



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

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

**AUTOR:**

**Bach. Ríos Hidalgo Rut**

**ASESOR:**

**Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel**

**PUCALLPA-PERÚ**

**2018**

## **1. Título de la tesis**

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

**2. Hoja de firma del jurado**

---

**Mg. CPCC. Montoya Torres, Silvia Virginia**  
**Presidente**

---

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

---

**Mg. CPCC. Vilca Ramírez, Ruselli Fernando**  
**Miembro**

---

**Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel**  
**Asesor**

### **3. Agradecimiento**

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

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice.

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

#### **4. Dedicatoria**

**Dios,**

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

**A mis hijos**

Gracias a su apoyo constante y permanente, porque por ustedes, soy la mujer de hoy, capaz de cumplir mis sueños y anhelos.

## 5. Resumen

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 18 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 66.7% (12) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 66.7% (12) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 33.3% (6) son del sexo masculino. El 27.8% (05) de los microempresarios encuestados tienen superior universitaria completa. El 50% (9) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 66.7% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El 5.6% (1) de las empresas encuetadas son informales. El 16.7% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 94.4% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. **Con respecto al financiamiento;** El 45.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros. Al 44.4% (8) de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a 5,000 soles. **Con respecto a la rentabilidad;** El 33.3% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales (mercaderías).

**Palabras claves:** financiamiento, capacitación, rentabilidad.

## 6. Abstract

The present research work, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small companies in the service sector, restaurant sector of Callería district, 2018" had as a general objective to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, restaurants in the district of Callería 2018. The research was quantitative, to carry it out we worked with a population of 30 and a sample of 18 micro-businesses, to which a questionnaire of 36 questions, using the technique of the survey, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; Of the microentrepreneurs surveyed, it is established that the majority 66.7% (12) of the representatives of micro-enterprises are between 31 and 50 years old. 66.7% (12) of the representatives surveyed are female and 33.3% (6) are male. The 27.8% (05) of the microentrepreneurs surveyed have complete university superiors. 50% (9) of the representatives of the company have the status of cohabitants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 66.7% (12) of the representatives of the company have between 06 to 10 years in the field. 5.6% (1) of the encuetadas companies are informal. 16.7% (3) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 94.4% (17) of the microenterprises were formed for profit. With regard to financing; 45.6% (10) of the microenterprises have been financed by third parties. 44.4% (8) of the microenterprises were granted loans between 1,000 and 5,000 soles. With respect to profitability; 33.3% of micro-enterprises invested the loan requested in the improvement and / or expansion of their premises (merchandise).

**Keywords:** financing, training, profitability.

## 7. Contenido

1. Título de la tesis.....	ii
2. Hoja de firma del jurado.....	iii
3. Agradecimiento .....	iv
4. Dedicatoria .....	v
5. Resumen .....	vi
6. Abstract.....	vii
7. Contenido .....	viii
8. Índice de tablas .....	xii
9. Índice de figuras .....	xvi
I. Introducción .....	20
II. Revisión de literatura.....	26
2.1 Antecedentes .....	26
2.1.1 Internacional .....	26
2.1.2 Nacional.....	28
2.1.3 Regional.....	32
2.1.4 Local .....	34
2.2 Bases teóricas.....	34
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	34
2.2.2 Teoría de la capacitación.....	41
2.2.3 Régimen.....	46
2.2.4 Capacitación en el recurso humano.....	47
2.2.5 Clasificación de restaurantes.....	48
2.3 Marco conceptual .....	55
2.3.1 Financiamiento .....	55



2.3.2	Capacitación.....	55
2.3.3	Rentabilidad.....	56
2.3.4	Servicio.....	57
2.3.5	Restaurantes.....	57
III.	Metodología.....	58
3.1	Diseño de la investigación.....	58
3.1.1	Cuantitativo.....	58
3.1.2	No experimental.....	58
3.1.3	Transversal.....	59
3.1.4	Retrospectivo.....	59
3.1.5	Descriptivo.....	59
3.2	Población y muestra.....	60
3.2.1	Población.....	60
3.2.2	Muestra.....	60
3.3	Definición y operacionalización de las variables.....	60
3.4	Técnicas e instrumento.....	64
3.4.1	Técnica.....	64
3.4.2	Instrumento.....	64
3.5	Plan de análisis.....	64
3.6	Matriz de consistencia.....	65
3.7	Principios éticos.....	66
3.7.1	Respeto por la personas.....	66
3.7.2	Beneficencia.....	67
3.7.3	Justicia.....	67
IV.	Resultado y análisis de resultados.....	68

4.1 Resultados .....	68
4.2 Análisis de resultados.....	104
4.2.1 Respecto a los empresarios.....	104
4.2.2 Respecto a las características de las microempresas .....	104
4.2.3 Respecto al financiamiento .....	105
4.2.4 Respecto a la capacitación.....	107
4.2.5 Respecto a la rentabilidad.....	108
V. Conclusiones.....	109
5.1 Respecto a los empresarios.....	109
5.2 Respecto a las características de las microempresas .....	109
5.3 Respecto a financiamiento.....	109
5.4 Respecto a la capacitación.....	110
5.5 Respecto a la rentabilidad.....	111
VI. Recomendaciones.....	112
6.1 Respecto a los empresarios.....	112
6.2 Respecto a las características de las microempresas .....	112
6.3 Respecto al financiamiento.....	113
6.4 Respecto a la capacitación.....	114
6.5 Respecto a la rentabilidad.....	114
VII. Aspectos complementarios .....	116
7.1 Referencias bibliográficas .....	116
7.2 Anexos .....	120
7.2.1 Cuestionario .....	120
7.2.2 Artículo científico .....	124

7.2.3Declaración jurada de autoría y cesión de derechos de publicación de artículo científico .....	147
7.2.4Tabla de fiabilidad.....	148
7.2.5Base de datos .....	149

## 8. Índice de tablas

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018 .....	68
Tabla 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018 .....	69
Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018 .....	70
Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	71
Tabla 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	72
Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018 .....	73
Tabla 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018 .....	74
Tabla 8: Formalidad de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	75
Tabla 9: Números de trabajadores permanentes de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	76
Tabla 10: Números de trabajadores eventuales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	77
Tabla 11: Motivos de formación de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	78
Tabla 12: Financiamiento de las actividades de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	79

Tabla 13: Financiamiento a terceros de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	80
Tabla 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	81
Tabla 15: Entidades financiera no bancarias de las cuales obtienen préstamos las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018... ..	82
Tabla 16: Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	83
Tabla 17: Prestamistas o usureros de los que obtienen financiamiento de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	84
Tabla 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	85
Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtienen préstamos las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	86
Tabla 20: Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	87
Tabla 21: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	88
Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	89
Tabla 23: Tiempo de crédito solicitado por las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	90

Tabla 24: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	91
Tabla 25: El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.....	92
Tabla 26: Cantidad de cursos que ha tenido el representante legal de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	93
Tabla 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	94
Tabla 28: Recibió capacitación el personal de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	95
Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	96
Tabla 30: La capacitación como empresario es una inversión .....	97
Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	98
Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	99
Tabla 33: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018....	100
Tabla 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	101
Tabla 35: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	102

Tabla 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido..... 103

## 9. Índice de figuras

Figura 1: Edad del representante legal de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018 .....	68
Figura 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	69
Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	70
Figura 4: Estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	71
Figura 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	72
Figura 6: Ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	73
Figura 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018 .....	74
Figura 8: Formalidad de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018 .....	75
Figura 9: Números de trabajadores permanentes de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	76
Figura 10: Números de trabajadores eventuales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	77
Figura 11: Motivos de formación de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	78
Figura 12: Financiamiento de las actividades de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	79



Figura 13: Financiamiento a terceros de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	80
Figura 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	81
Figura 15: Entidades financiera no bancarias de las cuales obtienen préstamos las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	82
Figura 16: Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	83
Figura 17: Prestamistas o usureros de los que obtienen financiamiento de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	84
Figura 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	85
Figura 19: Otras entidades de las cuales obtienen préstamos las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	86
Figura 20: Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	87
Figura 21: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	88

Figura 22: Monto promedio de crédito otorgado a las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	89
Figura 23: Tiempo de crédito solicitado por las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	90
Figura 24: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	91
Figura 25: El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.....	92
Figura 26: Cantidad de cursos que ha tenido el representante legal de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	93
Figura 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes legales de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	94
Figura 28: Recibió capacitación el personal de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	95
Figura 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	96
Figura 30: La capacitación como empresario es una inversión.....	97
Figura 31: La capacitación del personal de las Mypes es relevante.....	98
Figura 32: Los temas en que se capacitaron el personal de las Mypes del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	99
Figura 33: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. ....	100

Figura 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	101
Figura 35: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.....	102
Figura 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido .....	103

## **I. Introducción**

Según señala Mares (2013), las micro y pequeñas empresas es una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

Si bien los porcentajes anotados muestran la realidad de la MYPE a nivel nacional, no debe olvidarse que, en nuestro país, su participación cobra especial relevancia al interior de las regiones. Si dividiésemos el país en cuatro zonas: norte, sur, centro (sin incluir Lima) y oriente, podríamos decir que es, justamente, en ese orden (de más a menos) en el que se registra la ubicación de la mayor parte de microempresas formales. En todas las regiones, la participación de la MYPE supera el 99.65% y tan sólo en Lima es del 99.56%. No obstante, la escasa participación de medianas y grandes empresas que se registra en cada una de las regiones representa una gran dificultad para el desarrollo de la MYPE. Este problema se acentúa con el alto nivel de centralismo que existe en nuestro país y que se refleja, también, en las operaciones del sector privado.

De la misma manera Cuba (2016), afirma que el mundo de las mypes es un mundo complejo y heterogéneo. En todos los sectores y actividades económicas se tienen diversos grados de informalidad. Esta existe desde los sectores más formales como los servicios financieros hasta los más informales como el comercio ambulatorio. Según diversos estudios, la mitad de las mypes son formales y las otras no. Formalidad en el sentido de operar legalmente, observando las normas vigentes. Por el lado laboral,

la informalidad es mayor, llega al 70%. Ello porque existen empleados informales dentro de empresas formales.

Según el Censo Económico 2008, el 95% son micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes). La legislación indica que las mipymes son, en general, aquellas que venden hasta un máximo de 2.300 UIT. Sin embargo, a pesar de su gran número, estas contribuyen con apenas 20% del valor agregado total no agrícola y con 8% de la recaudación del Impuesto a la Renta (IR). Sin embargo, emplean a más de 90% de la PEA privada no agrícola. Es decir, el problema central es su baja productividad.

En el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principal mente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional.

Las mypes en la ciudad de Pucallpa poco a poco vienen tomando más fuerza en el sector servicio, los restaurantes del distrito de Callería vienen acaparando más zonas de dominio, por lo cual es necesario la estabilización y potencializarían de las mismas por la cual se debe tener en cuenta diferentes aspectos de financiamiento y capacitación, para sus trabajadores, pues se sabe que el recurso humano de una entidad cuando se siente satisfecho produce resultados positivos. Es por ello que la investigación toma

traspié a la idea de crear las características necesarias que coadyuven a la realización del fortalecimiento de los restaurantes del distrito de Callería.

Según Chávez & Jack (2003) La planificación es un proceso por etapas que termina con la toma de decisiones, va desde la recopilación de datos, su ordenamiento, su evaluación, asignación de recursos, hasta la determinación de un plan apropiado que otorgue a la empresa una guía de acción por seguir, ¿Dónde estamos? ¿Hacia dónde vamos? ¿A dónde queremos ir? Son preguntas que deben responderse cuando se planifica. En el departamento de finanzas se analiza todas las cuentas vinculadas con la empresa, detalladas por cada una, y este análisis ayuda a que la gerencia tome una buena decisión o también pueden optar por buscar alternativas de solución ya sea a corto plazo o largo plazo pero siempre buscando la incremento de la riqueza de la empresa

Los restaurantes, a diferencia de otros modelos de negocios, tienen que adaptarse a la competencia de conceptos de forma fluida y exhaustiva. Abrir un restaurante o expandir un concepto requiere pensar algo fuera de lo común, tener experiencia extensiva en el negocio y o conseguir una redistribución o aumento del capital. Los dueños de restaurantes pueden conseguir dinero para la inversión inicial, para capital de trabajo o para expandir el capital de tres fuentes primarias: préstamos para pequeños negocios o emprendimientos, bancos o uniones de créditos y grupos de inversión. Los préstamos privados puedes obtenerlos a través de bancos o uniones de créditos.

Por ley federal, los bancos pueden otorgar préstamos mayores que las uniones de crédito, quienes se encuentran restringidas en los montos a prestar. Para asegurar estos préstamos necesitarás garantías, que varían del 10 por ciento al 25 por ciento del valor del préstamo. Los restaurantes son la inversión perfecta para los grupos de inversión. El nivel de servicio, cocina y el tema tienen que demostrar la capacidad del negocio de

generar ganancias y perdurar en el tiempo. Algunos grupos de inversión solo brindan financiación si se siguen ciertas directivas en cuando a la administración del negocio, e incluso pueden llegar a requerir que un miembro del grupo trabaje o sea gerente en el restaurante, para asegurar el uso adecuado de los fondos y el crecimiento del negocio; tal cual lo señala Owen (2018).

Rojas & Soca (2017), afirma que una empresa debe establecer programas de capacitación al personal administrativo, contable y financiero ya sean en instituciones externas o estableciendo un cronograma donde los jefes se capaciten en altas esferas y puedan retroalimentar lo aprendido con el personal en sus respectivas áreas

La mayoría de futuros empresarios ven a su negocio como la inversión de corto plazo, donde en su mayoría los suelen ubicar en sus domicilios o en alquiler de local, pero es muy importante el evaluar las situaciones que generaría la rentabilidad como el estudio de mercado en donde por lo general se tiene que evaluar la competencia externa. Los implementos y normas de seguridad que se tienen que tener en cuenta con la normatividad y los permisos especiales del lugar.

Es necesario evaluar si los propietarios de estas micro y pequeñas empresas suelen estar capacitados a un nivel superior para evitar resultados negativos. Por consiguiente, se considero al siguiente como enunciado del problema: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, se planteó el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, se planteó los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro, restaurantes del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de calleria, 2018.

Finalmente la investigación se justifica ya que las mypes representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas.

Barba, Jiménez, & Martínez (2007), de acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3%



ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados. Serida, Borda, Nakamatsu, Morales , & Yamakawa, (2005).

Esta observación es refutada por los últimos índices que arrojan las micro y pequeñas empresas, los cuales se ven reflejado en el día a día. La presente investigación se justifica en la validez de la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro restaurantes del distrito de calleria, 2018, en el cual se desarrolla la investigación por como los restaurantes de la ciudad de Pucallpa en el distrito de calleria, suelen obtener apalancamientos en la vida cotidiana es por ello que se evalúan diversos enfoques:

En un enfoque social, pretende preservar el estatuto de armonía en la sociedad, derivando las enseñanzas complementarias para una cultura tributaria. En un enfoque económico coadyuva a la mejora del cuidado del dinero, con bases en educación de ahorro y sobre todo con ideas de emprendimiento.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacional**

Barreda (2010), en su tesis denominada “Fuentes de financiamiento para Pymes: Posibilidad de Apertura al Mercado de Capitales” en la universidad Nacional del Sur, en donde sostiene lo siguiente:

El acceso y las condiciones del financiamiento constituyen cuestiones fundamentales para cualquier empresa pero al respecto las empresas más grandes y formales suelen tener ventajas, así como el sector público, sobre las pequeñas. Por ello, el estudio del financiamiento de las PyMEs es de gran relevancia para identificar y promover opciones que las puedan favorecer y así mejorar su competitividad. Este trabajo aporta a la comprensión del financiamiento de las PyMEs en Argentina.

Señala Barreda, se reseñan los resultados de trabajos anteriores sobre el tema, se resumen los hechos estilizados del financiamiento a las PyMEs en otros países y se mencionan algunos aportes de teoría moderna del funcionamiento de los mercados de créditos. Asimismo se presenta el análisis de dos casos particulares de empresas de tal dimensión que han logrado participar en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA)

Precisamente, el financiamiento mediante títulos en la BCBA u otras bolsas regionales sigue siendo una alternativa lejana para gran parte de las PyMEs en Argentina. La mayor parte de las empresas pequeñas y medianas, tal como han sido descritas, no guardan relación con las empresas que efectivamente han entrado al Panel PyME de la BCBA. A grandes rasgos, la diferencia radica en el ordenamiento de la unidad de negocios en

términos de contabilidad de la gestión y de funcionamiento, y el consecuente acceso a mayor financiamiento. Particularmente se destacan los siguientes puntos: Las PyMEs presentadas en el Apéndice no son empresas familiares, y su gestión es más profesionalizada que el promedio del resto de las pequeñas empresas. El ordenamiento de la unidad de negocios en términos de contabilidad de gestión y desempeño maneja pautas técnicas claras, similares a las observadas en las grandes empresas. Son PyMEs en tamaño y grandes empresas en términos de la información financiera que presentan.

Velecela (2013), en su tesis denominada “Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes” de la universidad de Cuenca en donde sostiene lo siguiente: la importancia de las PYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunda en importancia en la economía, también aumentará la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones, entre estos demanda de servicios se encuentra el financiamiento.

Agrega Velecela las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su

totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza (o es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente.

Finaliza Velecela se puede concluir que lamentablemente no existe un amplio material de apoyo sobre este tema, enfocado a una PYME con estructura sencilla, generalmente existen estructuras que se aplican a empresas grandes que poseen todos los Establecimientos Contables y Financieros, sin embargo se ha tratado de acoplar esta información a una pequeña empresa. Se concluye que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos y generalmente buscan la opción más cara pero que finalmente termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales.

### **2.1.2 Nacional**

Gallozo (2017), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016” de la universidad católica los Ángeles de Chimbote, de la ciudad de Huaraz donde sostiene lo siguiente:

Se han descrito las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; con el 76% de los representantes utilizan financiamiento propio; el 55% de los representantes indica que el

financiamiento adquirido fue para la capacitación de sus trabajadores, el 55% fue para capacitación de los trabajadores y el 74% respondieron que si les otorgo el crédito la entidades bancarias, con lo que se puede verificar que las Micro y Pequeña empresas para que pueda crecer en forma sostenida, deben utilizar sus ahorros personales ya que les va ayudar a formar más capital, para que así puedan cumplir su real función y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de su negocio.

Agrega que se han descrito las características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; el 78% de los de los trabajadores menciona que no recibieron capacitaciones por parte de los empresarios; el 67% cree que la capacitación para su personal es muy relevante. Con lo que se puede verificar que las características del micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz corresponden a un nivel muy bajo ya que los trabajadores afirman que no reciben capacitaciones por parte de los dueños. Uno de los factores que influyen en la capacitación en los restaurantes es que la capacitación motiva al personal para trabajar más; los que entienden su puesto demuestran un mejor espíritu de trabajo, y el simple hecho de que la dirección superior confíe lo suficiente en sus capacidades para invertir dinero en su capacitación.

Se recomienda la mejor forma de financiamiento para las empresas del sector servicio rubro restaurantes será el financiamiento propio, cuando el microempresario cuenta con capital propio; en caso de que utilizarán los

créditos de las entidades financieras bancarias y no bancarias, será necesario que el microempresario cumpla oportuna y puntualmente sus obligaciones del pago de créditos y esos pagos lo pueden realizar con los ahorros que tienen; así como si obtuviera créditos de los proveedores; como también el micro empresario puede otorgar créditos a sus clientes y solicitar el pago a sus clientes, cuando el microempresario cumpla sus obligaciones.

La capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, se debe de realizar más capacitaciones para su personal de trabajadores y también la forma atender a sus clientes ya que mediante ello se van beneficiar en la mejorar en su futuro como micro empresario o también que sus trabajadores van a retribuir con facilidad a su trabajo.

De la misma manera los propietarios de los restaurantes deben realizar el análisis económico, para promover y cuidar la rentabilidad de sus actividades de servicios económicos y así generar más utilidades para sí mismo, también para mejorar la rentabilidad deben de buscar asesorías de profesionales de cómo hacer las descomposiciones de su rentabilidad y así obtener buenos resultados. Como recomendación final los micro empresarios deben de trabajar con sus ahorros propios para tener más capital, y en cuanto a la capacitación los micro empresarios deben de invertir en sus trabajadores porque gracias a la capacitación que pueden recibir van a mejorar en desenvolverse mejor en su trabajo y así empleando el financiamiento y la capacitación van lograr buenos resultados para que mejore la rentabilidad con la ayuda de profesionales que les brinde información de análisis semanal, mensual, etc.

Pisfil (2016), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro jugueria, mercado modelo. Distrito de Chimbote, provincia del Santa, Departamento de Ancash, año 2013” en la universidad católica los Ángeles de Chimbote, en donde sostiene lo siguiente:

Respecto a las características de los dueños o representantes legales de las MYPES del sector comercio - rubro jugueria, mercado modelo, distrito de Chimbote, provincia del Santa, departamento de Ancash, año 2013. La mayoría de los dueños de las MYPES son mayores de 35 años. La mayoría son de sexo masculino y su de estado civil es convivientes. La mayoría tiene grado de estudios técnicos.

Respecto a las características de las MYPES del sector comercio - rubro jugueria, mercado modelo, distrito de Chimbote, provincia del Santa, departamento de Ancash, año 2013. La mayoría de las MYPES tiene entre 16 a 30 años de permanencia en el rubro. La totalidad de las MYPES son formales. Respecto a las características del financiamiento de las MYPES del sector comercio - rubro juguería, mercado modelo, distrito de Chimbote, Santa, Ancash, 2013. La totalidad de las MYPES recurren al financiamiento, siendo las cajas municipales la de mayor preferencia para solicitar créditos y la tasa de interés que han pagado al mes está entre el 3.5% a 5%.

La mayoría de las MYPES han solicitado créditos este año y manifiestan que si fueron atendidos por las entidades a las que lo solicitaron La mayoría de las MYPES que recibieron financiamiento, manifiestan que esto les ha permitido la creación de nuevos productos así como la

ampliación de su mercado. La mayoría de las MYPES invirtieron el crédito otorgado en capital de trabajo, y esto no influyó o afectó para la mayoría en el costo de los productos y/o servicios que brindan.

### **2.1.3 Regional**

Avendaño (2016), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016” en la universidad católica los Ángeles de Chimbote, en donde se sostiene lo siguiente:

La tendencia a solicitar y recibir créditos (financiamiento) es creciente en el sector comercio rubro boticas en el distrito de Yarinacocha. Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas sus el 90 % de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 a 60 años), el 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, el 60% de los representantes de la empresa son convivientes.

Sostiene que las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 40% de los microempresarios encuestados tienen estudios superiores universitarios concluidos, el 80% de los de los representantes de la empresa son químicos farmacéuticos.

Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 80% de las micro y pequeñas empresas tienen de 6 a 7 años en el rubro, el 100% de las empresas son formales y el 100% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia. Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 55% de las empresas han tenido financiamiento propio, el 25% de las



empresas han sido financiados por entidades no bancarias. Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 30% menciona que tiene mayor beneficio de las entidades no bancarias.

Se recomienda: De las Mypes encuestadas se observa que la tendencia a solicitar y recibir créditos (financiamiento) es creciente en el sector comercio rubro boticas en el distrito de Yarinacocha, por lo tanto se recomienda que al solicitar créditos se informe bien sobre todo en las tasas de intereses y los plazos a cancelar.

De las Mypes encuestadas se observa que el 90% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 a 60 años, por lo tanto se recomienda a las entidades financieras a poder dar más facilidad en la otorgación de créditos y así poder contribuir en el éxito de un micro empresario productivo. De las Mypes encuestadas el 40% de los microempresarios tienen estudios superiores universitarios concluidos, de ellos el 80% son químicos farmacéuticos, por lo tanto se recomienda continúen con sus emprendimiento de ser empresarios y desarrollarse profesionalmente, además porque conocen de la industria farmacéutica (medicamentos e insumos químicos).

De las Mypes encuestadas el 30% menciona que tiene mayor beneficio de las entidades no bancarias, por lo tanto se recomienda solicitar créditos en estas entidades (Cajas Municipales, Financieras, Cooperativas, etc) debido a que las tasas de interés son muy bajas para capital de trabajo y por la flexibilidad de las cuotas para cancelar.

#### **2.1.4 Local**

Cárdenas (2016), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de camiones del distrito de calleria, 2016” en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote, de la ciudad de Pucallpa, para optar el título profesional de contador público, en donde sostiene lo siguiente:

Que el 10% empresarios se autofinanció y el 90% de empresarios recibió su financiamiento por terceros.

Que el 10% de empresarios no obtuvo su crédito en entidad bancaria y el 90% empresarios obtuvo crédito financiero por Scotiabank.

