,000	-.228	-.127	.144
La capacitacion mejora la rentabilidad	-.079	-.044	.512	-.118	.044	-.185	-.073	.146	-.077	-.087	.115	-.087	-.102	-.377	.386	.377	.008	.115	.192	-.192	-.187	-.228	.230	-.228	1,000	.556	-.192
La rentabilidad mejoro en los ultimos dos años	-.170	.117	.382	-.256	-.117	-.018	-.335	-.115	-.120	-.049	.064	-.049	.196	-.210	.370	.210	-.260	.064	.107	-.107	-.104	-.127	.260	-.127	.556	1,000	-.107
Inversion del financiamiento	-.184	-.373	-.103	-.034	-.168	.056	-.247	-.092	-.061	-.145	.192	-.145	-.222	-.140	-.089	-.022	-.269	-.073	-.058	.058	.021	-.030	-.070	.144	-.192	-.107	1,000

Matriz de covarianzas inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en el rubro	Numero de trabajadores eventuales	Entidades bancarias que obtienen el financiamiento	Tasa de interes mensual de entidades bancarias	Entidades financieras que obtienen el financiamiento	Tasa de interes mensual de entidades financieras	Entidades que otorgan mayor beneficio	Cuántas veces solicito el credito	Le otorganon el credito solicitado	Plazo del credito	Le otorganon el monto del credito solicitado	Monto promedio otorgado	Recibieron capacitacion por el otorgamiento del credito	Recibieron capacitaciones en las MYPES	Capacitaciones en los ultimos dos años	Tipo de cursos que recibieron los trabajadores	Cree que la capacitacion es una inversion	La capacitacion es relevante para la empresa	El financiamiento mejora la rentabilidad	La capacitacion mejora la rentabilidad	La rentabilidad mejoro en los ultimos dos años	Inversion del financiamiento
Edad	.256	.057	.001	.084	.044	.004	.076	-.058	.046	-.012	-.070	-.012	.062	.030	-.060	.006	.089	.012	-.031	.031	.075	.034	-.017	-.037	-.012	-.016	-.163
Sexo	.057	.207	.018	-.065	.129	-.016	.074	-.083	.041	.030	-.089	.030	.067	-.021	-.012	-.050	.009	.042	-.033	.033	.127	-.018	-.044	-.054	-.006	.010	-.296
Grado de instrucción	.001	.018	.436	-.140	-.163	-.192	-.006	.117	.059	.033	-.207	.033	.048	-.037	.031	.037	.032	.002	.030	-.030	-.121	-.115	.039	-.007	.105	.047	-.118
Estado civil	.084	-.065	-.140	.453	-.018	.007	.010	-.151	-.123	-.086	.181	-.096	.018	.085	-.049	-.059	.070	-.011	.081	-.081	-.421	.069	.073	.069	-.025	-.032	-.039
Profesión	.044	.129	-.163	-.018	1.862	.048	.100	.033	.092	.126	-.055	.126	-.092	-.044	.251	-.063	-.133	.089	-.007	.007	.155	-.159	-.081	-.266	.018	-.030	-.399
Tiempo en el rubro	.004	-.016	-.192	.007	.048	.567	-.018	-.185	-.001	-.007	.022	-.007	.037	-.004	.021	-.088	-.047	.043	-.018	.018	.174	.085	-.132	.014	-.043	-.002	.074
Numero de trabajadores eventuales	.076	.074	-.006	.010	.100	-.018	.190	.004	.094	.026	-.078	.026	.049	.031	-.055	-.031	.057	.046	-.025	.025	.089	-.030	-.057	-.030	-.010	-.027	-.187
Entidades bancarias que obtienen el financiamiento	-.058	-.083	.117	-.151	.033	-.185	.004	.966	.436	.259	-.454	.259	-.186	-.085	.053	.192	-.076	-.151	-.068	.068	.422	-.046	.041	.062	.044	-.021	-.158
Tasa de interes mensual de entidades bancarias	.046	.041	.059	-.123	.092	-.001	.094	.436	.887	.266	-.584	.266	.099	-.048	-.004	-.097	-.065	.055	-.085	.085	.499	-.095	-.078	-.023	-.020	-.018	-.089
Entidades financieras que obtienen el financiamiento	-.012	.030	.033	-.096	.126	-.007	.026	.259	.266	.167	-.288	.167	-.016	-.059	.049	-.012	-.070	.011	-.081	.081	.421	-.033	-.037	-.033	-.011	-.004	-.103
Tasa de interes mensual de entidades financieras	-.070	-.089	-.207	.181	-.055	.022	-.078	-.454	-.584	-.288	.865	-.288	-.059	.070	-.041	.037	.103	-.033	.137	-.137	-.728	.100	.111	.100	.033	.011	.310
Entidades que otorgan mayor beneficio	-.012	.030	.033	-.096	.126	-.007	.026	.259	.266	.167	-.288	.167	-.016	-.059	.049	-.012	-.070	.011	-.081	.081	.421	-.033	-.037	-.033	-.011	-.004	-.103