Se concluye Que las MYPES eviten el financiamiento de terceros para el pago de menor interés, Que las MYPES financien sus negocios con créditos de cajas rurales y de esta manera pagar intereses menores que al de los bancos. Que las mujeres participen en mayor cantidad en la formación de MYPES. Que las MYPES capaciten a su mayor cantidad de personal posible. Que las MYPES continúen innovando para un mejor crecimiento empresarial.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teoría del financiamiento**

Recursos monetarios y de crédito que se destinan al desarrollo de un proyecto.

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una

determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

### **Fuentes de financiamiento**

Los ahorros personales:

Para los negocios, la acumulación de capital es la clave primordial del futuro y sostenibilidad de esta. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para invertir las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero.

Las fuentes más frecuentes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada. Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan asistencia a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

### **Financiamientos a corto plazo**

Los Financiamientos a Corto Plazo, son aquellos créditos en donde se periodo es corto, por ejemplo: Créditos Comerciales Créditos Bancarios Pagarés Líneas de Crédito Papeles Comerciales Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar.

### **Financiamiento por medio de los Inventarios.**

#### **Crédito Bancario:**

Financiación que se obtiene por intermedio de las entidades financieras que acredita un tipo d relación funcional entre ambos. Es importante porque hoy en día constituye uno de los medios más usados por

parte de los empresarios para poder financiarse. La ventaja de obtener un financiamiento radica en la flexibilidad que muestra el banco con todas sus condiciones, se tiene mejores opciones de acceder a un financiamiento que resulten necesarias para la empresa, esta situación ayuda a contar con recursos para obtener y operar ganancias. Facilita a las empresas a consolidarse en ocasiones de apuros en referencia del capital.

**Pagaré:**

Según Pérez & Merino (2012), es un título que registra una obligación de pago, la persona que lo emite que se conoce como suscriptora se compromete a pagar a un segundo individuo.

**Línea de Crédito:**

Simboliza dinero disponible en el banco, pero durante un ciclo acordado de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco tiene un contrato para prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

**Papeles Comerciales:**

Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. Los papeles comerciales que permita un modo de

apalancamiento a corto plazo, tiene un menor costo en referencia al crédito bancario en realidad complementa a los créditos financieros más usados.

### **Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar:**

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella

### **Financiamiento por medio de los Inventarios:**

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos.

### **La Hipoteca:**

Acción por el cual la propiedad de los deudores se transfiere a manos de los prestamistas (acreedores) con el fin de asegurarse la cancelación de los préstamos. La hipoteca origina una obligación de pago al deudor es por eso que le otorga una hipoteca al acreedor, o sea el que acepta el bien, si los acreedores o prestamistas no cancelan las hipotecas, éstas suelen ser arrebatadas y pasarán a poder de los prestatarios o deudores.

La ventaja de una hipoteca permite al prestamista la obtención de activos fijos, en tanto al prestatario le permite un seguro de cancelación por

intermedio de la hipoteca, también en la obtención de ganancias por medio de los intereses generados. Lo provechoso de las hipotecas en cuanto a los deudores o prestatarios, es que resulta rentable porque es muy posible adquirir ganancias por intermedio de intereses ganados por la mencionada operación.

**Acciones:**

Según López (2014), es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc. Ventajas Las acciones preferentes dan el empuje necesario y deseado al ingreso. Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas. Desventajas Diluye el control de los actuales accionistas. El alto el costo de emisión de acciones.

**Bonos:**

Según López (2014), constituye certificado escrito de cláusulas, mediante el cual una persona sujeto de préstamo se compromete incondicionalmente, al pago de sumas específicas y en un plazo determinado, más intereses acumulados con determinada tasa, también con fecha determinada. Resulta ventajosa la emisión de bonos en cuanto los socios no compartan su propiedad y las ganancias de la organización con nuevos socios. Cuando se emite bonos existe el derecho de adquirir dinero prestado que asiste el marco normativo a las sociedades anónimas (Ley

26887). La ventaja de los bonos como forma de financiación resulta fácil de vender, con menor costo.

### **Arrendamiento Financiero:**

Según López (2014), contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación.

### **Microcréditos**

Según López (2014), el objetivo de las micro finanzas es potenciar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo. Elementos que participan en los microcréditos y su funcionamiento Micro finanzas: Significa otorgar a las familias más pobres, pequeños préstamos (microcrédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios-autoempleo).

### **Micro financieras:**

Según López (2014), son organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a los más pobres. Ofrecen servicios financieros sólo a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

**Crédito FONART:**

Según López (2014), el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías, Fonart, es un Fideicomiso Público del gobierno federal, que responde a la necesidad de promover el desarrollo humano, social y económico de los artesanos de México. El objetivo de este organismo, es el de apoyar a los artesanos mexicanos que conserven técnicas y diseños tradicionales, y que viven en condiciones de pobreza, para potenciar sus capacidades, a través del financiamiento y el estímulo a la creatividad mediante la asistencia técnica, para desarrollar diseños nuevos y promover estrategias comerciales eficaces que permitan la venta adecuada de sus productos.

**Crédito Pyme:**

Según López (2014), es otra opción de financiamiento por el cual se puede obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo para su empresa. Dentro de los beneficios que otorga esta alternativa están: Es una forma sencilla de obtener recursos para tu empresa Se puede utilizar también para obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo Otorga condiciones preferenciales en requisitos, tasa y garantías

**Financiamiento FONDESOS**

Según López (2014), el Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOS), ha creado un programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa. En este programa se otorgan créditos hasta por 100 mil pesos por proyecto, con posibilidades de recibir créditos de hasta 300 mil pesos, sujetos a restricciones. Tipos de Crédito Refaccionario: Compra de maquinaria y equipo, herramientas de trabajo, transporte,



adaptación o mejora de instalaciones. Habilidad: Compra de mercancía, materias primas, arrendamiento, nóminas, otros insumos y gastos directos de explotación indispensables para los fines de crédito de la empresa. Plazos de Pago Refaccionario: Hasta 36 meses Habilidad: Hasta 24 meses. López (2014)

### **Crédito Comercial:**

Consiste en el manejo de las obligaciones por pagar que tiene la empresa, de los pasivos corrientes acumulados, pueden ser las rentas de pago, los derechos de cobro y los financiamientos de inventarios producto de fuente de recurso. La ventaja de este tipo de crédito radica en su sencillez con un menor costo para la obtención recursos. Brinda facilidad a la empresa de realizar las actividades mercantiles.

### **2.2.2 Teoría de la capacitación**

Stanley (1964), sostiene que la Teoría del Capital Humano, haciendo uso de microfundamentos, considera que el agente económico (individuo) en el momento que toma la decisión de invertir o no en su educación (seguir estudiando o no) arbitra, entre los beneficios que obtendrá en el futuro si sigue formándose y los costos de la inversión (por ejemplo, el costo de oportunidad -salario que deja de percibir por estar estudiando y los costos directos gastos de estudios). Seguirá estudiando si el valor actualizado neto de los costos y de las ventajas es positivo. En efecto, como se puede apreciar la Teoría del Capital Humano considera que el agente económico tiene un comportamiento racional, invierte para sí mismo y esa inversión se realiza en base a un cálculo.

Por otra parte, esta teoría permite distinguir entre formación general y formación específica. La primera es adquirida en el sistema educativo como alumno y tiene por objeto incrementar la productividad del o los individuos. Esos individuos, por último, incrementarán la productividad media y marginal en la economía. Teoría de la rentabilidad

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observación de cualquier medida tendencia a la obtención de utilidades.

### **Indicadores de rentabilidad – Clasificación según el tiempo de cálculo**

En primer lugar, las rentabilidades pueden clasificarse según el tiempo en el que se calculan:

#### **Rentabilidad anual.**

La rentabilidad anual es el porcentaje de beneficio o pérdida que se obtendría si el plazo de la inversión fuera de 1 año. El cálculo de la rentabilidad anual permite comparar el rendimiento de los instrumentos financieros con diferentes plazos de vencimiento. Por ejemplo se puede calcular el aumento o disminución de valor de alguna inversión a lo largo de varios años en términos de rentabilidad anual.

#### **Rentabilidad media.**

La rentabilidad media se saca a través de la suma de las rentabilidades obtenidas en diferentes operaciones divididas entre el número de rentabilidades sumadas, obteniendo así la rentabilidad media de todas ellas. Si esto se hace durante un periodo de tiempo anual se denomina rentabilidad media anual, y si es de acuerdo a un periodo mensual rentabilidad media mensual.

### **Tipos de rentabilidad**

#### **Rentabilidad absoluta.**

Según MytripleA (2018), indica que la rentabilidad se caracteriza porque los fondos se invierten en activos de los mercados monetarios, en activos de renta variable o fija y obtienen ciertas series de rentabilidad fija pero no garantizada.

#### **Rentabilidad acumulada.**

Según MytripleA (2018), una rentabilidad acumulada consiste en la obtención de beneficios en periodos de tiempos de proyectos de inversiones o de actividades económicas que suman o anteponen en derivados de la actual inversión por periodos anteriores resultando de este modo un saldo general de la utilidad.

#### **Rentabilidad económica.**

Según MytripleA (2018), una rentabilidad económica mide la eficacia económica de la organización. Este cálculo se obtiene al dividir el margen comercial de la organización antes de la deducción del interés por el activo total de la empresa, acto seguido se debe multiplicar por 100. O sea, la rentabilidad económica nos permite saber la capacidad que tiene una

organización en generar utilidades en cuanto a los activos y el dinero invertido, y no se contrapone la estructura financiera de la empresa.

### **Rentabilidad financiera o rentabilidad del ROE.**

Según MytripleA (2018), esta rentabilidad financiera (ROE) se deduce entre el parentesco que existe entre el margen comercial que se obtiene por la organización antes de rentas y los fondos propios o recursos de la misma. O sea, es la utilidad económica obtenida con relación a los recursos que se han invertido para la obtención de dicho beneficio.

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

### **Rentabilidad comercial.**

Según MytripleA (2018), una rentabilidad comercial consiste en el ratio que mide la aceptación mercantil de una organización. Y se obtiene al dividir los beneficios obtenidos producto de los ingresos entre los propios ingresos producto de un largo de un periodo de tiempo. Algunos lo denominan rentabilidad sobre ventas.

### **Rentabilidad dinero.**

Según MytripleA (2018), una rentabilidad dinero se obtiene producto del movimiento de ciertas cantidades de dinero. O sea, la utilidad obtenida luego de la inversión de una determinada cantidad de dinero.

### **Rentabilidad efectiva.**

Según MytripleA (2018), para calcular la rentabilidad efectiva se utiliza la tasa efectiva de rentabilidad y se debe tener en consideración las Reinversiones Efectivas (RE) de capitales financieros recibidos en proceso

una inversión. Este tipo de reinversión son conocidos de mercados de cierta estimación.

### **Rentabilidad esperada del VAN.**

Según MytripleA (2018), una rentabilidad esperada es un modo de medir las inversiones aplicadas a aquellos eventos en los que algunos datos de las inversiones no son medidos con claridad. Bajo este punto se toma en cuenta que el parámetro se sienta como aleatoriamente una variable, por lo que en esta situación la rentabilidad o VAN esperada se entiende que es producto de uniones de variables aleatorias.

### **Rentabilidad garantizada.**

Según MytripleA (2018), una rentabilidad garantizada se utiliza o puede aplicarse bajo una actividad financiera como un plan de pensión garantizado o cuenta de ahorro con garantía de rentabilidad. Es un tipo de rentabilidad se asegura en tiempos o periodos.

### **Rentabilidad geométrica o Tasa Geométrica de Rentabilidad.**

Según MytripleA (2018), una rentabilidad geométrica es utilizada para calcular una rentabilidad estándar en operaciones determinadas de acuerdo a valoraciones. Puede haber cambios, puede convertirse en desvalorizado o revalorizado, es acumulativa. O sea, es recomendable utilizar este tipo de rentabilidad geométrica en lugar cálculo de la rentabilidad media calculada de modo aritmética o simple. Mediante capitalización compuesta corresponde la deducción mediante la capitalización compuesta.

### **Rentabilidad libre de riesgo.**

Según MytripleA (2018), aquella rentabilidad que va ligado o unido con operaciones financieras que generalmente se encuentran libre de riesgos como por ejemplo los depósitos bancarios.

### **Rentabilidad nominal y rentabilidad real.**

Según MytripleA (2018), el alza de los precios en el mercado cambiario da como consecuencia que el dinero se desvalore. Por esta razón la rentabilidad real y la rentabilidad nominal son diferentes. La rentabilidad nominal no mide la inflación mientras que la rentabilidad real toma en consideración la inflación.

### **Existe otra forma de clasificación de rentabilidad: Bruta o rentabilidad neta**

#### **Rentabilidad bruta.**

Según MytripleA (2018), Una rentabilidad bruta se obtiene a partir de dividir la utilidad bruta obtenida por los movimientos económicos de la organización entre las ventas realizadas por un periodo de tiempo determinado.

#### **Rentabilidad neta.**

Según MytripleA (2018), una rentabilidad neta se obtiene producto de la división entre la utilidad neta obtenida por la organización entre los ingresos realizados por un periodo de tiempo determinado.

### **2.2.3 Régimen**

Son las categorías bajo las cuales una Persona Natural o Persona Jurídica que posee o va a iniciar un negocio debe estar registrada en la SUNAT.

El régimen tributario establece la manera en la que se pagan los impuestos y los niveles de pagos de los mismos. Puedes optar por uno u otro régimen dependiendo del tipo y el tamaño del negocio. A partir de enero del año 2017 hay cuatro regímenes tributarios Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT) y Régimen General (RG).

#### **2.2.4 Capacitación en el recurso humano**

Marcel (2018), la sistematización de la Capacitación de los Recursos Humanos permite trazar el Plan de Desarrollo de cada persona en la empresa y definirle un Plan de Carrera, especialmente en quienes se detectan como “valores” dentro de la organización. Una compañía se propone cumplir ciertos objetivos en un determinado periodo de tiempo. Para esto, define diversas actividades (funciones) que deben ser desarrolladas por las personas que forman parte de las diferentes áreas. A más conocimientos y habilidades de las personas de un equipo de trabajo para cumplir una función, mayor probabilidad de llegar a lograr los objetivos trazados por la compañía.

#### **La capacitación es una inversión para las organizaciones**

A través de la capacitación de sus colaboradores la empresa puede influir en la productividad y calidad de trabajo de sus colaboradores, aumentando la rentabilidad. La capacitación sirve también para solucionar problemas, reducir la necesidad de supervisión, retener el talento, tener un mejor sistema para la implementación de bonos, gratificaciones o aumentos de salarios según adquisición y puesta en práctica de mayores conocimientos y habilidades.

### **2.2.5 Clasificación de restaurantes**

Según Morfín (2012), clasifica cuatro formas de restaurantes y se relacionan gracias a 3 factores: hábitos, costumbres y exigencias personales y turismo extranjero y nacional.

Restaurantes gourmet: brindan un servicio completo, con precios muy elevados, se relaciona precio y calidad

Restaurantes de especialidades: Según Morfín (2012), ofrece variados tipos de especialidades. Los establecimientos prestan a sus comensales una variedad de opciones, pueden ser peces de mar, plantones, pastas, carnes para todos los paladares. Hay otro tipo de restaurante, que se confunde a menudo con el de especialidades que se refiere al restaurante étnico, es decir, porque ofrece la representación misma de la cultura gastronómica de dicho país, o sea, pueden ser chilenos, Japoneses, Tailandeses, etc.

Restaurante familiar: Según Morfín (2012), generalmente un grupo cerrado de personas con lazos sanguíneos, al alcance de la familia. Sobresale porque ofrece seguridad a todos sus comensales, en cuanto a servicio estándar y precios. En general, son llaves, marcas o patentes consistentes en alquilar estos establecimientos en nombre de una organización y gozan de buena reputación.

Restaurante conveniente: Según Morfín (2012), brinda un servicio rápido y eficiente; los costos de las comidas suelen ser baratos y buena limpieza en el establecimiento, debido a esto adquiere popularidad y aceptación entre los comensales.

### **Clasificación de empresas de bebidas y alimentos**

Tipo de comidas - Clasificación



Se clasifica de la siguiente manera:

- Microbiológicos o vegetarianos
- En pescados y mariscos
- En carnes blancas y rojas.
- En aves de corral y accesibles

Clasificación de acuerdo a la variedad de servicios que ofrece:

Se califican en:

Restaurantes de autoservicio: Según Morfín (2012), son empresas que se ubican en mall, plazas aeropuertos, estantes, etc., Los comensales pueden encontrar numerosos platos de acuerdo al paladar. Los costos suelen estar por debajo de los precios estándares y no se acostumbra dejar propinas.

Restaurantes de menú y a la carta: Según Morfín (2012), en este lugar se suele encontrar una variedad de platos que van acorde con los comensales, por esta razón los clientes tienen la elección de acuerdo a los gustos.

El precio es moderado para aquellos que ofrecen menú.

Se pueden dividir de la siguiente manera:

- Lujosos: incluye comida internacional acompañado de variedad de vinos finos.
- Tipo medio: incluye comida nacional e internacional, pero no se ofrece carta de vinos finos, suele brindar un servicio americano bien definido.
- Tipo económico: Incluye la comida de preparación sencilla con mínimos servicios, también al estilo americano, no pudiendo encontrar variedades de potajes.

Clasificación por categorías:

Según Morfín (2012), este tipo de clasificación recomienda 5 grupos los cuales se diferencian por algunas condiciones que el otro no ofrece, pero que generalmente buscan la seguridad de los comensales.

#### Restaurante de lujo (5 tenedores)

Según Morfín (2012), se caracterizan por la calidad del servicio que brindan los restaurantes; Se efectúa con muchos detalles que busquen agradar a los comensales. Este tipo de empresa contará con entradas independientes para los comensales y otra solamente para el personal; varios servicios que ofrecen comodidad al cliente con suma responsabilidad, existen salas de espera o áreas donde los comensales pueden esperar su mesa del comedor, este comedor por lo general es decorado, cuenta con todo un equipo para ofrecer un servicio de calidad, wi fi, parlantes y teléfonos personales solo para el uso del cliente, calefacción y aire acondicionado para las estaciones, decoraciones, bares, sanitarios independientes y muy amplios que permitan la mayor comodidad del cliente.

#### Restaurante de primera clase (4 tenedores)

Según Morfín (2012), este tipo de restaurante, conocido como full service, los tendrá un toque completo de servicios de acuerdo con la categoría del establecimiento. La diferencia con el anterior se encuentra en su herramienta de ventas: la carta o menú; esta presentará de 5 a 7 diferentes tiempos de servicio, así como una variedad limitada de bebidas alcohólicas. Su personal, tanto de apoyo como de contacto, deberá contar con la capacitación y conocimiento adecuado de los productos que prepara

y vende. Aquellos platillos que lo requieran deberán salir de la cocina con cubre fuentes y otros podrán ser preparados a la vista del comensal.

#### Restaurante de segunda clase (3 tenedores)

Según Morfín (2012), este tipo de restaurante es también conocido como turístico. Pueden tener acceso independiente para comensales, que en su defecto, será utilizada por el personal de servicio exclusivamente en las horas que no haya atención a los clientes. Con esta misma será el abastecimiento de los diferentes proveedores. Su capacidad será más restringida en espacio y su carta contará con no más de seis tiempos a ofrecer, como ejemplos se describe:

- Entremeses.
- Sopas y cremas.
- Verduras, huevos o pasta.
- Especialidades de pescado.
- Especialidades de carnes.
- Postres, dulces o helados y fruta.

El personal de contacto como de apoyo deberá estar presentable y uniformado.

#### Restaurante de tercera clase (2 tenedores)

Según Morfín (2012), el acceso será utilizado tanto por comensales como por el personal del mismo; su mobiliario será apropiado: loza irrompible, plaque inoxidable, cristalería sencilla y en buen estado, servilletas y mantelería presentables. Deberá tener servicios sanitarios independientes para dama y caballero. La cocina dispondrá lo necesario

para la conservación de productos alimenticios, con una buena ventilación o en su caso, con un extractor de humos.

#### Otra parte clase (1 tenedor)

Según Morfín (2012), generalmente tienen los comedores independientes, plaque inoxidable, la cocina, loza cristalina, utensilios sencillos de buen estado y conservación, servilletas especiales de telas, decoración en los servicios sanitarios y personal perfectamente uniformados. Las cartas que ofrecen son generalmente de tres tiempos:

- Entradas, ensaladas o sopas.
- Segundos-especialidades.
- Frutas o postres de especialidad de la casa.

Los restaurantes están obligados a cuidar la prestación, calidad, limpieza y sazón del lugar y platos que ofrecen, preservar los estilos, las decoraciones y un concepto definido de su establecimiento. Los restaurantes deben adecuar, conservar y mejorar sus métodos y recetas en la preparación, la atención a cada plato, el buen trato para todos los clientes. Se debe tener cuidado en la limpieza del local, el buen y óptimo funcionamiento de los servicios del tocador, la buena imagen de los trabajadores, y sobre todo contar con las autorizaciones legales que permitan brindar servicios de alimentación.

#### **Cafeterías**

Las cafeterías se pueden clasificar en tres categorías: inspección, primera y segunda.

Cafetería de categoría especial

Estos establecimientos cuentan con sistemas de control eficientes, que se utilizan comandos especiales e independientes para la venta a los clientes; tiene personal profesional para servir los estilos y variedades de café, también utilizan barras y mostradores para un mejor desempeño, de esta manera los comensales pueden elegir lo que más sea de su agrado.

#### Cafetería de primera categoría

Según Morfín (2012), En esta categoría son atenciones independientes; los trabajadores tienen una misma entrada; en algunos casos se confunde con el stock de mercaderías destinadas a los comensales. Con servicio sanitario independiente; Se caracteriza por el buen servicio que suelen ofrecer a los clientes, esto acredita que los comensales piensen en regresar al lugar donde fueron atendidos de buena voluntad y de buena manera.

#### Cafetería de segunda categoría

Según Morfín (2012), Tipo de establecimiento que se caracteriza porque da un servicio personalizado con cristales, sanitarios en perfectas condiciones, amigables para los comensales; cuenta con una cafetería profesional mostrador y barras apropiadas a brindar servicio comprometidos con la buena atención; solo dispone de platos y con un límite de tres tiempos definidos. Los trabajadores deben estar uniformados uniformado que les permita brindar un buen servicio. Las cafeterías por lo general deben ofrecer un servicio de calidad acorde con las exigencias de los clientes.

#### Taquerías

Según Morfín (2012), Alimento típico de México que se elabora con tortilla de maíz doblada y enrollada, r y siempre rellena de hígado. Es un plato que se caracteriza por la aceptación de todo los gustos y paladares por eso es considerado un plato con nutrientes ricos en proteínas y calorías para todos los comensales.

#### Taquería de categoría especial

Según Morfín (2012), Ofrece un amplio espacio libre y cómodo para que los comensales puedan degustar del servicio que se brinda; con decoraciones y agradable ambiente interesado siempre en el cliente, los trabajadores deben estar uniformados. Se debe contar con cocinas de apoyo para el preparado de los tacos; equipos y activos fijos apropiados para el servicio que ofrece, como extractores, parrilla y plancha, refrigerador asadores y mesas de trabajo, mantelería, sanitarios independientes, cristalería, plaque; además, se puede vender cerveza y gaseosa. Debe contar con señalizaciones de emergencia.

#### Taquería de categoría General

Según Morfín (2012), Son sitios con poco espacio, y generalmente sus comensales se encuentran de pie, cuentan con banca alta cerca del mueble o barra colocado en torno al establecimiento; el mobiliario y equipos son limitados y son restringidos a una plancha, exigen sazón casera; su atención va desde un mostrador especial; dan servicio las veinticuatro horas solo con alguna variedad de taco.

#### Taquería de categoría popular

Según Morfín (2012), Tienen espacio mínimo y reducido para atender a sus clientes, ofrecen algunas variedades de tacos. Hay un compartimiento

especial con la carne entre el refrigerador conjuntamente con los refrescos gaseosos y cervezas. La venta de refrescos, tacos y otros productos se ofrece en una pizarra visible con sus respectivos precios. Los dueños utilizan mandiles y gorras en la cabeza. Por lo general, este tipo de establecimiento difiere de sanitarios, sólo con lavamanos visible a los comensales.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Financiamiento**

El 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).

### **2.3.2 Capacitación**

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como

consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

La capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual. A continuación se presentan algunos conceptos sobre Capacitación de personal:

La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. Proceso de enseñanza de las aptitudes básicas que los nuevos empleados necesitan para realizar su trabajo.” Dessler (2012).

### **2.3.3 Rentabilidad**

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un



determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori. Eumed.net (2011).

#### **2.3.4 Servicio**

Un servicio es una obra, una realización o un acto que es esencialmente intangible y no resulta necesariamente en la propiedad de algo. Su creación puede o no estar relacionada con un producto físico. Complementando ésta definición, cabe señalar que según los mencionados autores, los servicios abarcan una amplia gama, que va desde el alquiler de una habitación de hotel, el depósito de dinero en un banco, el viaje en avión a la visita a un psiquiatra, hasta cortarse el cabello, ver una película u obtener asesoramiento de un abogado. Muchos servicios son intangibles, en el sentido de que no incluyen casi ningún elemento físico, como la tarea del consultor de gestión, pero otros pueden tener un componente físico, como las comidas rápidas. Kotler, Bloom, & Hayes (2004).

#### **2.3.5 Restaurantes**

Establecimiento público donde se sirven comidas y bebidas, mediante precio, para ser consumidas en el mismo local.

### III. Metodología

#### 3.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue cuantitativo no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

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

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

##### 3.1.1 Cuantitativo

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizó procesos estadístico e instrumento de medición. Hernandez, Fernandez, & Baptista (1997), la investigación cuantitativa usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.

##### 3.1.2 No experimental

Según Hernandez, Fernández, & Baptista (1997), la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables.

Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

### **3.1.3 Transversal**

Los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. El estudio solo recolectara y analizará datos en un periodo de tiempo específico, por lo que es considerado un estudio de tipo no experimental y transversal.

### **3.1.4 Retrospectivo**

Los estudios retrospectivos se realizan basándose en observaciones clínicas, o a través de análisis especiales, estos revisan situaciones de exposición a factores sospechosos, comparando grupos de individuos enfermos (casos), con grupos de individuos sanos (controles). A partir de la frecuencia observada en cada uno de los grupos expuestos al factor en estudio se realiza un análisis estadístico.

### **3.1.5 Descriptivo**

De acuerdo a la naturaleza del estudio la investigación es de nivel descriptivo Hernández, Fernández, & Baptista (1997), el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, -comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así -y valga la redundancia- describir lo que se investiga.

### 3.2 Población y muestra

#### 3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 30 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. Estas se encuentran ubicadas dentro de la limitación geográfica de la investigación.

#### 3.2.2 Muestra

Por lo tanto para la muestra se contó con 18 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018, es decir el 60% de la población, mientras que el 40% de la población no pudo ser parte de la entrevista, por no contar con la predisposición inmediata.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

<b>variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Características o rasgos de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Edad	Razón Años
		Sexo	Nominal: Masculino femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción  Primaria Secundaria  Instituto Universidad

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición:</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Características o rasgos de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: específicas

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	El financiamiento es vital para el desarrollo económico de una entidad, pues coadyuva al acceso de los recursos para la realización de actividades. Se muestra los rasgos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Solicitud de crédito	Nominal Si no
		Recibió crédito	Nominal Si no
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa Especificar el monto
		Entidad a la que solicito crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal Si no
		Crédito inoportuno	Nominal Si no
		Monto del crédito Suficiente Insuficiente	Nominal Si no Si no
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si no

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Se muestra los rasgos relacionadas a la capacitación del personal de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Tipos de cursos en los cuales se capacitan el personal de la empresa	Nominal Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si No
		Cree que al capacitación mejor la competitividad de la empresa	Nominal Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	La utilidad que recoge el propietario de la entidad. Se muestra los rasgos de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal Si No

**Fuente:** Ríos (2018)

### **3.4 Técnicas e instrumento**

#### **3.4.1 Técnica**

Para el recojo de información de la investigación se tomó en cuenta la técnica de la encuesta: es un método de investigación y de recolección de datos para obtener información de personas sobre diversos temas

#### **3.4.2 Instrumento**

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados.

### **3.5 Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtuvo las tablas y gráficos estadísticos; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.



### 3.6 Matriz de consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
	<b>FORMULACIÓN</b>	<b>GENERAL</b>	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas	Característica	Edad Sexo Grado de instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	<b>TIPO Y NIVEL</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería 2018	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería 2018?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro restaurantes del distrito de Callería 2018				Cuantitativo-descriptivo	La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Cuestionario de 36 preguntas cerradas	
		<b>ESPECIFICO</b>		Micro y pequeñas empresas			<b>DISEÑO</b>	<b>MUESTRA</b>	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro, restaurantes del distrito de calleria, 2018</li> <li>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de calleria, 2018</li> <li>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubor restaurantes del distrito de calleria, 2018</li> <li>Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de calleria, 2018</li> <li>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de calleria, 2018.</li> </ul>	Ley de la micro y pequeña empresas N° 30056	Número de trabajadores	No experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo	Estará conformada por 18 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	<b>TÉCNICA</b>	Encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel y para el procesamiento del software SPPSS versión 24.
		Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras					
			Interés	Tasa de interés					
			Monto	Monto del crédito					
			Plazos	Plazo del crédito					
		Inversión	Inversión del crédito						
		Capacitación	Personal	Permanente Eventual					
Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación								
Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad							
	Capacitación	Mejora rentabilidad							
	65 Tipos	Económica Financiera							

### **3.7 Principios éticos**

Toda investigación en que participen seres humanos debe realizarse de acuerdo con tres principios éticos básicos, a saber, el respeto por las personas, la beneficencia y la justicia. Se da por sentado habitualmente que estos principios guían la preparación concienzuda de propuestas para los estudio científicos. En circunstancias diversas, pueden expresarse en forma diferente y se les puede otorgar una importancia diferente, y su aplicación, de absoluta buena fe, puede tener efectos diferentes y provocar decisiones o cursos de acción diferentes. Estos principios se han debatido y elucidado intensamente en las últimas décadas, y el objetivo de estas pautas es que se apliquen a la epidemiología.

#### **3.7.1 Respeto por la personas**

El respeto por las personas es uno de los principios fundamentales de la investigación: Es el reconocimiento de una persona como un ser autónomo, único y libre. También significa que reconocemos que cada persona tiene el derecho y la capacidad de tomar sus propias decisiones. El respeto por una persona garantiza la valoración de la dignidad.

Se debe empoderar a las personas para que tomen decisiones libres y se les debe suministrar toda la información necesaria para que tomen buenas decisiones. El llevar a cabo un proyecto de investigación cuando algunos de los posibles participantes no tienen el derecho ni la capacidad de tomar una decisión, constituye una violación de la ética de la investigación y los derechos humanos básicos. Los representantes comunitarios pueden ayudar a reconocer el proceso decisorio único de las personas y las comunidades y sugerir las mejores maneras de empoderar a los participantes para que tomen decisiones voluntarias. *The Science of improving lives* (2005).

### **3.7.2 Beneficencia**

La beneficencia es la palabra que designa la disposición que presenta una persona y que la lleva a hacer y promover el bien entre su entorno y asimismo para el prójimo. Ayudar y asistir a quienes más lo necesitan es la misión de quienes se encuentran alcanzados por la virtud de la beneficencia. También es habitual que se la denomine como caridad o filantropía.

Se llama beneficencia a los actos de donación o ayuda voluntaria a los necesitados

El concepto de beneficencia se utiliza para nombrar al conjunto de las instituciones y servicios con fines benéficos.

Estos esfuerzos solidarios pueden ser desarrollados por individuos autónomos o por grupos organizados dentro de organizaciones o entidades.

### **3.7.3 Justicia**

La justicia es un hábito por el cual el hombre quiere y obra rectamente. Por medio de ella se consigue el bien común. Tomas como seguidor de Aristóteles, piensa que el fin del estado es el mantenimiento de la paz interior, mediante la protección de los enemigos exteriores, y la administración de justicia en el estado. Este clasifica la justicia en: Conmutativa, distributiva y legal, siguiendo el pensamiento de Aristóteles. Pero vinculando a los problemas dogmáticos de la iglesia. Beauchamp & Childres (1990).

#### IV. Resultado y análisis de resultados

##### 4.1 Resultados

**Tabla 1: Edad de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018**

Edad del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 18 a 30	4	22,2
	De 31 a 50	12	66,7
	De 51 a mas	2	11,1
	Total	18	100,0

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



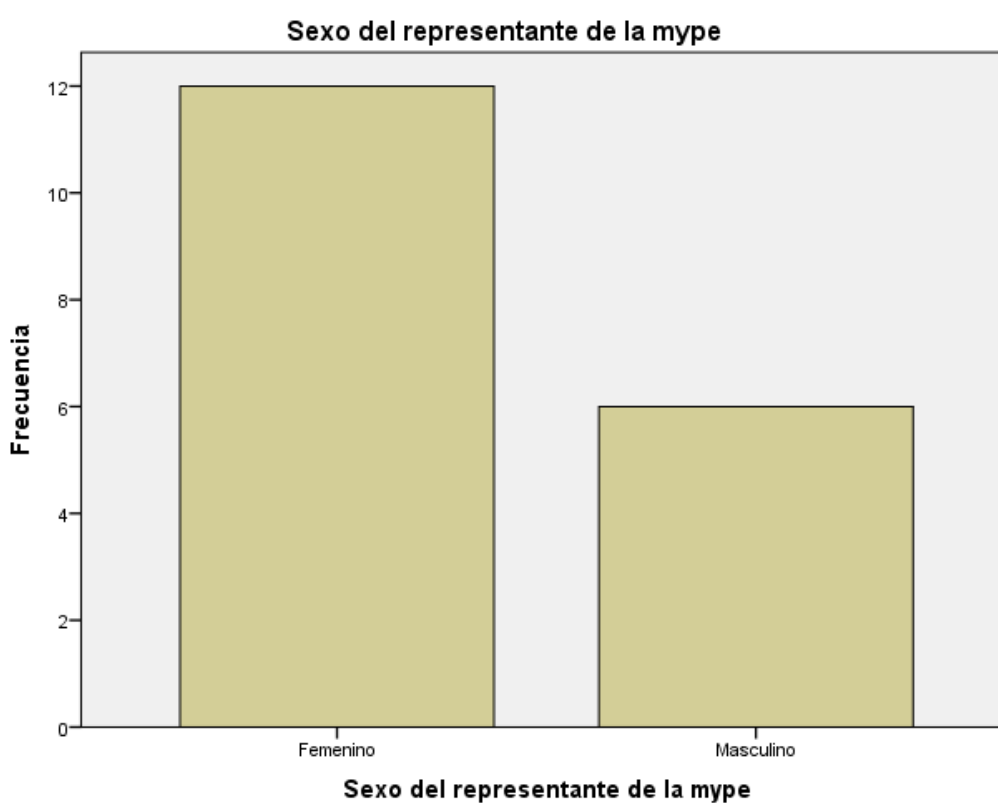
**Figura 1:** Edad del representante legal de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 01

**Tabla 2: Sexo de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018**

Sexo del representante de las mypes		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	12	66,7
	Masculino	6	33,3
	Total	18	100,0

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



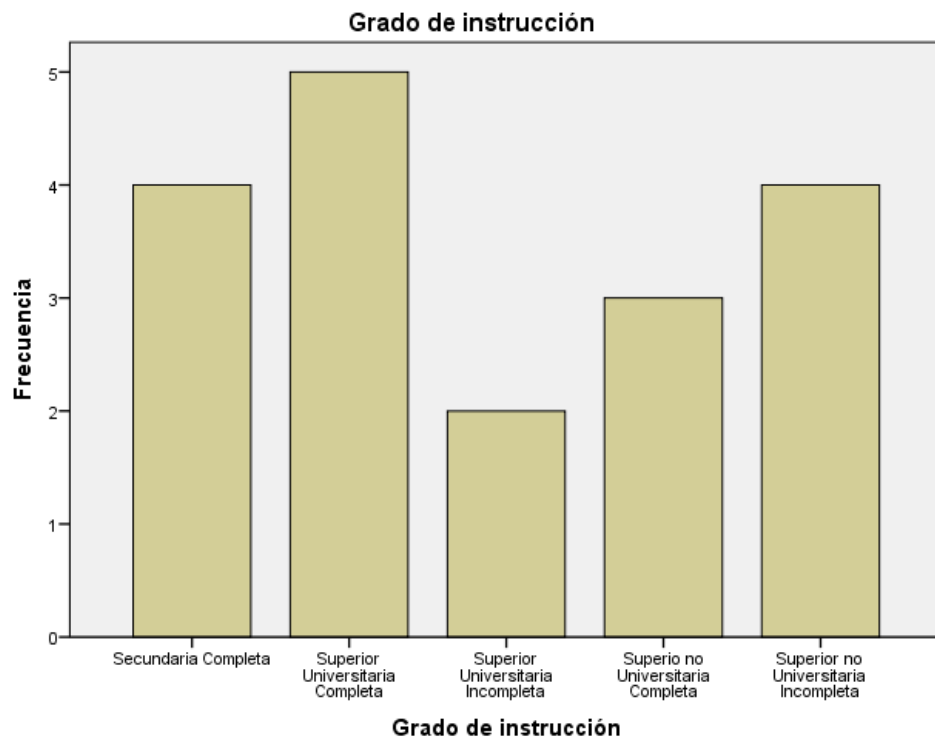
**Figura 2: Sexo de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018**

**Fuente:** Tabla N° 02

**Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018**

Grado de instrucción		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Secundaria Completa	4	22,2
	Superior Universitaria Completa	5	27,8
	Superior Universitaria Incompleta	2	11,1
	Superior no Universitaria Completa	3	16,7
	Superior no Universitaria Incompleta	4	22,2
	Total	18	100,0

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



**Figura 3:** Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 03

**Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018**

Estado civil del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Soltero	5	27,8
	Casado	3	16,7
	Conviviente	9	50,0
	Divorciado	1	5,6
	Total	18	100,0

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



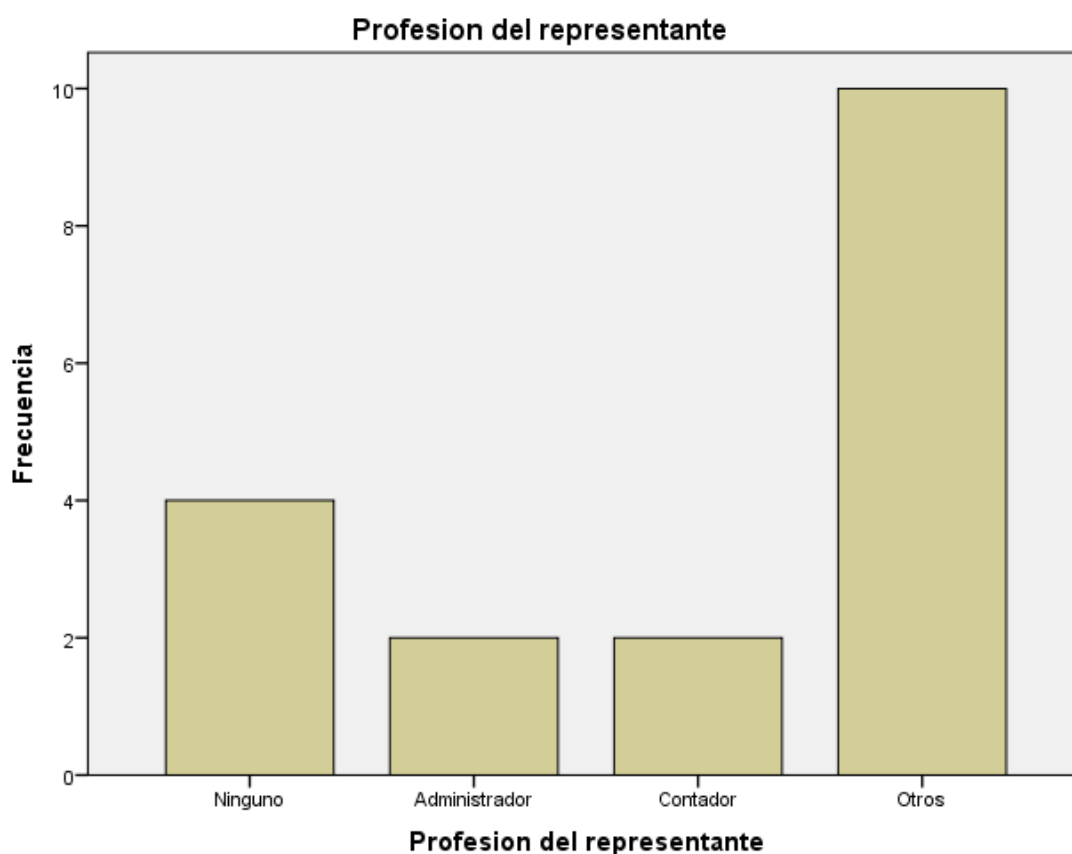
**Figura 4:** Estado civil de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 04

**Tabla 5: Profesión de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018**

Profesión del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	4	22,2
	Administrador	2	11,1
	Contador	2	11,1
	Otros	10	55,6
	Total	18	100,0

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



**Figura 5:** Profesión de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018

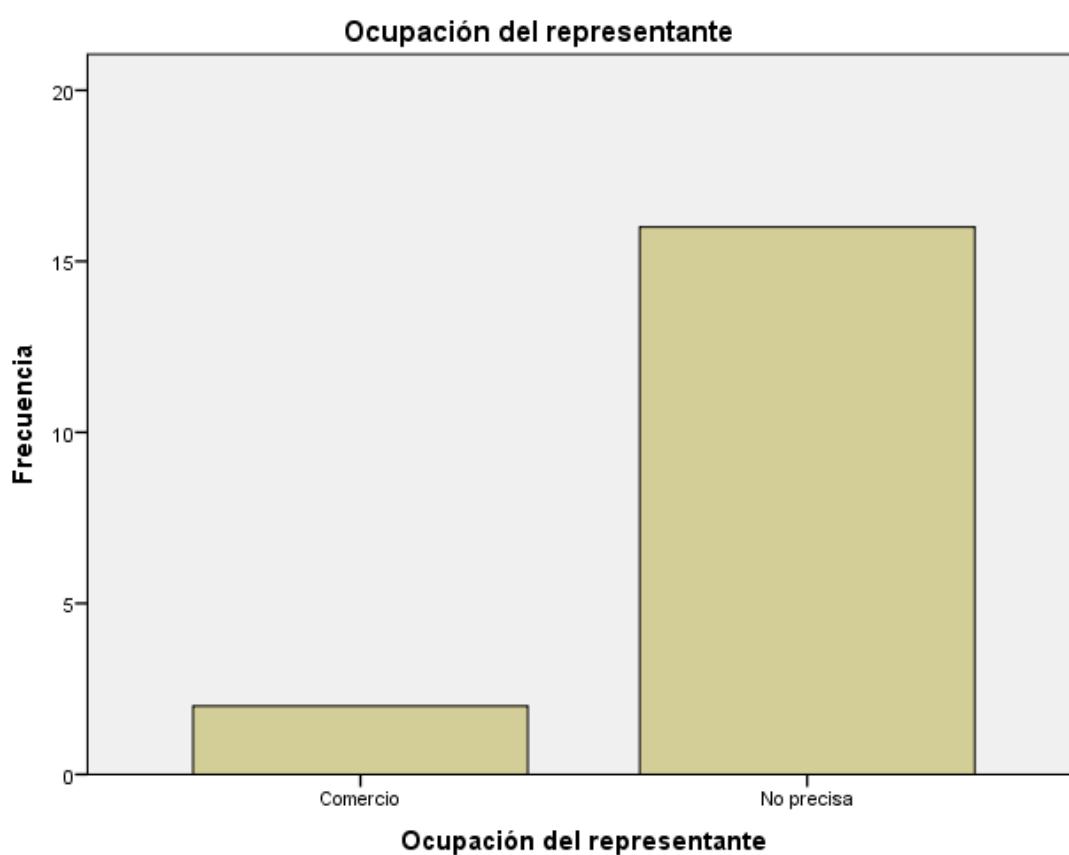
**Fuente:** Tabla N° 05



**Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018**

Ocupación del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Comercio	2	11,1
	No precisa	16	88,9
	Total	18	100,0

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



**Figura 6:** Ocupación de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 06

**Tabla 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018**

<b>Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 5 años	4	22,2
	De 6 a 10 años	12	66,7
	De 11 a 20 años	2	11,1
	Total	18	100,0

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



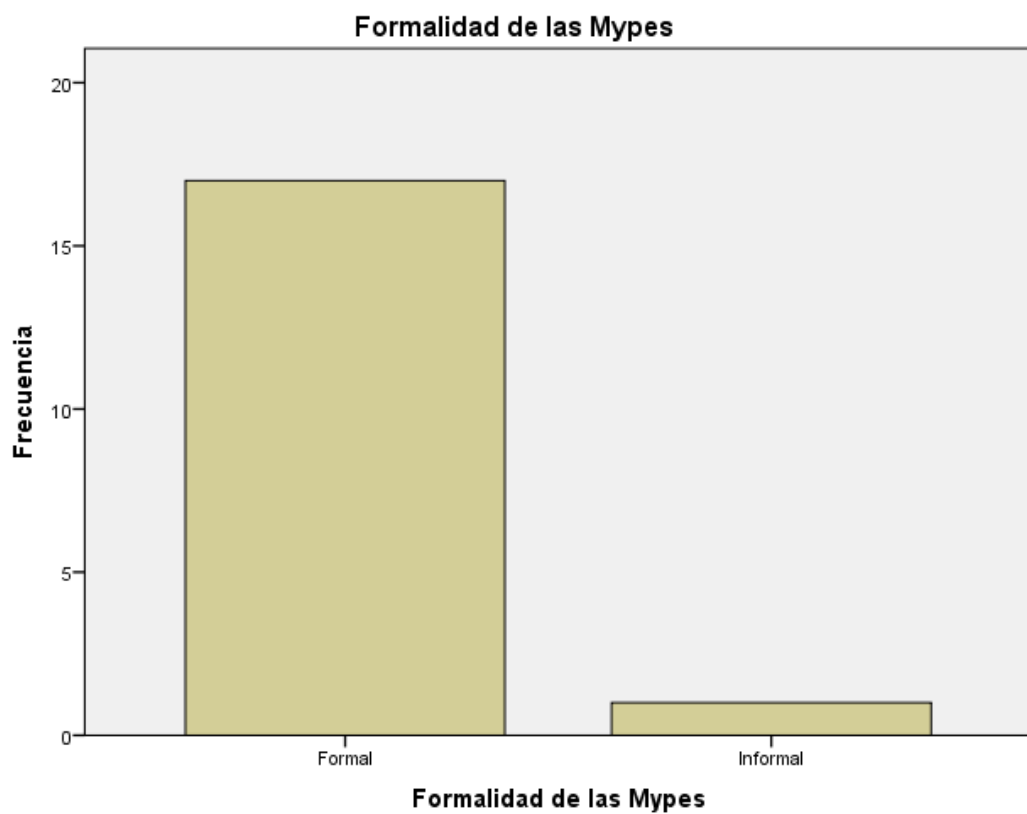
**Figura 7:** Tiempo en el rubro de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 07

**Tabla 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal	17	94,4
	Informal	1	5,6
	Total	18	100,0

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



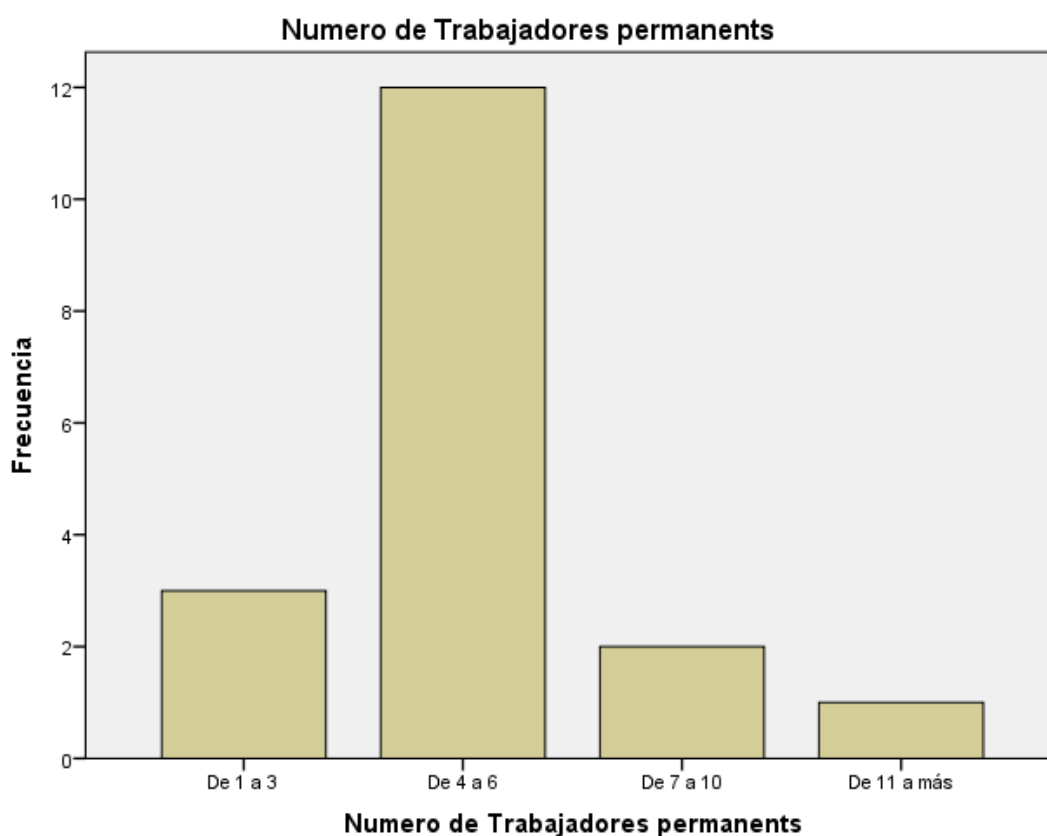
**Figura 8:** Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 08