Cuántas veces solicito el credito	.062	.067	.048	.016	-.092	.037	.049	-.186	.099	-.016	-.059	-.016	.299	.153	-.088	-.153	.101	.052	.065	-.085	-.356	-.012	.042	.023	-.016	.018	-.197
Le otorganon el credito solicitado	.030	-.021	-.037	.095	-.044	-.004	.031	-.085	-.046	-.059	.070	-.059	.153	.256	-.083	-.113	.161	-.048	.138	-.138	-.611	.037	.089	.108	-.059	-.020	-.123
Plazo del credito	-.060	-.012	.031	-.049	.251	.021	-.055	.053	-.004	.049	-.041	.049	-.068	-.083	.170	.011	-.105	.022	.016	-.016	-.050	-.067	-.002	-.067	.049	.028	-.064
Le otorganon el monto del credito solicitado	.006	-.050	.037	-.059	-.063	-.068	-.031	.192	-.097	-.012	.037	-.012	-.153	-.113	.011	.256	-.054	-.059	-.102	.102	.432	.034	.018	-.037	.059	.020	-.020
Monto promedio otorgado	.089	.009	.032	.070	-.133	-.047	.057	-.076	-.065	-.070	.103	-.070	.101	.161	-.105	-.054	.234	-.037	.062	-.092	-.440	.039	.087	.075	.001	-.023	-.227
Recibieron capacitacion por el otorgamiento del credito	.012	.042	.002	-.011	.089	.043	.046	-.151	.055	.011	-.033	.011	.052	-.048	.022	-.059	-.037	.086	-.026	.026	.115	-.038	-.070	-.074	.011	.004	-.039
Recibieron capacitaciones en las MYPES	-.031	-.033	.030	.081	-.007	-.018	-.025	-.068	-.085	-.081	.137	-.081	.085	.138	.016	-.102	.092	-.026	.190	-.190	-.840	-.030	.086	.078	.026	.009	-.044
Capacitaciones en los ultimos dos años	.031	.033	-.030	-.081	.007	.018	.025	.068	.085	.081	-.137	.081	-.085	-.138	-.016	.102	-.092	.026	-.190	.190	.840	.030	-.086	-.078	-.026	-.009	.044
Tipo de cursos que recibieron los trabajadores	.075	.127	-.121	-.421	.155	.174	.089	.422	.499	.421	-.728	.421	-.356	-.611	-.050	.432	-.440	.115	-.840	.840	3.924	.121	-.382	-.344	-.115	-.038	.074
Cree que la capacitacion es una inversion	.034	-.018	-.115	.069	-.159	.085	-.030	-.046	-.095	-.033	.100	-.033	-.012	.037	-.067	.034	.039	-.038	-.030	.030	.121	.222	.068	.115	-.033	-.011	-.025
La capacitacion es relevante para la empresa	-.017	-.044	.039	.073	-.081	-.132	-.057	.041	-.078	-.037	.111	-.037	.042	.089	-.002	.018	.087	-.070	.086	-.086	-.382	.068	.234	.103	.034	.023	-.059
El financiamiento mejora la rentabilidad	-.037	-.054	-.007	.069	-.266	.014	-.030	.062	-.023	-.033	.100	-.033	.023	.108	-.067	-.037	.075	-.074	.078	-.078	-.344	.115	.103	.222	-.033	-.011	.118
La capacitacion mejora la rentabilidad	-.012	-.006	.105	-.025	.018	-.043	-.010	.044	-.020	-.011	.033	-.011	-.016	-.059	.049	.059	.001	.011	.026	-.026	-.115	-.033	.034	-.033	.096	.032	-.103
La rentabilidad mejoro en los ultimos dos años	-.016	.010	.047	-.032	-.030	-.002	-.027	-.021	-.018	-.004	.011	-.004	.018	-.020	.028	.020	-.023	.004	.009	-.009	-.038	-.011	.023	-.011	.032	.034	-.034
Inversion del financiamiento	-.163	-.296	-.118	-.039	-.399	.074	-.187	-.158	-.089	-.103	.310	-.103	-.197	-.123	-.064	-.020	-.227	-.039	-.044	.044	.074	-.025	-.059	.118	-.103	-.034	3.034

## BASE DE DATOS

Edad	Sexo	Nivel	Estado	Profesión	Tiempo	Permanentes	Eventuales	Motivos	Financiamiento	Tipo	Entidades	Tasa	Monto Solicitado	Monto Promedio	Rango	Recibio	Cuantos Cursos	Personal	Capacitacion Inversion	Rentabilidad	Capacitacion	Rentabilidad Ultimos años	Disminuido
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	8	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1
1	2	6	1	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	2	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	1	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	2
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	2
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1



### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
	Válido	60	100.0
Casos	Excluido <sup>a</sup>	0	.0
	Total	60	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
.820	.790	36