**Tabla 9: Números de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Número de Trabajadores permanentes		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	3	16,7
	De 4 a 6	12	66,7
	De 7 a 10	2	11,1
	De 11 a más	1	5,6
	Total	18	100,0

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



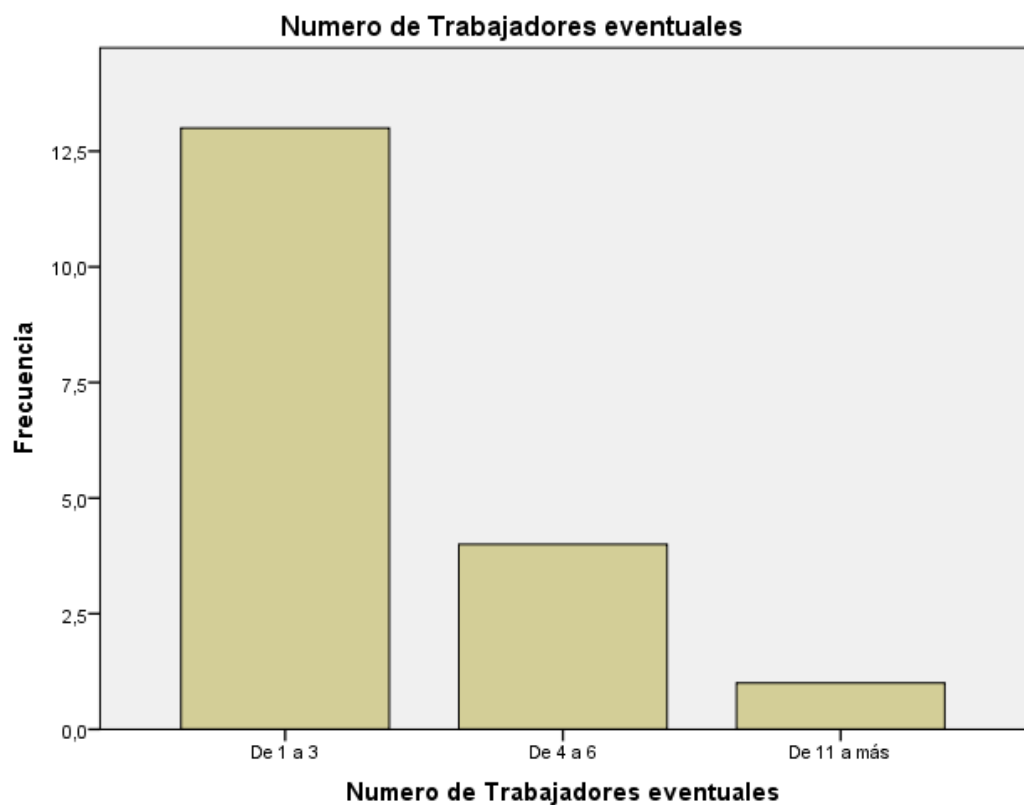
**Figura 9:** Números de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 09

**Tabla 10: Números de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018**

Número de Trabajadores eventuales			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	13	72,2
	De 4 a 6	4	22,2
	De 11 a más	1	5,6
	Total	18	100,0

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



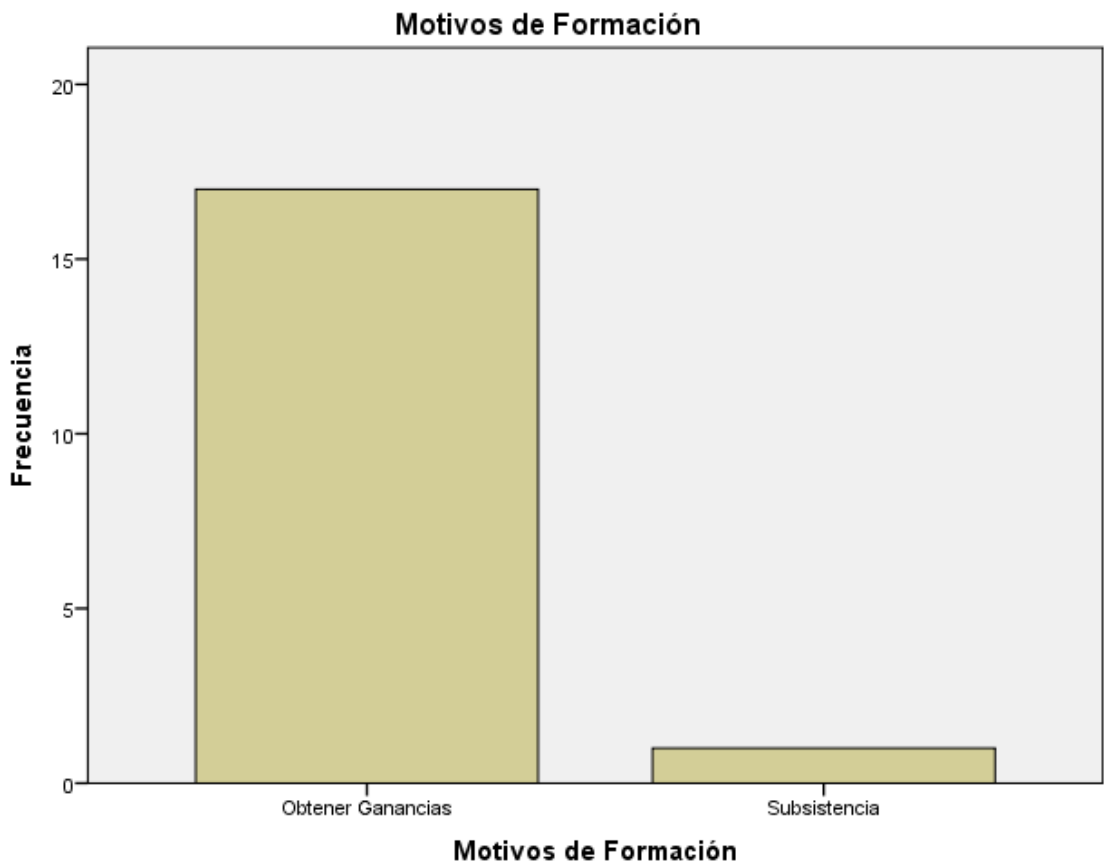
**Figura 10:** Números de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 10

**Tabla 11: Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Motivos de Formación		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Obtener Ganancias	17	94,4
	Subsistencia	1	5,6
	Total	18	100,0

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



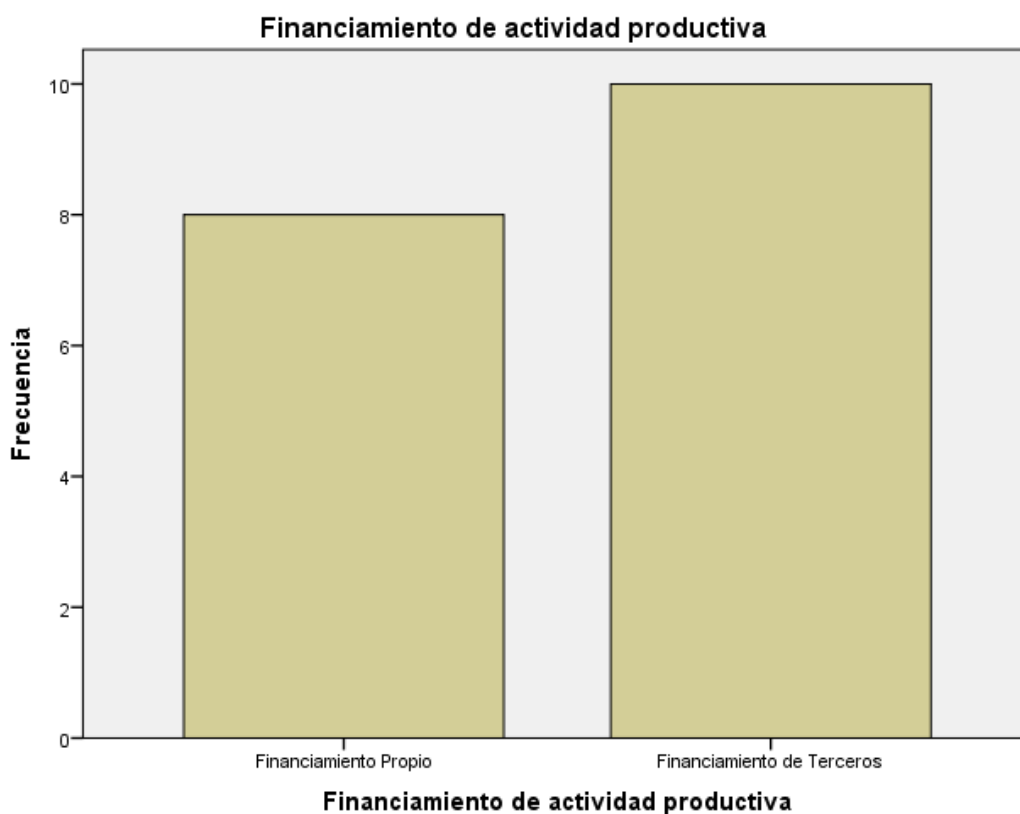
**Figura 11:** Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 11

**Tabla 12: Financiamiento de las actividades de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

<b>Financiamiento de actividad productiva</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Financiamiento Propio	8	44,4
	Financiamiento de Terceros	10	55,6
	<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>100,0</b>

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



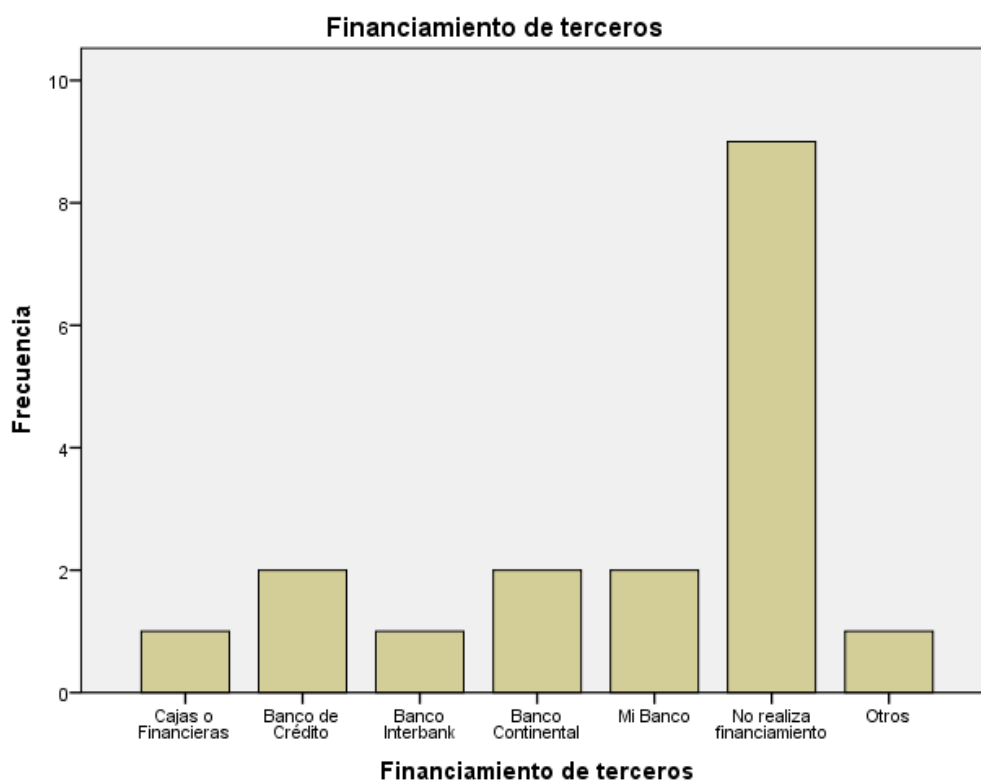
**Figura 12:** Financiamiento de las actividades de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 12

**Tabla 13: Financiamiento a terceros de las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Financiamiento de terceros		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Cajas o Financieras	1	5,6
	Banco de Crédito	2	11,1
	Banco Interbank	1	5,6
	Banco Continental	2	11,1
	Mi Banco	2	11,1
	No realiza financiamiento	9	50,0
	Otros	1	5,6
	Total	18	100,0

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



**Figura 13:** Financiamiento a terceros de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

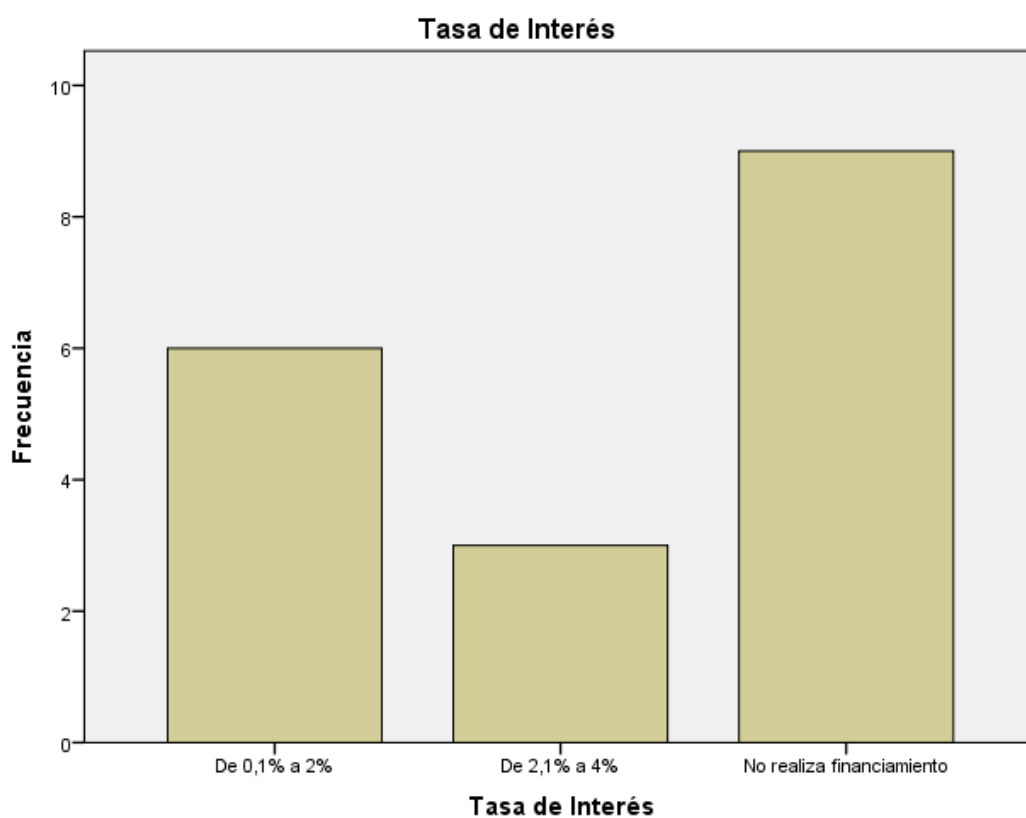
**Fuente:** Tabla N° 13



**Tabla 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Tasa de Interés		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0,1% a 2%	6	33,3
	De 2,1% a 4%	3	16,7
	No realiza financiamiento	9	50,0
	Total	18	100,0

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



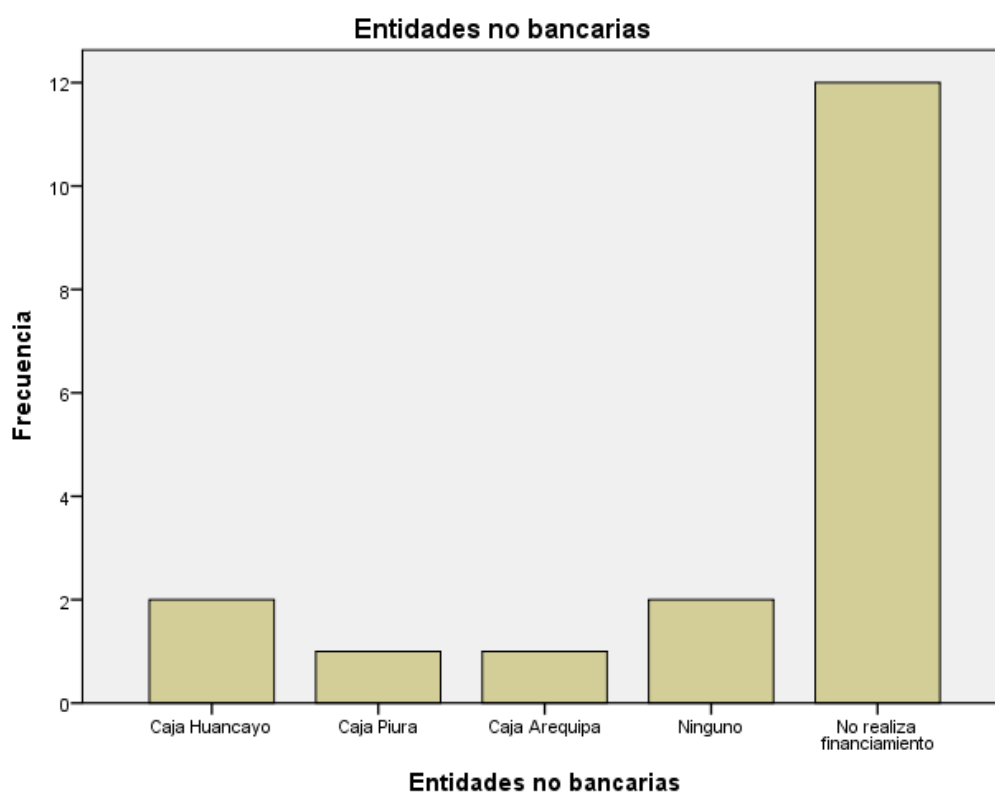
**Figura 14:** Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 14

**Tabla 15: Entidades financiera no bancarias de las cuales obtienen préstamos las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Entidades no bancarias		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Caja Huancayo	2	11,1
	Caja Piura	1	5,6
	Caja Arequipa	1	5,6
	Ninguno	2	11,1
	No realiza financiamiento	12	66,7
	Total	18	100,0

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



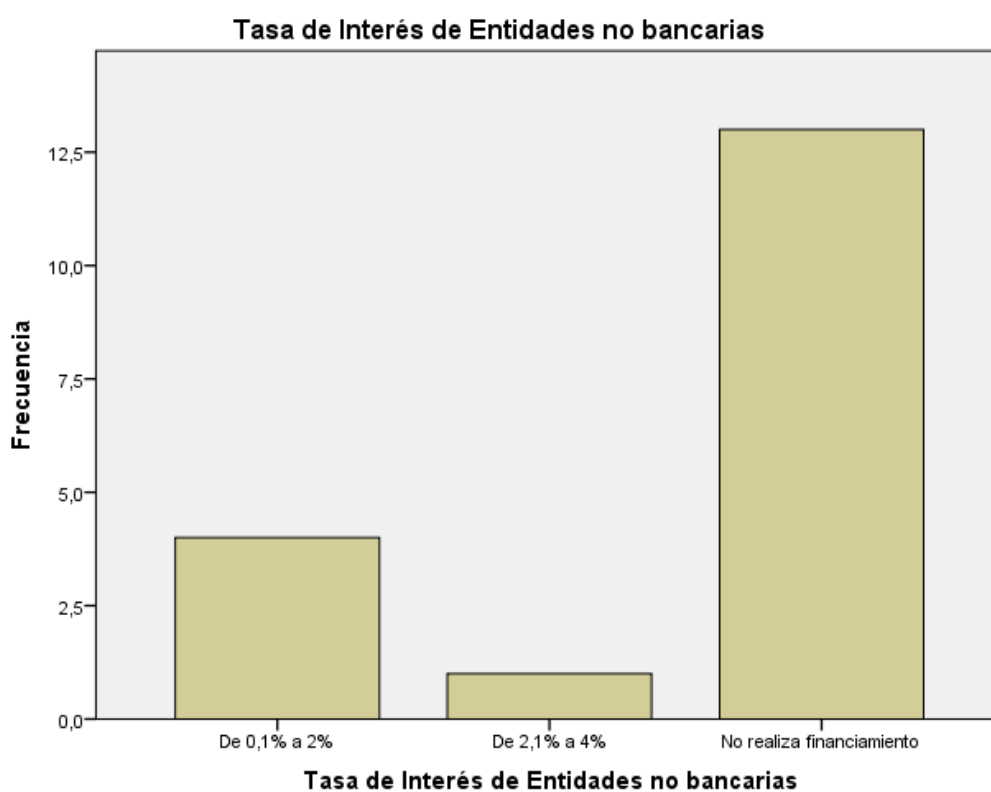
**Figura 15:** Entidades financiera no bancarias de las cuales obtienen préstamos las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 15

**Tabla 16: Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Tasa de Interés de Entidades no bancarias			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0,1% a 2%	4	22,2
	De 2,1% a 4%	1	5,6
	No realiza financiamiento	13	72,2
	Total	18	100,0

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



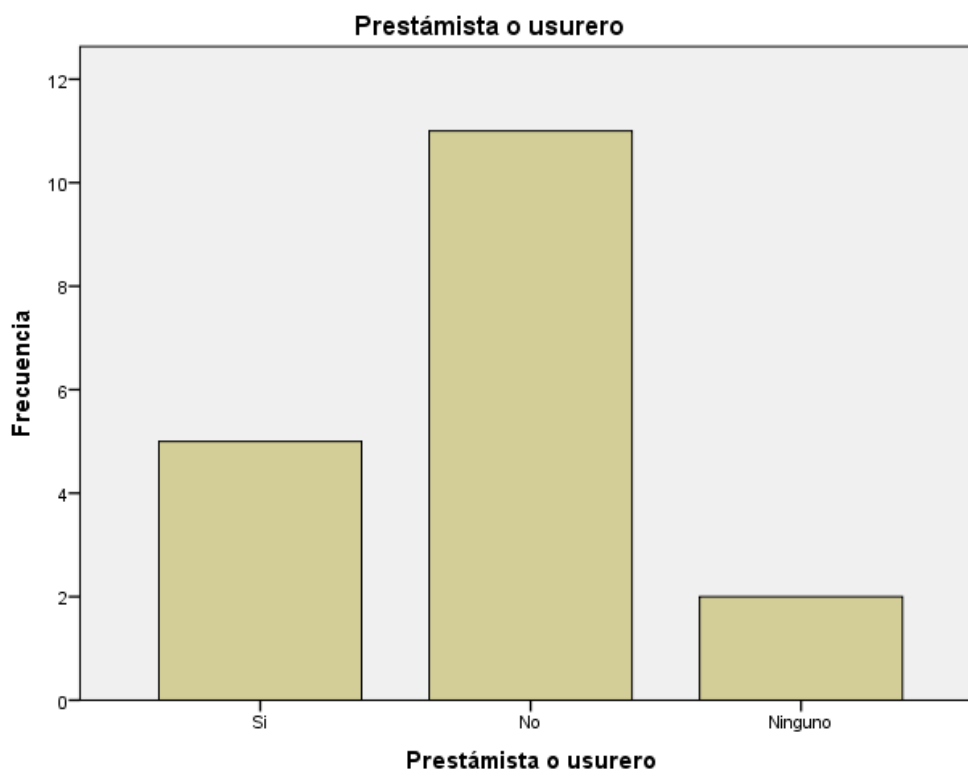
**Figura 16:** Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 16

**Tabla 17: Prestamistas o usuarios de los que obtienen financiamiento las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

		<b>Prestamista o usurero</b>	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	5	27,8
	No	11	61,1
	Ninguno	2	11,1
	Total	18	100,0

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



**Figura 17:** Prestamistas o usuarios de los que obtienen financiamiento las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 17

**Tabla 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Tasas de Interés de usureros			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	20%	5	27,8
	No realiza financiamiento	13	72,2
	Total	18	100,0

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



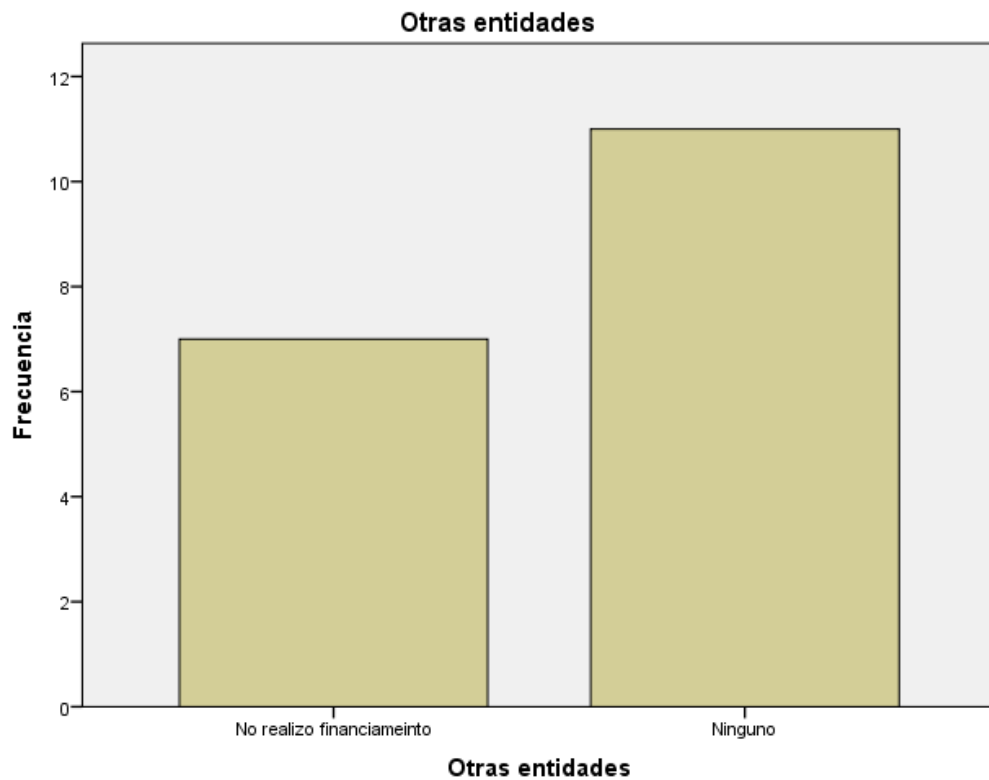
**Figura 18:** Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 18

**Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtienen préstamos a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Otras entidades		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizo financiamiento	7	38,9
	Ninguno	11	61,1
	Total	18	100,0

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



**Figura 19:** Otras entidades de las cuales obtienen préstamos a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 19

**Tabla 20: Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Obtención de facilidades para la obtención del crédito		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidades Bancarias	4	22,2
	Entidades no Bancarias	3	16,7
	Prestamistas Usureros	4	22,2
	No realiza financiamiento	7	38,9
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



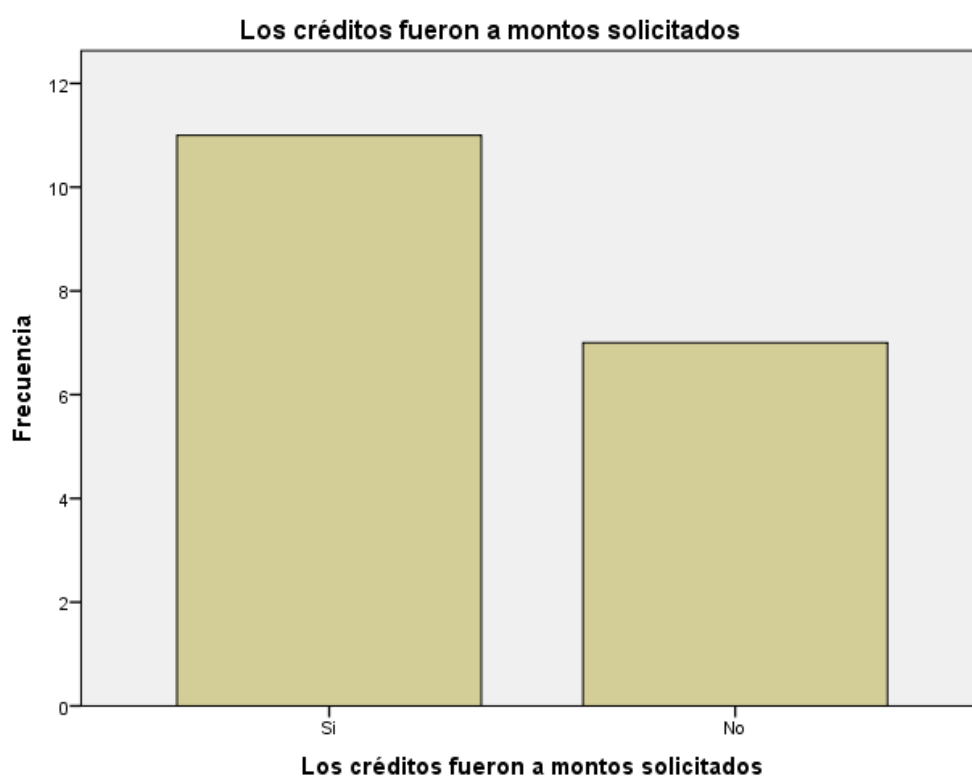
**Figura 20:** Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 20

**Tabla 21: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Los créditos fueron a montos solicitados			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	11	61,1
	No	7	38,9
Total		18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



**Figura 21:** Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

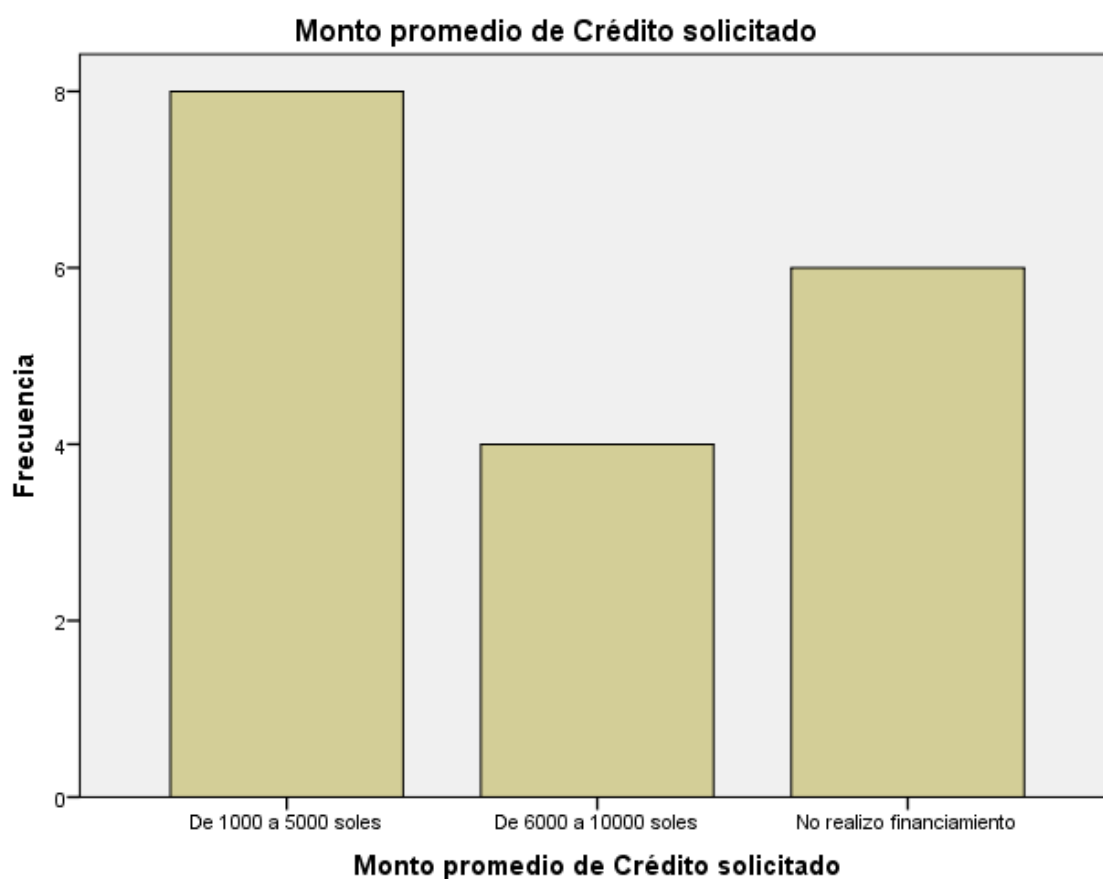
**Fuente:** Tabla N° 21



**Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Monto promedio de Crédito solicitado		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1000 a 5000 soles	8	44,4
	De 6000 a 10000 soles	4	22,2
	No realizo financiamiento	6	33,3
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



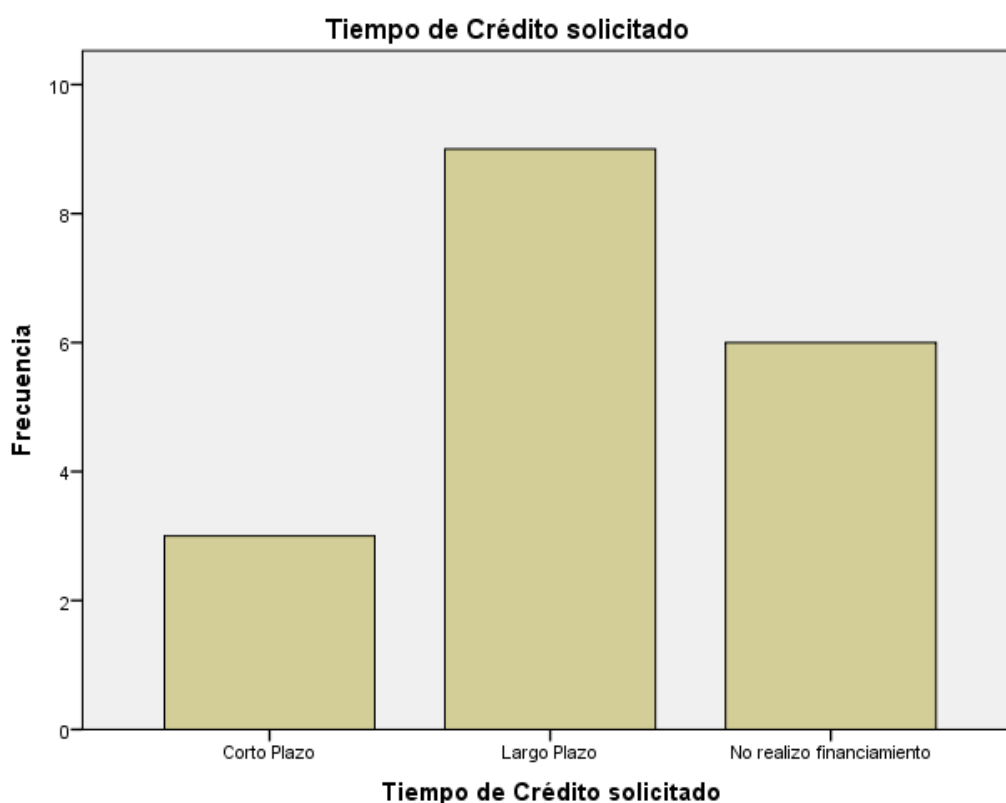
**Figura 22:** Monto promedio de crédito otorgado a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 22

**Tabla 23: Tiempo de crédito solicitado por las empresas micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Tiempo de Crédito solicitado		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Corto Plazo	3	16,7
	Largo Plazo	9	50,0
	No realizo financiamiento	6	33,3
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



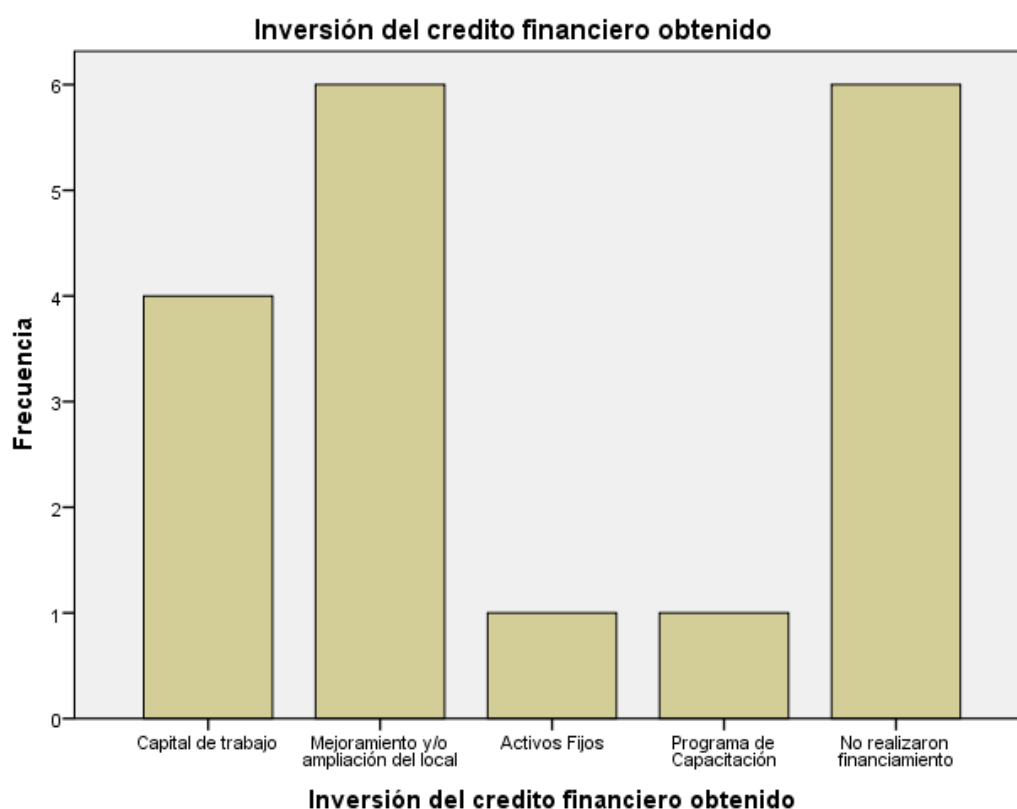
**Figura 23:** Tiempo de crédito solicitado por las empresas micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 23

**Tabla 24: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Inversión del crédito financiero obtenido		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo	4	22,2
	Mejoramiento y/o ampliación del local	6	33,3
	Activos Fijos	1	5,6
	Programa de Capacitación	1	5,6
	No realizaron financiamiento	6	33,3
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



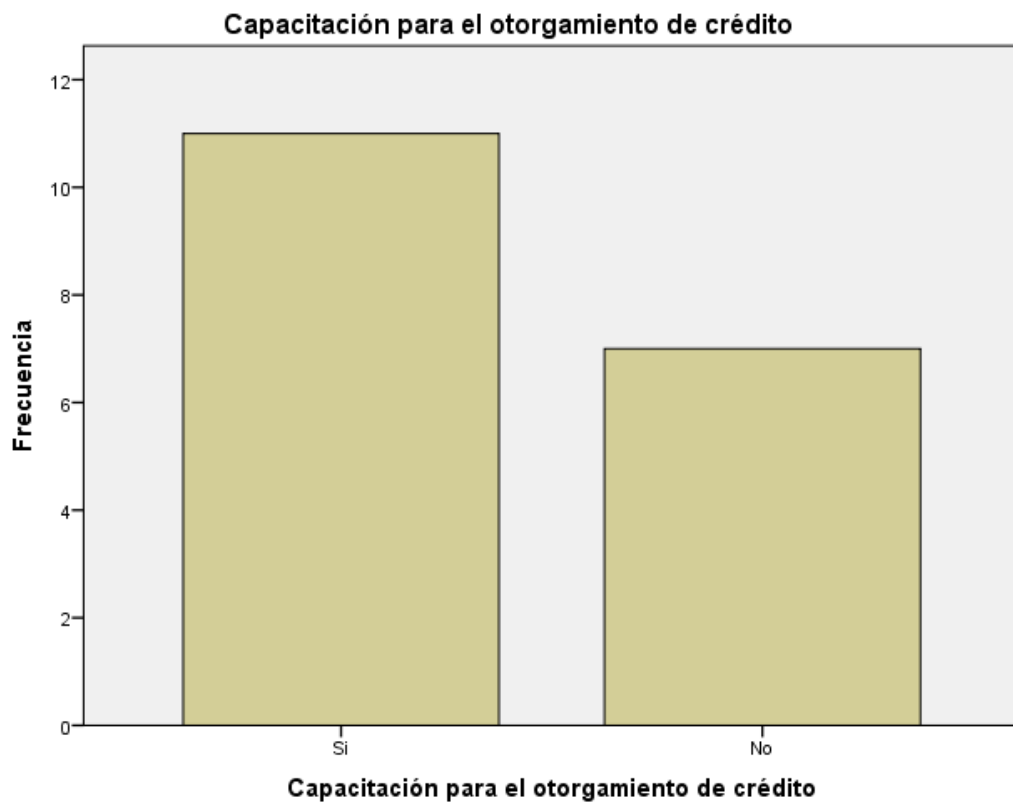
**Figura 24:** En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 24

**Tabla 25: El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero**

<b>Capacitación para el otorgamiento de crédito</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	11	61,1
	No	7	38,9
Total		18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



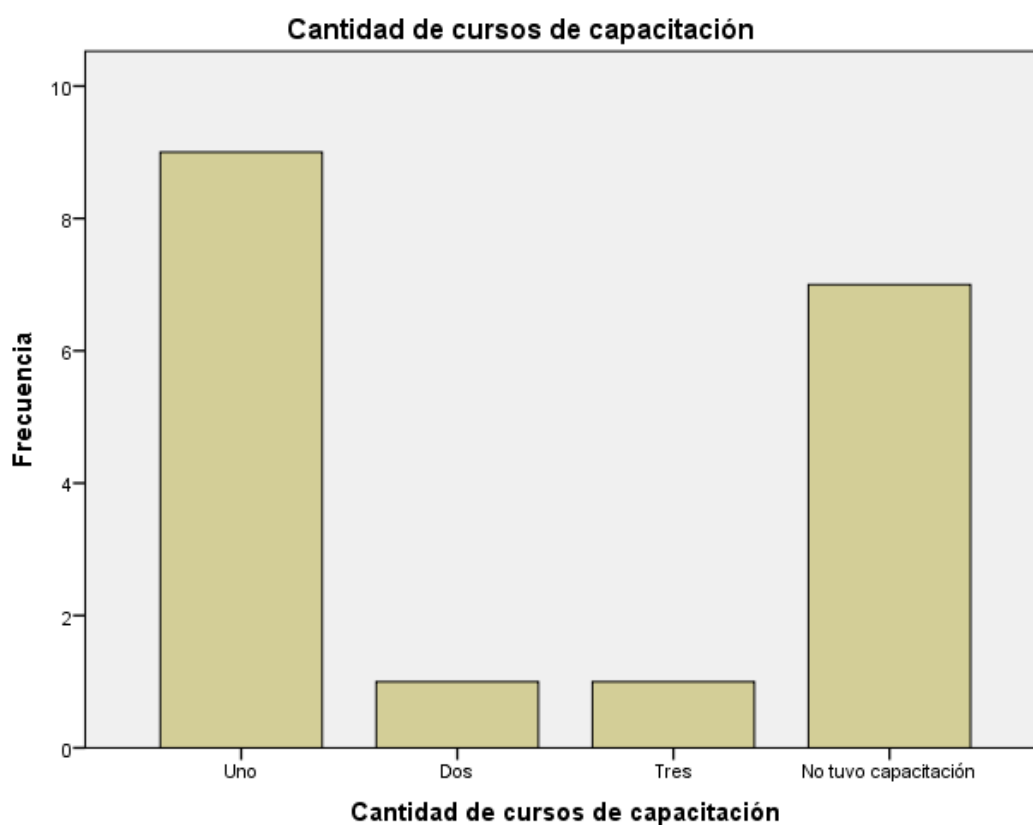
**Figura 25:** El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

**Fuente:** Tabla N° 25

**Tabla 26: Cantidad de cursos que ha tenido el representante legal de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Cantidad de cursos de capacitación		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Uno	9	50,0
	Dos	1	5,6
	Tres	1	5,6
	No tuvo capacitación	7	38,9
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



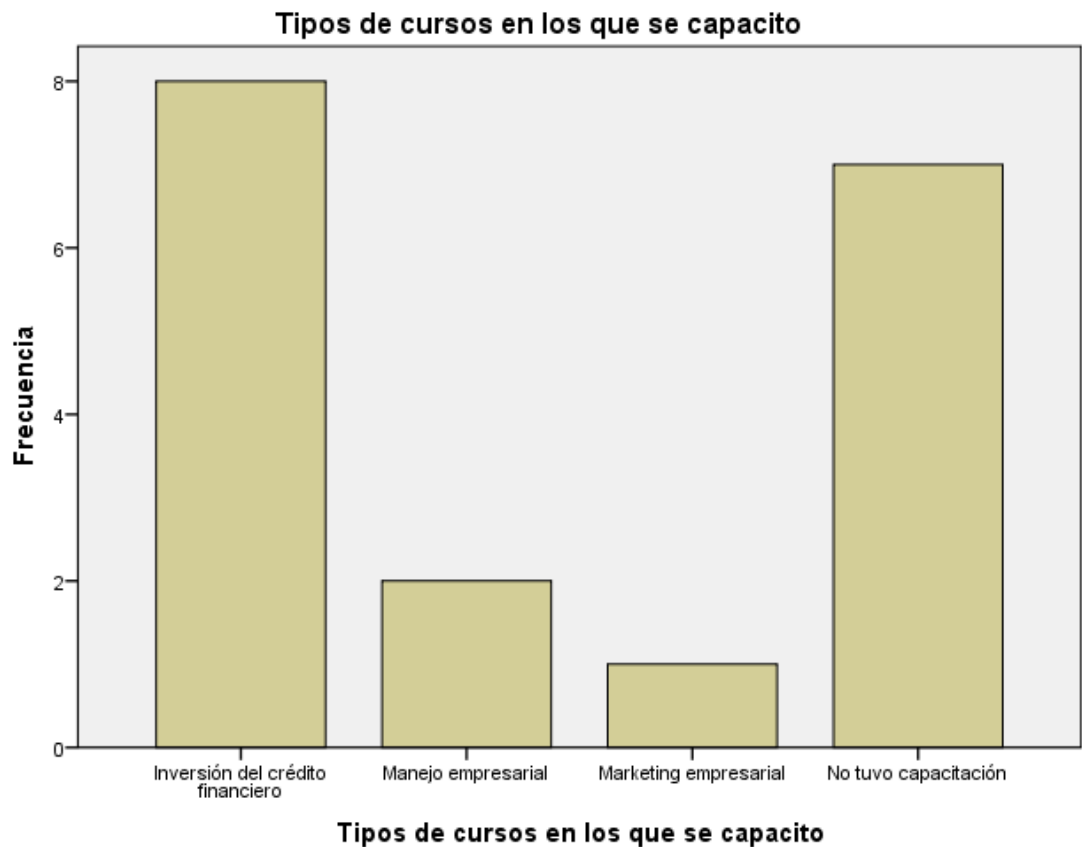
**Figura 26:** Cantidad de cursos que ha tenido el representante legal de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 26

**Tabla 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Tipos de cursos en los que se capacito		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inversión del crédito financiero	8	44,4
	Manejo empresarial	2	11,1
	Marketing empresarial	1	5,6
	No tuvo capacitación	7	38,9
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



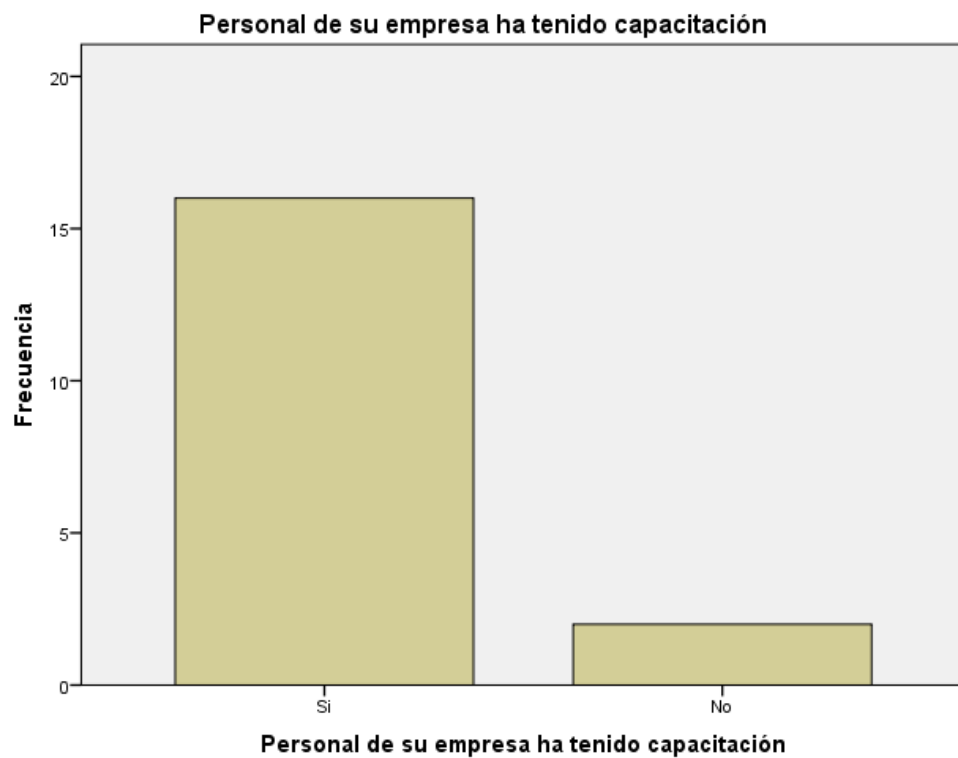
**Figura 27:** Tipo de curso en el que participaron los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 27

**Tabla 28: Recibió capacitación el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

<b>Personal de su empresa ha tenido capacitación</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	16	88,9
	No	2	11,1
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



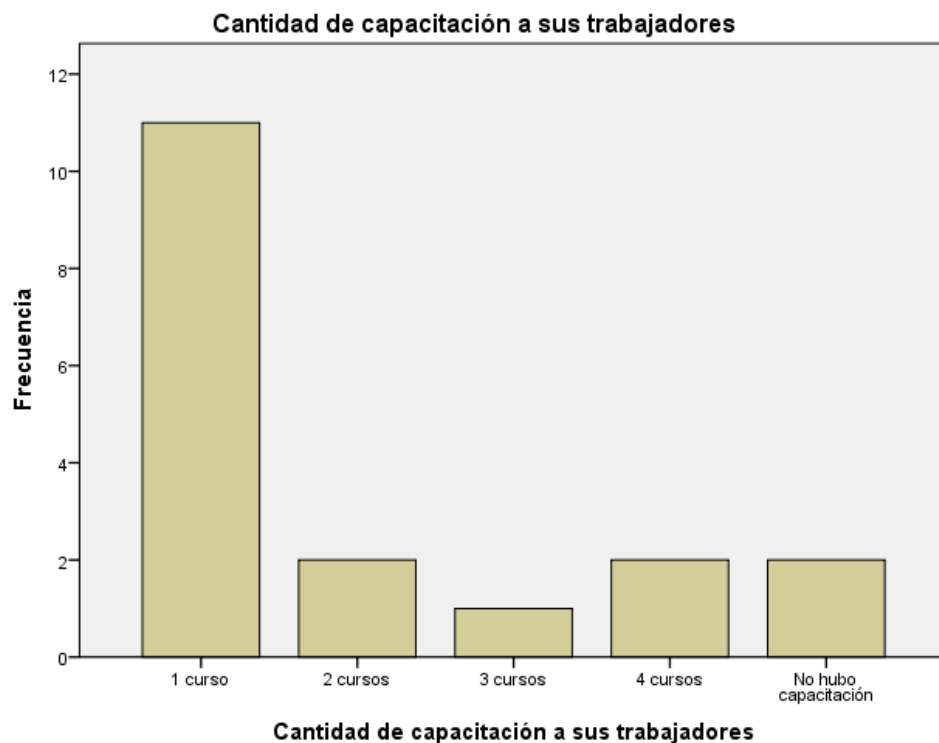
**Figura 28:** Recibió capacitación el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 28

**Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Cantidad de capacitación a sus trabajadores		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 curso	11	61,1
	2 cursos	2	11,1
	3 cursos	1	5,6
	4 cursos	2	11,1
	No hubo capacitación	2	11,1
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



**Figura 29:** Cantidad de cursos recibidos por el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

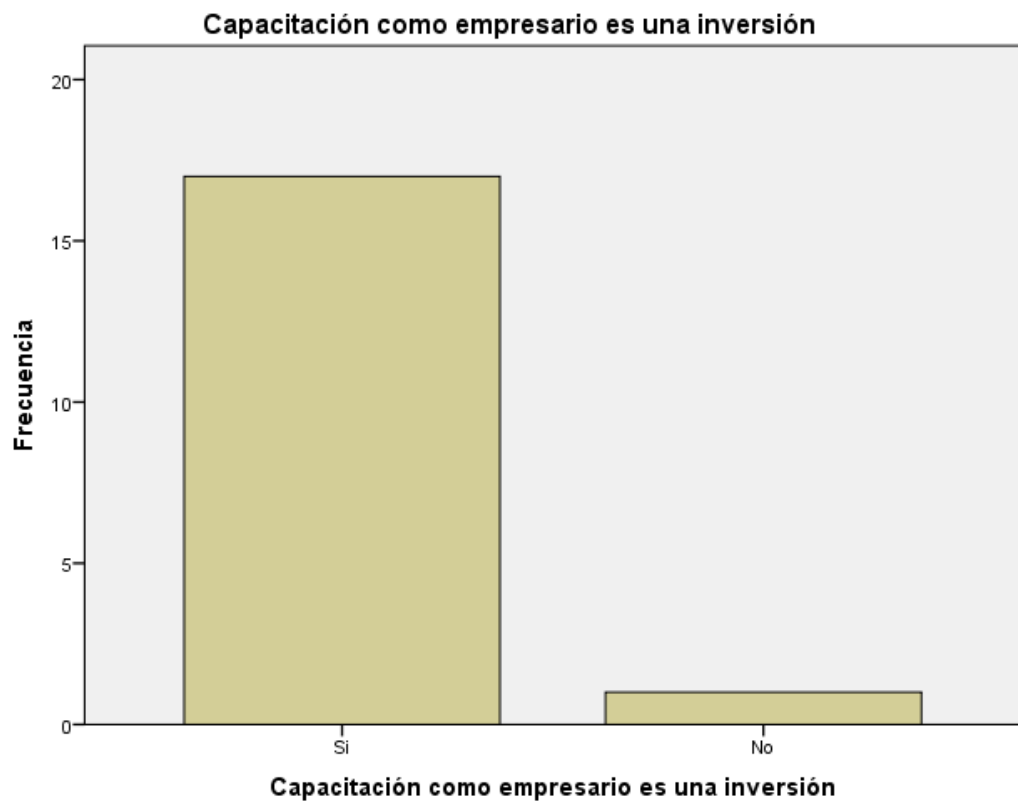
**Fuente:** Tabla N° 29



**Tabla 30: La capacitación como empresario es una inversión**

<b>Capacitación como empresario es una inversión</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	17	94,4
	No	1	5,6
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



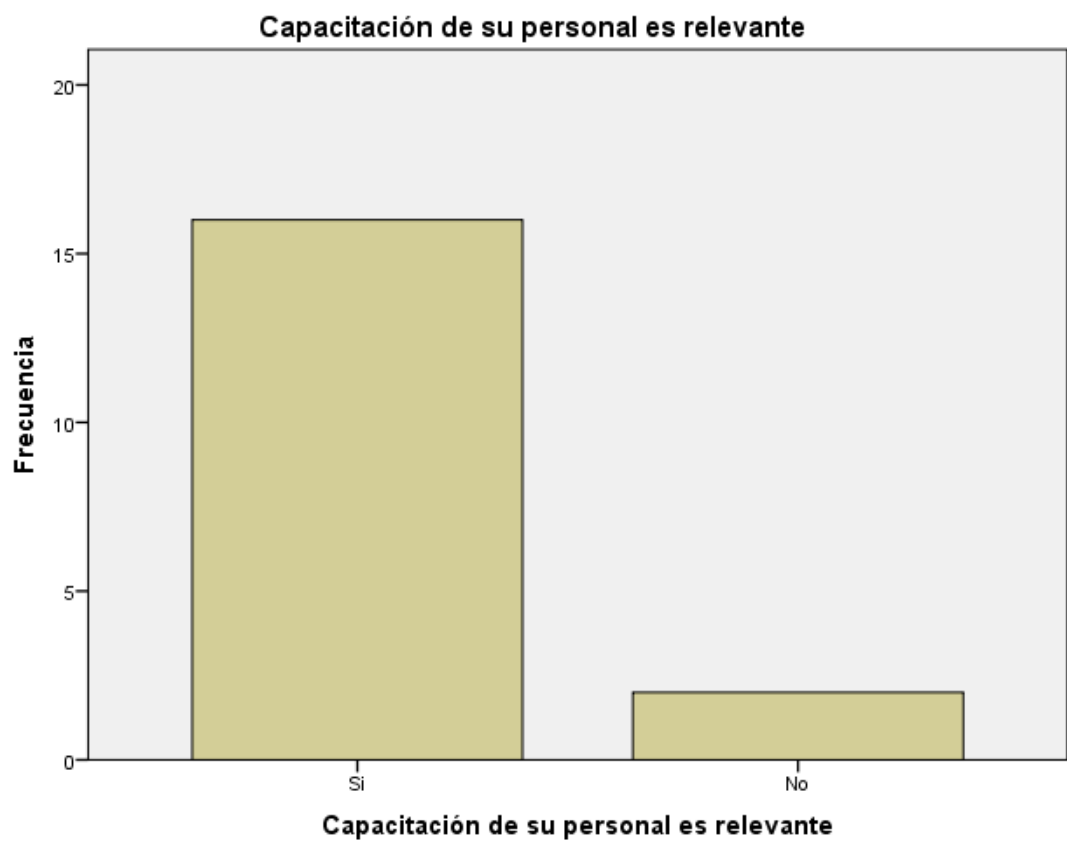
**Figura 30:** La capacitación como empresario es una inversión

**Fuente:** Tabla N° 30

**Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

		<b>Capacitación de su personal es relevante</b>	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	16	88,9
	No	2	11,1
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



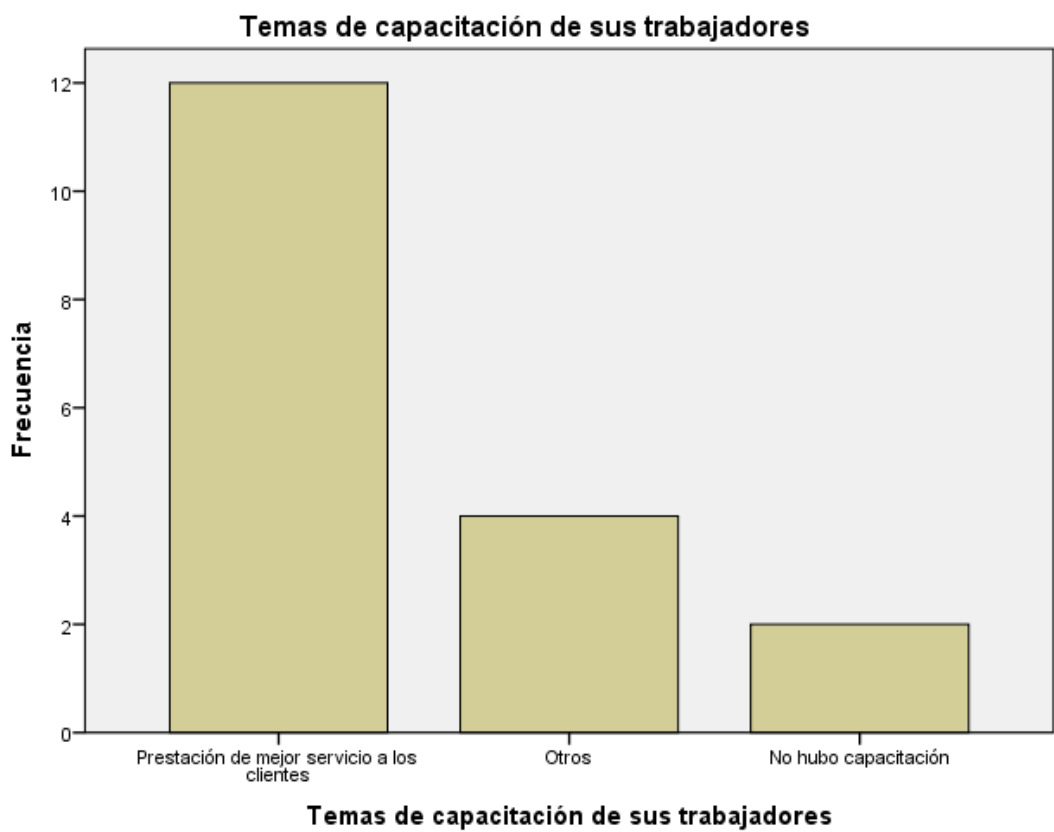
**Figura 31:** La capacitación del personal es relevante micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 31

**Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

Temas de capacitación de sus trabajadores		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Prestación de mejor servicio a los clientes	12	66,7
	Otros	4	22,2
	No hubo capacitación	2	11,1
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



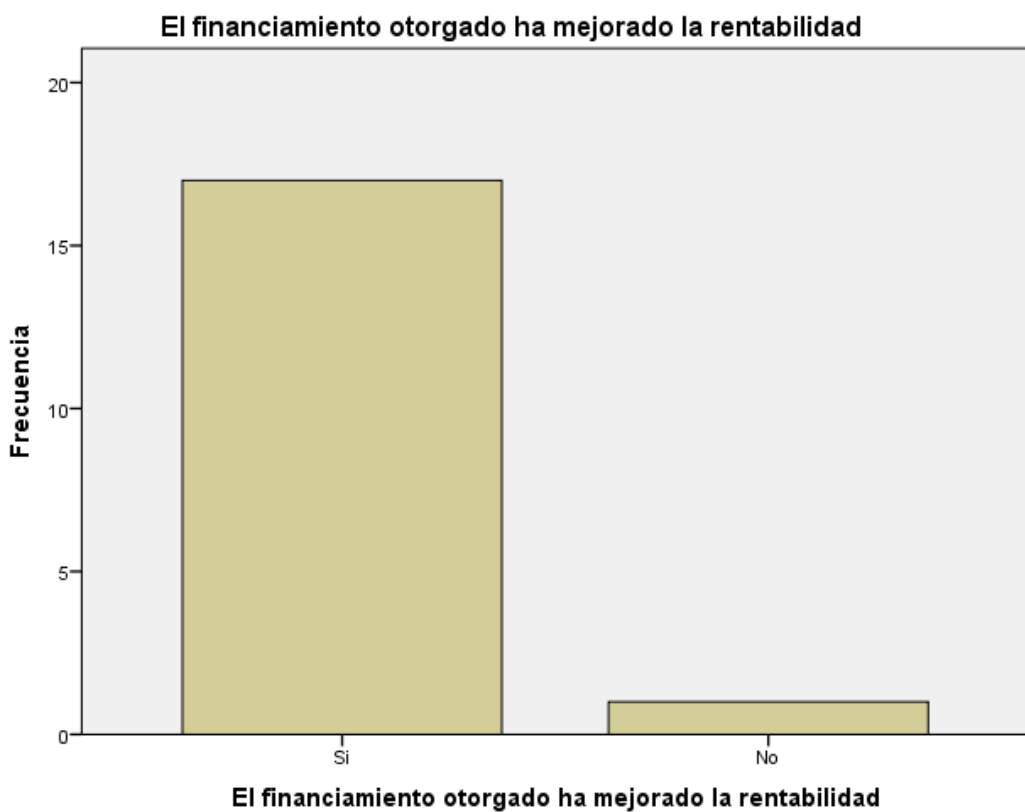
**Figura 32:** Los temas en que se capacitaron el personal de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 32

**Tabla 33: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

		<b>El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad</b>	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	17	94,4
	No	1	5,6
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



**Figura 33:** Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 33

**Tabla 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	17	94,4
	No	1	5,6
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



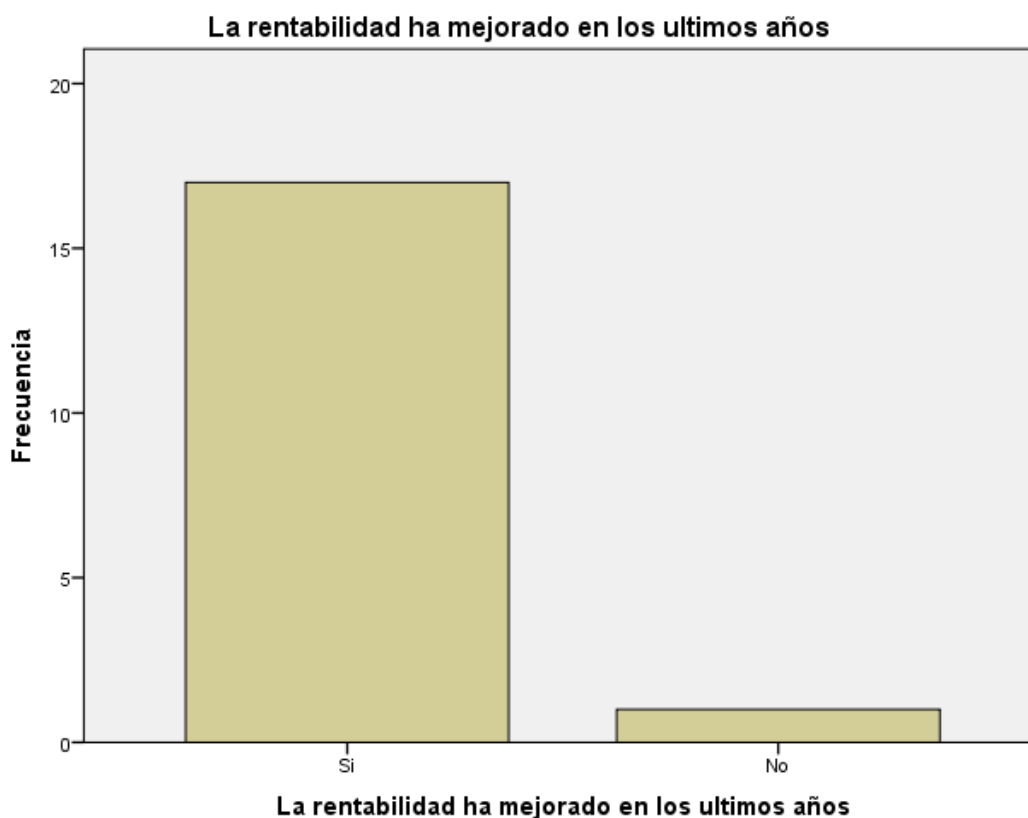
**Figura 34:** Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 34

**Tabla 35: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.**

<b>La rentabilidad ha mejorado en los últimos años</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	17	94,4
	No	1	5,6
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



**Figura 35:** Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 35

**Tabla 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	1	5,6
	No	17	94,4
	Total	18	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



**Figura 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido**

**Fuente:** Tabla N° 36

## **4.2 Análisis de resultados**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 22.2% (4) tienen de 18 a 30 años, el 66.7% (12) tienen de 31 a 50 años de edad, y el 11.1% (2) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 66.7% (12) de representantes encuestados indican ser de sexo femenino y el 33.3% (6) son de sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 27.8% (5) de los microempresarios encuestados ostentan estudio superior universitaria completa; y el 11.1% (2) con estudio superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 27.8% (5) de los representantes legales, son solteros, el 16.7% (3) son casados, y el 50% (9) indican ser convivientes. (Ver tabla 04).
- El 22.2% (4) de los representantes legales no tiene profesión y el 11.1% (2) son de profesión administrador. (Ver tabla 05).
- El 11.1% (2) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 88.9% (16) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06).

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

- El 22.2% (4) de los representantes legales tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 66.7% (12) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 94.47% de las empresas son formales. (Ver tabla 08).



- El 16.7% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 66.7% (12) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 72.2% (13) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 22.2% (4) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 94.4% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

#### **4.2.3 Respecto al financiamiento**

- El 55.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 44.4% (8) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 50% (9) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 50% (9) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 33.3% (6) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 16.7% (3) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 50% (9) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 33.3% (6) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Huancayo y Caja Piura, el 66.7% (12) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 22.2% (4) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 5.6% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 72.2% (13) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).

- El 27.8% (5) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, el 11.1% (2) no realizó financiamiento y el 61.1% (11) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 72.2% (13) no realizó financiamiento, mientras que el 27.8% (5) pago tasa de interés mensual de 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 61.1% (11) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 22.2% (4) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 38.9% (7) no realizó financiamiento, el 22.2% (4) indica que son los prestamistas o usureros que les otorgan facilidades, mientras que el 16.7% (3) preciso que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 61.1% (11) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 38.9% (7) precisó que no les otorgaron el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 44.4% (8) de las microempresas se les otorgo el montos de S/1,000 a S/5,000 soles, el 33.3% (6) no realizó financiamiento, mientras que al 22.2% (4) se les otorgo los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 16.7% (3) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo, al 50% (9) se les otorgó a largo plazo, mientras que el 33.3% (6) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).

- El 38.9% (7) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 33% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 27.8% (5) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

#### **4.2.4 Respecto a la capacitación**

- El 61.1% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa tuvieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 38.9% (7) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 50% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- El 44.4% (8) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 88.9% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 61.1% (11) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 94.4% (17) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 5.6% (1) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 88.9% (16) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 11.1% (2) indica que no (ver tabla 312).

- El 66.7% (12) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes (Ver tabla 32).

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

- El 94.4% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa sostienen que la financiación mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 94.4% (17) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 94.4% (17) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 94.4% (17) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyó en los últimos años, mientras que el 5.6% (1) indicó que sí (Ver tabla 36)

## **V. Conclusiones**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que el 66.7% (12) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 50 años de edad.
- El 66.7% (12) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 27.8% (5) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 50% (9) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 55.6% (10) de los representantes especifican otra profesión.
- El 88.9% (16) de los de los representantes no precisa su ocupación.

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

- El 66.7% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 94.4% (17) de las empresas son formales.
- El 66.7% (12) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes.
- El 77.8% (14) de las microempresas tienen trabajadores eventuales.
- El 94.4% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **5.3 Respecto a financiamiento**

- El 55.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 50% (9) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias
- El 33.3% (6) de las microempresas paga intereses de 0.1% a 2% a las entidades bancarias.

- El 66.7% (12) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.
- El 22.2% (4) paga interés de 0.1% a 2% a las entidades no bancarias.
- El 27.8% (5) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 27.8% (5) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 38.9% (7) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 22.2% (4) de las microempresas las entidades bancarias o usureros les otorgaron beneficios.
- El 61.1% (11) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 44.4% (8) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/5,000 soles.
- El 50% (9) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- El 38.9% (7) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos

#### **5.4 Respecto a la capacitación**

- El 61.1% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 50% (9) de las micro y pequeñas empresas recibieron una capacitación en los últimos años.
- El 44.4% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa se capacitaron en inversión del crédito financiero.
- El 88.9% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 61.1% (11) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa realizaron una capacitación.

- El 94.4% (17) creen que la capacitación es una inversión.
- El 88.9% (16) creen que la capacitación es relevante.
- El 66.7% (12) de las micro y pequeñas empresas su personal recibió el curso de capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes.

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

- El 94.4% (17) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 94.4% (17) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 94.4% (17) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 94.4% (17) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

## **VI. Recomendaciones**

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

- Se recomienda que los jóvenes de hoy arriesguen por el negocio propio, la edad no es impedimento para forjar su destino
- La cocina no es tan solo para las mujeres, los varones también deben sumergirse en el negocio de los restaurantes.
- Dentro de toda la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con grado de instrucción, que puedan generar su propio negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de soltero, casado o conviviente, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con profesión, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de comerciantes, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.

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

- Se recomienda que los negocios al iniciar se formalicen de manera obligatoria, constatando los datos necesarios.
- Es recomendable que en su totalidad las empresas sean formales para el acogimiento a beneficios y normatividad correspondiente
- Se recomienda que el personal permanente sea constantemente recompensados para el mejor desempeño laboral.



- El personal a carga no debe variar, para no limitar el profesionalismo y calidad
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos elevados.

### **6.3 Respecto al financiamiento**

- El ahorrar es muy necesario para evitar financiamiento externo, evitando el pago de interés
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.
- Realizar el análisis del interés que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias.
- Evitar el préstamo a usureros, porque contribuyen con la informalidad.
- Las tasas que presentan los usureros son elevadas por un plazo corto evaluar antes de sacar un préstamo.
- Se recomienda que antes de sacar un préstamo, se cuente con un historial crediticio, evitar la falta de opciones al requerir un préstamo.
- Se recomienda recurrir a cajas o financiera, ya que estas son las que otorgan mayores facilidades de préstamos.
- Se espera que los requisitos para las adquisiciones de préstamos sean mucho más accesibles, y dándoles la confianza necesaria al cliente.
- Se recomienda que las cantidades de los préstamos no sean tan elevadas, y los empresarios se enfoquen en costos netamente necesarios para el negocio.

- Que la evaluación del plazo de los créditos sean de las misma entidades, previa evaluación
- Que los préstamos a invertir sea evaluados entre socios y en conjunto, para suplir todas las faltas que existan.

#### **6.4 Respecto a la capacitación**

- Es muy importante que los bancos y entidades financiera, puedan darles charlas preventivas sobre el uso y manejo de los préstamos bancarios
- Que las charlas a los representantes sean gratuitas de manera bimestral
- Muy aparte de temas como inversión del crédito, se les de charlas sobre marketing y cultura bancaria
- Se recomienda que la capacitación de los trabajadores sea de manera permanente.
- Que la capacitación a los trabajadores se dé de manera más seguida para respetar la labor que desarrollan.
- Que se orienta en los trabajadores los valores idóneos para el desarrollo de la entidad.
- La capacitación a su personal de trabajo es de suma importancia, por el desarrollo estructural del negocio
- Que las capacitaciones a los trabajadores sean de diversos temas, y no tan solo de servicio al cliente

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

- El financiamiento de los negocios repotencia este, lo que genera mayor rentabilidad, a nivel de producción

- La capacitación tanto del dueño como de los trabajadores son de vital importancia, ya que coadyuvan a la forma de desarrollo y trabajo en equipo generando ingresos económicos
- El reconocimiento de los posibles problemas de la empresa y el actuar de manera idónea
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

## VII. Aspectos complementarios

### 7.1 Referencias bibliográficas

- Avendaño Herrera, L. E. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016*. Pucallpa: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Barba Sánchez, V., Jiménez Sarzo, & Martínez Ruíz, M. (2007). *Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente creación*. España: [http://www.escp-eap.net/conferences/marketing/2007\\_cp/Materiali/](http://www.escp-eap.net/conferences/marketing/2007_cp/Materiali/).
- Barreda, M. (2010). *Fuentes de financiamiento para Pymes: posibilidad de apertura al mercado de Capitales*. Bahía Blanca: Universidad Nacional del Sur.
- Beauchamp , & Childres. (1990). *Principios eticos de investigacion biomedica en seres humanos*. Mexico: Boletín OPS.
- Cardenas Espinoza, D. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de Camiones del distrito de Callería, 2016*. Pucallpa: Universidad catolica los angeles de chimbote.
- Chávez , G., & Jack , A. (2003). *Finanzas teoría aplicada para empresas*. Ecuador: Ediciones Abya-Yala Ecuador.
- Cuba, E. (2016). *La micro y pequeña empresa, por ELmer Cuba*. Lima: El Comercio.

- Dessler, G. (2012). *Concepto de Capacitación, Objetivos e Importancia*. sitio web: <http://lunitahernandez.blogspot.com/2012/04/concepto-de-capacitacion-objetivos-e.html>.
- Enciclopedia de Clasificaciones. (2017). *Definición de financiamiento*. [www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/](http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/).
- Eumed.net. (2011). *Concepto de Rentabilidad*. sitio web: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.
- Gallozo Huerta, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016*. Huaraz: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill, Mexico.
- Kotler, P., Bloom, P., & Hayes, T. (2004). *El marketing de servicios profesionales*. España: Editorial Paidós SAICF.
- López Bautista, J. L. (2014). *Fuentes de financiamiento para las empresas*. sitio web: <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>.
- Marcel, H. (2018). *La capacitación de los recursos humanos: La importancia de sistematizar la capacitación de los empleados en una organización según su proyección y la definición de un plan de carrera*. sitio web: <http://www.infocapitalhumano.pe/recursos-humanos/articulos/la-capacitacion-de-los-recursos-humanos-la-importancia-de-sistematizar-la->

capacitacion-de-los-empleados-en-una-organizacion-segun-su-  
proyeccion-y-la-definicion-de-un-plan-de-carrera/.

Mares, C. (2013). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú*. Piura: Universidad de Piura.

Morfín Herrera, M. (2012). *Administración de Comedor y Bar*. México: Trillas.

MytripleA. (2018). *¿Qué es la rentabilidad?* Sitio Web: MytripleA.

Owen, R. (2018). *Fuentes de Financiamiento para Restaurantes*. sitio web: Cuida tu dinero.

Pérez Porto, J., & Merino, M. (2012). *Definición de pagaré*. sitio web: Definición.de.

Pisfil Aguilar, A. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro jugueria, mercado modelo. distrito de Chimbote, provincia del Santa, Departamento de Ancash, año 2013*. Lima: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.

Rojas Escobedo, H., & Soca Montoya, W. J. (2017). *Gestión financiera y su incidencia en el estado de situación financiera y estado de resultados de la Constructora G.N Gamboa & Cia SAC en el año 2016*. Lima: Universida Peruana de las Américas.

Stanley Becker, G. (1964). *Capital Human*.  
<http://barbaragalvangnz.blogspot.com/2011/04/teoria-del-capital-humano.html>.

The Science of improving lives. (2005). *Respeto por las personas*. Family Health International (FHI).

Velecela Abambari, N. (2013). *Análisi de las fuentes de financiamiento para las pymes*. Cuenca: Universidad de Cuenca.

## 7.2 Anexos

### 7.2.1 Cuestionario



---

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

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

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

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

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

Razón Social:.....RUC  
Nº.....

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

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

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

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

.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....

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

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



1.4 Estado

Civil:

Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....

1.5 Profesión:.....

1.6 Ocupación.....

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

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

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

2.3 Números de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de Trabajadores eventuales.....

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

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

3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....) Con financiamiento de terceros: (.....)

3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

3.3. Que tasa de interés mensual paga.....

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

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

3.6. Prestamistas o usureros.....

3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....

3.8. Otros (especificar).....

3.9. Que tasa de interés mensual paga.....

3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)

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

3.12. Monto Promedio de crédito otorgado: .....

3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**

El crédito fue de corto plazo: (...) Largo plazo: (...)

- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%)......Mejoramiento y/o ampliación del local (%)......Activos fijos (%)......Programa de capacitación (%)......Otros-Especificar:.....

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

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial..... Otros

Especificar.....

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Otros: Especificar.....

#### **V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

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

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

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

- 5.3 **Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:**

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

**5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: Si (....) No (....)**

Callería, agosto del 2018

7.2.2 Artículo científico



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

**Artículo científico**

**AUTOR:**

**Bach. Ríos Hidalgo Rut**

**ASESOR:**

**Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel**

**PUCALLPA-PERÚ**

**2018**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

**TITULO:** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018”

**AUTOR (A):** Bach. Ríos Hidalgo, Rut

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

### I. RESUMEN

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro restaurantes del distrito de Callería 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 18 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 66.7% (12) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 66.7% (12) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 33.3% (6) son del sexo masculino. El 27.8% (05) de los microempresarios encuestados tienen superior universitaria completa. El 50% (9) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 66.7% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El 5.6% (1) de las empresas encuetadas son informales. El 16.7% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 77.8% (14) de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajador eventual. El 94.4% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. **Con respecto al financiamiento;** El 45.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros. Al 44.4% (8) de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a 5,000 soles. **Con respecto a la rentabilidad;** El 33.3% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales (mercaderías).

**Palabras claves:** financiamiento, capacitación, rentabilidad.

## **ABSTRAC**

The present research work, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small companies in the service sector, restaurant sector of Callería district, 2018" had as a general objective to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, restaurants in the district of Callería 2018. The research was quantitative, to carry it out we worked with a population of 30 and a sample of 18 micro-businesses, to which a questionnaire of 36 questions, using the technique of the survey, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; Of the microentrepreneurs surveyed, it is established that the majority 66.7% (12) of the representatives of micro-enterprises are between 31 and 50 years old. 66.7% (12) of the representatives surveyed are female and 33.3% (6) are male. The 27.8% (05) of the microentrepreneurs surveyed have complete university superiors. 50% (9) of the representatives of the company have the status of cohabitants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 66.7% (12) of the representatives of the company have between 06 to 10 years in the field. 5.6% (1) of the encuetadas companies are informal. 16.7% (3) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 77.8% (14) of the microenterprises have from 1 to 3 temporary workers. 94.4% (17) of the microenterprises were formed for profit. With regard to financing; 45.6% (10) of the microenterprises have been financed by third parties. 44.4% (8) of the microenterprises were granted loans between 1,000 and 5,000 soles. With respect to profitability; 33.3% of micro-enterprises invested the loan requested in the improvement and / or expansion of their premises (merchandise).

**Keywords:** financing, training, profitability.

## **II. INTRODUCCIÓN**

Según señala Mares (2013), las micro y pequeñas empresas es una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

Si bien los porcentajes anotados muestran la realidad de la MYPE a nivel nacional, no debe olvidarse que, en nuestro país, su participación cobra especial relevancia al interior de las regiones. Si dividiésemos el país en cuatro zonas: norte, sur, centro (sin incluir Lima) y oriente, podríamos decir que es, justamente, en ese orden (de

más a menos) en el que se registra la ubicación de la mayor parte de microempresas formales. En todas las regiones, la participación de la MYPE supera el 99.65% y tan sólo en Lima es del 99.56%. No obstante, la escasa participación de medianas y grandes empresas que se registra en cada una de las regiones representa una gran dificultad para el desarrollo de la MYPE. Este problema se acentúa con el alto nivel de centralismo que existe en nuestro país y que se refleja, también, en las operaciones del sector privado.

De la misma manera Cuba (2016), afirma que el mundo de las mypes es un mundo complejo y heterogéneo. En todos los sectores y actividades económicas se tienen diversos grados de informalidad. Esta existe desde los sectores más formales como los servicios financieros hasta los más informales como el comercio ambulatorio. Según diversos estudios, la mitad de las mypes son formales y las otras no. Formalidad en el sentido de operar legalmente, observando las normas vigentes. Por el lado laboral, la informalidad es mayor, llega al 70%. Ello porque existen empleados informales dentro de empresas formales.

Según el Censo Económico 2008, el 95% son micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes). La legislación indica que las mipymes son, en general, aquellas que venden hasta un máximo de 2.300 UIT. Sin embargo, a pesar de su gran número, estas contribuyen con apenas 20% del valor agregado total no agrícola y con 8% de la recaudación del Impuesto a la Renta (IR). Sin embargo, emplean a más de 90% de la PEA privada no agrícola. Es decir, el problema central es su baja productividad.

En el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principal mente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional.

Las mypes en la ciudad de Pucallpa poco a poco vienen tomando más fuerza en el sector servicio, los restaurantes del distrito de Callería vienen acaparando más zonas de dominio, por lo cual es necesario la estabilización y potencializarían de las mismas por

la cual se debe tener en cuenta diferentes aspectos de financiamiento y capacitación, para sus trabajadores, pues se sabe que el recurso humano de una entidad cuando se siente satisfecho produce resultados positivos. Es por ello que la investigación toma traspíe a la idea de crear las características necesarias que coadyuven a la realización del fortalecimiento de los restaurantes del distrito de Callería.

Según Chávez & Jack (2003) La planificación es un proceso por etapas que termina con la toma de decisiones, va desde la recopilación de datos, su ordenamiento, su evaluación, asignación de recursos, hasta la determinación de un plan apropiado que otorgue a la empresa una guía de acción por seguir, ¿Dónde estamos? ¿Hacia dónde vamos? ¿A dónde queremos ir? Son preguntas que deben responderse cuando se planifica. En el departamento de finanzas se analiza todas las cuentas vinculadas con la empresa, detalladas por cada una, y este análisis ayuda a que la gerencia tome una buena decisión o también pueden optar por buscar alternativas de solución ya sea a corto plazo o largo plazo pero siempre buscando la incremento de la riqueza de la empresa

Los restaurantes, a diferencia de otros modelos de negocios, tienen que adaptarse a la competencia de conceptos de forma fluida y exhaustiva. Abrir un restaurante o expandir un concepto requiere pensar algo fuera de lo común, tener experiencia extensiva en el negocio y o conseguir una redistribución o aumento del capital. Los dueños de restaurantes pueden conseguir dinero para la inversión inicial, para capital de trabajo o para expandir el capital de tres fuentes primarias: préstamos para pequeños negocios o emprendimientos, bancos o uniones de créditos y grupos de inversión. Los préstamos privados puedes obtenerlos a través de bancos o uniones de créditos.

Por ley federal, los bancos pueden otorgar préstamos mayores que las uniones de crédito, quienes se encuentran restringidas en los montos a prestar. Para asegurar estos préstamos necesitarás garantías, que varían del 10 por ciento al 25 por ciento del valor del préstamo. Los restaurantes son la inversión perfecta para los grupos de inversión. El nivel de servicio, cocina y el tema tienen que demostrar la capacidad del negocio de generar ganancias y perdurar en el tiempo. Algunos grupos de inversión solo brindan financiación si se siguen ciertas directivas en cuando a la administración del negocio, e incluso pueden llegar a requerir que un miembro del grupo trabaje o sea gerente en el restaurante, para asegurar el uso adecuado de los fondos y el crecimiento del negocio; tal cual lo señala Owen (2018).



Rojas & Soca (2017), afirma que una empresa debe establecer programas de capacitación al personal administrativo, contable y financiero ya sean en instituciones externas o estableciendo un cronograma donde los jefes se capaciten en altas esferas y puedan retroalimentar lo aprendido con el personal en sus respectivas áreas

La mayoría de futuros empresarios ven a su negocio como la inversión de corto plazo, donde en su mayoría los suelen ubicar en sus domicilios o en alquiler de local, pero es muy importante el evaluar las situaciones que generaría la rentabilidad como el estudio de mercado en donde por lo general se tiene que evaluar la competencia externa. Los implementos y normas de seguridad que se tienen que tener en cuenta con la normatividad y los permisos especiales del lugar.

Es necesario evaluar si los propietarios de estas micro y pequeñas empresas suelen estar capacitados a un nivel superior para evitar resultados negativos. Por consiguiente, se considero al siguiente como enunciado del problema: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, se planteó el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, se planteó los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro, restaurantes del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018

- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de calleria, 2018.

Finalmente la investigación se justifica ya que las mypes representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas.

Barba, Jiménez, & Martínez (2007), de acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados. Serida, Borda, Nakamatsu, Morales , & Yamakawa, (2005).

Esta observación es refutada por los últimos índices que arrojan las micro y pequeñas empresas, los cuales se ven reflejado en el día a día. La presente investigación se justifica en la validez de la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro restaurantes del distrito de calleria, 2018, en el cual se desarrolla la investigación por como los restaurantes de la ciudad de Pucallpa en el distrito de calleria, suelen obtener apalancamientos en la vida cotidiana es por ello que se evalúan diversos enfoques:

En un enfoque social, pretende preservar el estatuto de armonía en la sociedad, derivando las enseñanzas complementarias para una cultura tributaria. En un enfoque económico coadyuva a la mejora del cuidado del dinero, con bases en educación de ahorro y sobre todo con ideas de emprendimiento.

### III. MATERIALES Y MÉTODOS

#### Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue cuantitativo no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Micro y pequeñas empresas

Encuestadas.

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

### **Cuantitativo**

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizó procesos estadístico e instrumento de medición. Hernandez, Fernandez, & Baptista (1997), la investigación cuantitativa usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.

### **No experimental**

Según Hernandez, Fernández, & Baptista (1997), la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables.

Es decir, es una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

### **Transversal**

Los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. El estudio solo recolectará y analizará datos en un periodo de tiempo específico, por lo que es considerado un estudio de tipo no experimental y transversal.

### **Retrospectivo**

Los estudios retrospectivos se realizan basándose en observaciones clínicas, o a través de análisis especiales, estos revisan situaciones de exposición a factores sospechosos, comparando grupos de individuos enfermos (casos), con grupos de individuos sanos (controles). A partir de la frecuencia observada en cada uno de los grupos expuestos al factor en estudio se realiza un análisis estadístico.

### **Descriptivo**

De acuerdo a la naturaleza del estudio la investigación es de nivel descriptivo Hernandez, Fernández, & Baptista (1997), el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, -comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden y evalúan

diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así -y valga la redundancia- describir lo que se investiga.

### **Población y muestra**

#### **Población**

La población estuvo conformada por 30 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. Estas se encuentran ubicadas dentro de la limitación geográfica de la investigación.

#### **Muestra**

Por lo tanto para la muestra se contó con 18 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018 es decir el 60% de la población, mientras que el 40% de la población no pudo ser parte de la entrevista, por no contar con la predisposición inmediata.

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

<b>variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Características o rasgos de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Edad	Razón Años
		Sexo	Nominal: Masculino femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción  Primaria Secundaria  Instituto Universidad

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición:</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Características o rasgos de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: específicas

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	El financiamiento es vital para el desarrollo económico de una entidad, pues coadyuva al acceso de los recursos para la realización de actividades. Se muestra los rasgos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Solicitud de crédito	Nominal Si no
		Recibió crédito	Nominal Si no
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa Especificar el monto
		Entidad a la que solicito crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal Si no
		Crédito inoportuno	Nominal Si no
		Monto del crédito Suficiente Insuficiente	Nominal Si no Si no
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si no

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Se muestra los rasgos relacionadas a la capacitación del personal de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Tipos de cursos en los cuales se capacitan el personal de la empresa	Nominal Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si No
		Cree que al capacitación mejor la competitividad de la empresa	Nominal Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	La utilidad que recoge el propietario de la entidad. Se muestra los rasgos de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal Si No

**Fuente:** Ríos (2018)

## **Técnicas e instrumento**

### **Técnica**

Para el recojo de información de la investigación se tomó en cuenta la técnica de la encuesta: es un método de investigación y de recolección de datos para obtener información de personas sobre diversos temas

### **Instrumento**

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados.

### **Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtuvo las tablas y gráficos estadísticos; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación



## **IV. RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 22.2% (4) tienen de 18 a 30 años, el 66.7% (12) tienen de 31 a 50 años de edad, y el 11.1% (2) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 66.7% (12) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 33.3% (6) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 27.8% (5) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; y el 11.1% (2) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 27.8% (5) de los representantes legales, tienen la condición de solteros, el 16.7% (3) son casados, y el 50% (9) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 22.2% (4) de los representantes legales no tiene profesión y el 11.1% (2) son de profesión administrador. (Ver tabla 05).
- El 11.1% (2) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 88.9% (16) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06).

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

- El 22.2% (4) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 66.7% (12) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 94.4% (17) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 16.7% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 66.7% (12) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 72.2% (13) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 22.2% (4) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 94.4% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 55.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 44.4% (8) se autofinancian. (Ver tabla 12).

- El 50% (9) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 50% (9) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 33.3% (6) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 16.7% (3) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 50% (9) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 33.3% (6) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Huancayo y Caja Piura, el 66.7% (12) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 22.2% (4) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 5.6% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 72.2% (13) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 27.8% (5) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, el 11.1% (2) no realizó financiamiento y el 61.1% (11) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 72.2% (13) no realizó financiamiento, mientras que el 27.8% (5) pago tasa de interés mensual de 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 61.1% (11) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 22.2% (4) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 38.9% (7) no realizó financiamiento, el 22.2% (4) indica que son los prestamistas o usureros que les otorgan facilidades, mientras que el 16.7% (3) preciso que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 61.1% (11) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 38.9% (7) precisó que no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 44.4% (8) de las microempresas se les otorgo el montos de S/1,000 a S/5,000 soles, el 33.3% (6) no realizó financiamiento, mientras que al 22.2% (4) se les otorgo los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 16.7% (3) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo, al 50% (9) se les otorgó a largo plazo, mientras que el 33.3% (6) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 38.9% (7) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 33% (6) no realizó

financiamiento, mientras que el 27.8% (5) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

### **Respecto a la capacitación**

- El 61.1% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 38.9% (7) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 50% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- El 44.4% (8) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 88.9% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 61.1% (11) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 94.4% (17) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 5.6% (1) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 88.9% (16) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 11.1% (2) indica que no (ver tabla 312).
- El 66.7% (12) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes (Ver tabla 32).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 94.4% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 94.4% (17) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 94.4% (17) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 94.4% (17) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 5.6% (1) indicó que sí (Ver tabla 36)

## **V. CONCLUSIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 66.7% (12) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 50 años de edad.

- El 66.7% (12) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 27.8% (5) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 50% (9) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 55.6% (10) de los representantes especifican otra profesión.
- El 88.9% (16) de los de los representantes no precisa su ocupación

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

- El 66.7% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 94.4% (17) de las empresas son formales.
- El 66.7% (12) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes.
- El 77.8% (14) de las microempresas tienen trabajadores eventuales.
- El 94.4% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

#### **Respecto a financiamiento**

- El 55.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 50% (9) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias
- El 33.3% (6) de las microempresas paga intereses de 0.1% a 2% a las entidades bancarias.
- El 66.7% (12) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.
- El 22.2% (4) paga interés de 0.1% a 2% a las entidades no bancarias.
- El 27.8% (5) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 27.8% (5) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 38.9% (7) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 22.2% (4) de las microempresas las entidades bancarias o usureros les otorgaron beneficios.
- El 61.1% (11) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 44.4% (8) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/5,000 soles.
- El 50% (9) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.

- El 38.9% (7) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos

### **Respecto a la capacitación**

- El 61.1% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 50% (9) de las micro y pequeñas empresas recibieron una capacitación en los últimos años.
- El 44.4% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa se capacitaron en inversión del crédito financiero.
- El 88.9% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 61.1% (11) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa realizaron una capacitación.
- El 94.4% (17) creen que la capacitación es una inversión.
- El 88.9% (16) creen que la capacitación es relevante.
- El 66.7% (12) de las micro y pequeñas empresas su personal recibió el curso de capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes.

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 94.4% (17) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 94.4% (17) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 94.4% (17) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 94.4% (17) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Se recomienda que los jóvenes de hoy arriesguen por el negocio propio, la edad no es impedimento para forjar su destino
- La cocina no es tan solo para las mujeres, los varones también deben sumergirse en el negocio de los restaurantes.

- Dentro de toda la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con grado de instrucción, que puedan generar su propio negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de soltero, casado o conviviente, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con profesión, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de comerciantes, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.

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

- Se recomienda que los negocios al iniciar se formalicen de manera obligatoria, constatando los datos necesarios.
- Es recomendable que en su totalidad las empresas sean formales para el acogimiento a beneficios y normatividad correspondiente
- Se recomienda que el personal permanente sea constantemente recompensados para el mejor desempeño laboral.
- El personal a cargo no debe varia, para no limitar el profesionalismo y calidad
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos elevados.

### **Respecto al financiamiento**

- El ahorrar es muy necesario para evitar financiamiento externo, evitando el pago de interés
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.
- Realizar el análisis del interés que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias.
- Evitar el préstamo a usureros, porque contribuyen con la informalidad.
- Las tasas que presentan los usureros son elevadas por un plazo corto evaluar antes de sacar un préstamo.
- Se recomienda que antes de sacar un préstamo, se cuente con un historial crediticio, evitar la falta de opciones al requerir un préstamo.

- Se recomienda recurrir a cajas o financiera, ya que estas son las que otorgan mayores facilidades de préstamos.
- Se espera que los requisitos para las adquisiciones de préstamos sean mucho más accesibles, y dándoles la confianza necesaria al cliente.
- Se recomienda que las cantidades de los préstamos no sean tan elevados, y los empresarios se enfoquen en costos netamente necesarios para el negocio.
- Que la evaluación del plazo de los créditos sean de las misma entidades, previa evaluación
- Que los préstamos a invertir sea evaluados entre socios y en conjunto, para suplir todas las faltas que existan.

### **Respecto a la capacitación**

- Es muy importante que los bancos y entidades financiera, puedan darles charlas preventivas sobre el uso y manejo de los préstamos bancarios
- Que las charlas a los representantes sean gratuitas de manera bimestral
- Muy aparte de temas como inversión del crédito, se les de charlas sobre marketing y cultura bancaria
- Se recomienda que la capacitación de los trabajadores sea de manera permanente.
- Que la capacitación a los trabajadores se dé de manera más seguida para respetar la labor que desarrollan.
- Que se orienta en los trabajadores los valores idóneos para el desarrollo de la entidad.
- La capacitación a su personal de trabajo es de suma importancia, por el desarrollo estructural del negocio
- Que las capacitaciones a los trabajadores sean de diversos temas, y no tan solo de servicio al cliente

### **Respecto a la rentabilidad**

- El financiamiento de los negocios repotencia este, lo que genera mayor rentabilidad, a nivel de producción
- La capacitación tanto del dueño como de los trabajadores son de vital importancia, ya que coadyuvan a la forma de desarrollo y trabajo en equipo generando ingresos económicos
- El reconocimiento de los posibles problemas de la empresa y el actuar de manera idónea

- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Avendaño Herrera, L. E. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016*. Pucallpa: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Barba Sánchez, V., Jiménez Sarzo, & Martínez Ruíz, M. (2007). *Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente creación*. España: [http://www.escep-eap.net/conferences/marketing/2007\\_cp/Materiali/](http://www.escep-eap.net/conferences/marketing/2007_cp/Materiali/).
- Barreda, M. (2010). *Fuentes de financiamiento para Pymes: posibilidad de apertura al mercado de Capitales*. Bahía Blanca: Universidad Nacional del Sur.
- Beauchamp, & Childres. (1990). *Principios éticos de investigación biomédica en seres humanos*. México: Boletín OPS.
- Cardenas Espinoza, D. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de Camiones del distrito de Callería, 2016*. Pucallpa: Universidad catolica los angeles de chimbote.
- Chávez, G., & Jack, A. (2003). *Finanzas teoría aplicada para empresas*. Ecuador: Ediciones Abya-Yala Ecuador.
- Cuba, E. (2016). *La micro y pequeña empresa, por ELmer Cuba*. Lima: El Comercio.
- Dessler, G. (2012). *Concepto de Capacitación, Objetivos e Importancia*. sitio web: <http://lunitahernandez.blogspot.com/2012/04/concepto-de-capacitacion-objetivos-e.html>.
- Enciclopedia de Clasificaciones. (2017). *Definición de financiamiento*. [www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/](http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/).
- Eumed.net. (2011). *Concepto de Rentabilidad*. sitio web: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.
- Gallozo Huerta, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016*. Huaraz: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.



- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill, Mexico.
- Kotler, P., Bloom, P., & Hayes, T. (2004). *El marketing de servicios profesionales*. España: Editorial Paidós SAICF.
- López Bautista, J. L. (2014). *Fuentes de financiamiento para las empresas*. sitio web: <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>.
- Marcel, H. (2018). *La capacitación de los recursos humanos: La importancia de sistematizar la capacitación de los empleados en una organización según su proyección y la definición de un plan de carrera*. sitio web: <http://www.infocapitalhumano.pe/recursos-humanos/articulos/la-capacitacion-de-los-recursos-humanos-la-importancia-de-sistematizar-la-capacitacion-de-los-empleados-en-una-organizacion-segun-su-proyeccion-y-la-definicion-de-un-plan-de-carrera/>.
- Mares, C. (2013). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú*. Piura: Universidad de Piura.
- Morfín Herrera, M. (2012). *Administración de Comedor y Bar*. México: Trillas.
- MytripleA. (2018). *¿Qué es la rentabilidad?* Sitio Web: MytripleA.
- Owen, R. (2018). *Fuentes de Financiamiento para Restaurantes*. sitio web: Cuida tu dinero.
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (2012). *Definición de pagaré*. sitio web: Definición.de.
- Pisfil Aguilar, A. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro jugueria, mercado modelo. distrito de Chimbote, provincia del Santa, Departamento de Ancash, año 2013*. Lima: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Rojas Escobedo, H., & Soca Montoya, W. J. (2017). *Gestión financiera y su incidencia en el estado de situación financiera y estado de resultados de la Constructora G.N Gamboa & Cia SAC en el año 2016*. Lima: Universidad Peruana de las Américas.
- Stanley Becker, G. (1964). *Capital Human*. <http://barbaragalvangnz.blogspot.com/2011/04/teoria-del-capital-humano.html>.
- The Science of improving lives. (2005). *Respeto por las personas*. Family Health International (FHI).

Velecela Abambari, N. (2013). *Análisi de las fuentes de financiamiento para las pymes*.  
Cuenca: Universidad de Cuenca.

### **7.2.3 Declaración jurada de autoría y cesión de derechos de publicación de artículo científico**

Yo, Ríos Hidalgo, Rut identificado con DNI N°00099209, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes 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 Ángeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 01 de octubre de 2018

.....

Ríos Hidalgo, Rut  
DNI N° 00099209

## 7.2.4 Tabla de fiabilidad

<b>Estadísticas de elemento</b>			
	Media	Desviación estándar	N
Edad del representante	1,89	,583	18
Sexo del representante de la mype	1,33	,485	18
Grado de instrucción	6,67	1,847	18
Estado civil del representante	2,33	,970	18
Profesión del representante	3,00	1,283	18
Ocupación del representante	2,78	,647	18
Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	1,89	,583	18
Formalidad de las Mypes	1,06	,236	18
Número de Trabajadores permanentes	2,06	,725	18
Número de Trabajadores eventuales	1,39	,778	18
Motivos de Formación	1,06	,236	18
Financiamiento de actividad productiva	1,56	,511	18
Financiamiento de terceros	4,83	1,757	18
Tasa de Interés	3,17	1,917	18
Entidades no bancarias	5,17	1,425	18
Tasa de Interés de Entidades no bancarias	3,94	1,765	18
Prestamista o usurero	1,83	,618	18
Tasas de Interés de usureros	3,17	1,383	18
Personal de su empresa ha tenido capacitación	1,11	,323	18
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	2,00	1,495	18
Capacitación como empresario es una inversión	1,06	,236	18
Capacitación de su personal es relevante	1,11	,323	18
Temas de capacitación de sus trabajadores	4,44	,705	18
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	1,06	,236	18
La capacitación ha mejorado la rentabilidad	1,06	,236	18
La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	1,06	,236	18
Obtención de facilidades para la obtención del crédito	2,78	1,215	18
Los créditos fueron a montos solicitados	1,39	,502	18
Monto promedio de Crédito solicitado	2,22	1,353	18
Tiempo de Crédito solicitado	2,17	,707	18
Inversión del crédito financiero obtenido	3,28	2,109	18
Capacitación para el otorgamiento de crédito	1,39	,502	18
Cantidad de cursos de capacitación	3,11	2,423	18
Tipos de cursos en los que se capacito	3,22	2,390	18
Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	1,94	,236	18
Otras entidades	1,61	,502	18

### 7.2.5 Base de datos

#### PRUEBA DE ALFA CRONBACH

---

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>			
		N	%
Casos	Válido	18	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	18	100,0

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

---

---

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,749	,566	36

---

# Vista de datos:

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad del representante	Sexo del representante de la mpe	Grado de instrucción	Estado civil del representante	Profesión del representante	Ocupación del representante	Tiempo en años que se encuentran en el sector rubro	Formalidad de las Mypes	Numero de Trabajadores permanentes	Numero de Trabajadores eventuales	Motivos de Formación	Financiamiento de actividad productiva	Financiamiento de terceros	Tasa de Interés	Entidades no bancarias	Tasa de Interés de Entidades no bancarias	Presúmiesto o usurero	Tasas de Interés de usureros	Personal de su empresa ha tenido capacitación	Cantidad de capacitación a sus trabajadores	Capacitación como empresario en una inversión	Capacitación de su personal es relevante	Temas de capacitación de sus trabajadores	El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	La capacitación ha mejorado la rentabilidad	La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	Obtención de facilidades para la obtención del crédito	Los créditos fueron a montos solicitados	Monto promedio de Crédito solicitado	Tiempo de Crédito solicitado	Inversión del crédito financiero obtenido	Capacitación para el otorgamiento de crédito	Cantidad de cursos de capacitación	Tipos de cursos en los que se capacito	Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el ultimo año	Otras entidades	
Edad del representante	1,000	.139	.018	.495	-.079	-.069	.827	.048	.572	.101	.048	.022	.325	.018	.024	-.178	-.054	-.122	-.243	-.202	.476	.381	-.302	.048	.048	.048	.129	.156	-.116	-.095	-.069	-.156	.093	.145	-.048	-.156	
Sexo del representante de la mpe	.139	1,000	.525	.000	.378	.250	.139	-.171	-.223	.104	.343	.158	-.276	.000	.170	-.160	-.392	-.614	-.250	-.162	-.171	-.250	.057	.343	.343	-.171	.133	-.322	-.209	-.343	-.211	-.081	-.133	-.169	.171	.081	
Grado de instrucción	.018	.525	1,000	.066	.893	.525	.127	-.360	-.161	.096	.315	.083	.091	.066	.045	-.090	-.268	-.392	-.328	-.234	.180	-.131	-.151	.045	.045	.180	-.009	-.233	-.439	-.495	-.383	.085	.074	.058	.090	-.148	
Estado civil del representante	.495	.000	.066	1,000	-.094	-.063	.588	-.343	.474	-.028	-.343	-.514	.311	.411	.255	.183	.098	-.044	-.500	-.406	.171	-.125	-.488	-.086	-.086	.171	.516	.443	.344	.257	.441	.885	.659	.727	-.171	-.564	
Profesión del representante	-.079	.378	.893	-.094	1,000	.567	.079	-.389	-.190	.000	.194	.179	-.104	-.096	-.161	-.286	-.148	-.398	-.142	-.092	.194	-.142	.065	.194	.194	.194	-.151	-.274	-.474	-.454	-.435	.000	.019	-.038	.194	.091	
Ocupación del representante	-.069	.250	.525	-.063	.567	1,000	-.069	.086	-.223	-.286	.086	.395	-.242	-.348	-.213	-.218	-.099	-.219	.125	.000	.086	.125	.229	.086	.086	.086	-.366	-.443	-.478	-.429	-.470	-.081	-.058	-.042	-.086	.081	
Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	.827	.139	.127	.589	.079	-.069	1,000	-.381	.711	.231	.048	.022	.153	.070	.024	-.178	-.054	-.122	-.555	-.270	.476	.069	-.445	.048	.048	.048	.129	.156	-.116	-.095	-.021	.156	.176	.188	-.048	-.156	
Formalidad de las Mypes	.048	-.171	-.360	-.343	-.389	.086	-.381	1,000	-.019	-.125	-.059	.217	.024	-.262	.146	.149	.067	.150	.886	.501	-.059	.886	.551	-.059	-.059	-.059	-.365	-.193	-.041	-.059	-.170	-.193	-.217	-.232	.059	.193	
Numero de Trabajadores permanentes	.572	-.223	-.161	.474	-.190	-.223	.711	-.019	1,000	.372	-.019	.070	.054	-.007	.161	.003	.153	.225	-.279	.054	.325	.223	-.166	-.019	-.019	-.019	-.052	.260	.167	.210	.143	.099	.164	.209	.164	.019	-.099
Numero de Trabajadores eventuales	.101	.104	.096	-.028	.000	-.286	.231	-.125	.272	1,000	-.125	.164	-.036	-.204	.257	.145	.143	.319	-.182	.254	.196	.052	.095	-.125	-.125	-.125	-.339	.042	-.087	.089	-.034	-.260	-.243	-.392	.125	-.193	
Motivos de Formación	.048	.343	.315	-.343	.194	.096	.048	-.059	-.019	-.125	1,000	.217	.166	.239	.146	.149	-.338	-.391	-.086	-.167	.059	.096	-.157	-.059	-.059	.048	.193	.225	-.412	-.270	-.193	-.217	-.232	.059	.193		
Financiamiento de actividad productiva	.022	.158	.093	-.514	.179	.395	.022	.217	.070	.164	.217	1,000	-.611	-.880	-.538	-.550	-.248	-.565	.316	.385	.217	.316	.417	.217	.217	-.211	-.831	-.663	-.689	-.434	-.842	-.892	-.880	-.839	-.217	.433	
Financiamiento de terceros	.325	-.276	.091	.311	-.104	-.142	.153	.024	.054	-.036	.166	-.611	1,000	.672	.388	.281	.298	.230	-.173	-.336	.308	.242	-.459	-.544	-.544	.218	.166	.477	.612	.289	.166	.269	.545	.474	.528	-.024	-.346
Tasa de Interés	.018	.000	.066	.411	-.096	-.348	.070	-.282	-.007	-.204	.239	-.880	.672	1,000	.657	.646	.074	-.144	-.411	-.492	-.152	-.316	-.537	-.282	-.282	.239	.850	.601	.597	.239	.526	.785	.756	.697	.282	-.296	
Entidades no bancarias	.024	.170	.045	.255	-.161	-.213	.024	.146	.161	.257	.146	-.538	.388	.657	1,000	.870	.033	-.105	-.170	-.028	.028	.095	-.078	-.204	.146	.396	.388	.468	.146	.258	.480	.472	.299	.656	.555	-.151	
Tasa de Interés de Entidades no bancarias	-.178	.160	-.060	.193	-.286	-.218	-.178	.149	.203	.145	.149	-.550	.281	.646	.670	1,000	.045	-.092	-.092	.067	-.416	-.165	-.074	-.416	-.416	.146	.149	.378	.225	.474	.149	.320	.491	.497	.366	.416	-.225
Presúmiesto o usurero	-.054	-.392	-.258	.098	-.148	-.099	-.054	.067	.153	.143	-.336	-.248	.298	.074	.033	.245	1,000	.860	.098	.127	.067	.098	.180	-.336	-.336	-.336	.026	.601	.539	.740	.579	.221	.249	.265	-.067	.158	
Tasas de Interés de usureros	-.122	-.614	-.392	-.044	-.398	-.219	-.122	.150	.225	.319	-.391	-.055	.230	-.144	-.105	-.092	.860	1,000	.219	.341	.150	.219	.221	-.391	-.391	-.391	-.222	.495	.388	.692	.447	-.014	.029	.059	-.150	.014	
Personal de su empresa ha tenido capacitación	-.243	-.250	-.328	-.500	-.142	.125	-.555	.886	-.279	-.182	-.086	.316	-.173	-.411	-.170	-.092	.099	.219	1,000	.730	.086	.438	.803	-.086	-.086	-.086	-.532	-.282	-.194	-.086	-.207	-.282	-.317	-.336	.086	.282	
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	-.202	-.162	-.234	-.406	-.092	.000	-.270	.501	.054	.354	-.167	.385	-.336	-.492	-.028	.067	.127	.341	.130	1,000	-.167	.243	.282	-.167	-.167	-.167	-.172	-.362	-.262	-.111	-.172	-.373	-.314	-.280	-.346	.167	.086
Capacitación como empresario en una inversión	.476	-.171	.180	.171	.194	.086	.476	-.059	.225	.196	-.059	.217	.308	-.152	-.029	-.416	.067	.150	-.086	-.167	1,000	.686	-.157	-.059	-.059	-.059	-.160	.204	-.225	-.059	-.151	-.193	-.217	-.232	.059	.193	
Capacitación de su personal es relevante	.381	-.250	-.131	-.125	-.142	.125	.069	.886	.223	.052	-.086	.316	.242	-.316	.085	-.195	.099	.219	.438	.243	.686	1,000	.287	-.086	-.086	-.086	-.382	.081	-.194	-.086	-.207	-.282	-.317	-.336	.086	.282	
Temas de capacitación de sus trabajadores	-.302	.057	-.151	-.488	.085	.229	-.445	.551	-.166	.095	-.157	.417	-.458	-.537	-.078	-.074	.180	.221	.803	.782	-.157	.287	1,000	.197	.197	-.157	-.633	-.261	-.171	-.039	-.325	-.351	-.341	-.411	.157	.351	
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	.048	.343	.045	-.086	.194	.086	.048	-.059	-.019	-.125	-.059	.217	-.544	-.282	-.204	-.416	-.338	-.391	-.086	-.167	-.059	-.086	.197	1,000	1,000	-.059	.046	-.193	-.041	-.059	-.151	-.193	-.217	-.232	.059	.193	
La capacitación ha mejorado la rentabilidad	.048	.343	.045	-.086	.194	.086	.048	-.059	-.019	-.125	-.059	.217	-.544	-.282	-.204	-.416	-.338	-.391	-.086	-.167	-.059	-.086	.197	1,000	1,000	-.059	.046	-.193	-.041	-.059	-.151	-.193	-.217	-.232	.059	.193	
La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	.048	-.171	.180	.171	.194	.086	.048	-.059	-.019	-.125	-.059	-.271	.166	.239	.146	.149	-.336	-.391	-.086	-.167	-.059	-.086	-.157	-.059	-.059	1,000	.046	-.193	-.225	-.412	-.270	.204	.298	.280	.059	-.304	
Obtención de facilidades para la obtención del crédito	.129	.133	-.009	.516	-.151	-.366	.129	-.385	-.052	-.339	.046	-.831	.477	.850	.396	.378	.028	-.222	-.532	-.712	-.160	-.382	-.633	.046	.046	.046	1,000	.633	.676	.388	.688	.729	.668	.666	.160	-.247	
Los créditos fueron a montos solicitados	.156	-.322	-.233	.443	-.274	-.443	.156	-.193	.260	.042	-.193	-.663	.612	.601	.388	.225	.601	.495	-.282	-.392	.204	.091	-.391	-.193	-.193	-.193	.633	1,000	.819	.802	.837	.532	.495	.463	.193	-.065	
Monto promedio de Crédito solicitado	-.116	-.209	-.439	.344	-.474	-.478	-.116	-.041	.167	-.087	-.225	-.699	.289	.587	.468	.474	.539	.388	-.194	-.282	-.225	-.194	-.171	-.041	-.041	-.225	.676	.819	1,000	.881	.928	.559	.548	.493	.225	-.039	
Tiempo de Crédito solicitado	-.095	-.343	-.495	.257	-.454	-.429	-.095	-.059	.210	.089	-.412	-.434	.168	.239	.146	.149	.740	.692	-.086	-.111	-.059	-.086	-.029	-.059	-.059	-.412	.388	.802	.881	1,000	.914	.304	.288	.280	.059	.028	
Inversión del crédito financiero obtenido	-.069	-.211	-.383	.441	-.435	-.470	-.021	-.270	.143	-.034	-.270	-.642	.299	.526	.258	.320	.579	.447	-.307	-.373	-.151	-.287	-.325	-.151	-.151	-.270	.668	.837	.928	.914	1,000	.504	.417	.469	.033	-.114	
Capacitación para el otorgamiento de crédito	.156	-.081	.095	.895	.000	-.081	.156	-.193	.099	-.260	-.193	-.892	.545	.765	.480	.491	.221	-.014	-.282	-.314	-.193	-.282	-.391	-.193	-.193	.304	.729	.532	.559	.304	.504	1,000	.979	.954	.193	-.532	
Cantidad de cursos de capacitación	.093	-.178	.134	.659	.019	-.058	.178	-.217	.184	-.243	-.217	-.860	.474	.756	.472	.497	.249	.029	-.317	-.260	-.217	-.317	-.341	-.217	-.217	.298	.668	.495	.548	.298	.477	.979	1,000	.950	.217	-.495	
Tipos de cursos en los que se capacito	.145	-.169	.058	.727	-.038	-.042	.188	-.232	.128	-.302	-.332	-.829	.528	.697	.289	.366	.265	.059	-.338	-.346	-.232	-.338	-.411	-.232	-.232	.290	.666	.463	.493	.290	.469	.954	.950	1,000	-.081	-.611	
Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el ultimo año	-.048	.171	.090	-.171	.194	-.086	-.048	.059	.019	.125	.059	-.217	-.024	.282	.655	.416	-.067	-.150	.086	.167	.059	.086	.157	.059	.059	.160	.193	.225	.059	.033	.193	.217	-.081	1,000	.304		
Otras entidades	-.156	.081	-.148	-.564	.091	.081	-.156	.193	-.099	-.193	.193	.433	-.345	-.296	-.151	-.225	.158	.014	.282	.078	.193	.282	.391	.193	.193	-.304	-.247	-.065	-.039	.028	-.114	-.532	-.495	-.611	.304	1,000	

Visible: 36 c

	Edad	Sexo	Grado	Estado_civil	Profesión	Ocupación	Tiempo_trabajo	Formalidad	Trabajado_res_permenantes	Trabajado_res_eventuales	Formación	Financiamiento
1	De 18 a 30	Femenino	Secundaria Completa	Soltero	Ninguno	Comercio	De 1 a 5 a...	Formal	De 1 a 3	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento Propio
2	De 31 a 50	Femenino	Superior Universitaria Incompleta	Soltero	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros
3	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Completa	Conviviente	Administra...	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros
4	De 31 a 50	Femenino	Superior Universitaria Completa	Conviviente	Administra...	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros
5	De 31 a 50	Femenino	Secundaria Completa	Conviviente	Ninguno	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio
6	De 51 a mas	Femenino	Superior no Universitaria Completa	Conviviente	Otros	No precisa	De 11 a 20...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento de Terceros
7	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Completa	Conviviente	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio
8	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Incompleta	Casado	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros
9	De 31 a 50	Femenino	Superior no Universitaria Completa	Conviviente	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio
10	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Completa	Conviviente	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 1 a 3	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio
11	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Incompleta	Casado	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 11 a más	Obtener G...	Financiamiento de Terceros
12	De 18 a 30	Femenino	Superior no Universitaria Incompleta	Conviviente	Otros	No precisa	De 1 a 5 a...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio
13	De 51 a mas	Femenino	Secundaria Completa	Divorciado	Ninguno	Comercio	De 11 a 20...	Formal	De 11 a más	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento Propio
14	De 18 a 30	Femenino	Superior Universitaria Completa	Soltero	Otros	No precisa	De 1 a 5 a...	Formal	De 1 a 3	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros
15	De 31 a 50	Femenino	Superior Universitaria Completa	Conviviente	Contador	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio
16	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Incompleta	Soltero	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Subsistencia	Financiamiento de Terceros
17	De 31 a 50	Femenino	Secundaria Completa	Soltero	Ninguno	No precisa	De 1 a 5 a...	Informal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros
18	De 18 a 30	Femenino	Superior Universitaria Completa	Casado	Contador	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento de Terceros

Visible: 36 de 36 variable

	Financiamiento	Financiamiento_terceros	Tasa	Entidades_no_bancarias	Tasa_no_bancaria	Prestamista_usuero	Tasa_usuero	Otras_entidades	Facilidades	Montos_solicitados	Monto_Promedio	Tiempo_credito	Inversión_credito
1	Financiamiento Propio	No realiza financian...	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...
2	Financiamiento de Terceros	Banco Continental	De 0,1% a ...	Caja Huan...	De 0,1% a ...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades no B...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o .
3	Financiamiento de Terceros	Banco de Crédito	De 2,1% a ...	Ninguno	No realiza f...	Si	20%	Ninguno	Prestamistas U...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Programa de Capa.
4	Financiamiento de Terceros	Mi Banco	De 0,1% a ...	Caja Huan...	De 0,1% a ...	No	No realiza f...	No realizo f...	Entidades no B...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Activos Fijo
5	Financiamiento Propio	No realiza financian...	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	No realizo f...	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...
6	Financiamiento de Terceros	Otros	De 2,1% a ...	Ninguno	De 0,1% a ...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades no B...	No	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o .
7	Financiamiento Propio	No realiza financian...	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...
8	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financieras	De 0,1% a ...	Caja Arequ...	De 0,1% a ...	Si	20%	Ninguno	Prestamistas U...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o .
9	Financiamiento Propio	No realiza financian...	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	Si	20%	No realizo f...	Prestamistas U...	Si	De 1000 a ...	Corto Plazo	Capital de trabaj
10	Financiamiento Propio	No realiza financian...	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	Si	20%	No realizo f...	No realiza finan...	Si	De 1000 a ...	Corto Plazo	Capital de trabaj
11	Financiamiento de Terceros	Banco Continental	De 0,1% a ...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	No realizo f...	Entidades Banc...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o .
12	Financiamiento Propio	No realiza financian...	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	No realizo f...	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...
13	Financiamiento Propio	No realiza financian...	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	No realizo f...	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...
14	Financiamiento de Terceros	Banco Interbank	De 0,1% a ...	Caja Piura	De 2,1% a ...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades Banc...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o .
15	Financiamiento de Terceros	No realiza financian...	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...
16	Financiamiento de Terceros	No realiza financian...	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	Si	20%	Ninguno	Prestamistas U...	Si	De 1000 a ...	Corto Plazo	Capital de trabaj
17	Financiamiento de Terceros	Mi Banco	De 0,1% a ...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades Banc...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Capital de trabaj
18	Financiamiento de Terceros	Banco de Crédito	De 2,1% a ...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades Banc...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o .

	Tasa	Entidades no_banc arias	Tasa_ no_ba ncaria	Pre sta mis	Tasa_ usu rero	Otras_ent idades	Facilida des	Mc nto s	Monto _Prom edio	Tiempo crédito	Inversión_c rédito	Capac taciór crédit	Cant dad curs.	Tipo_cur so	Pe sor al	Cantic ad_ca pacita.	Cap citac ón in	Cap citac ón r.	Temas_c apacitaci ón
1	No realiza f...	No realiza f...	No reali...	No	No rea...	Ninguno	No realiz...	No	No reali...	No realiz...	No realizaro...	Si	Uno	Inversión ...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...
2	De 0,1% a ...	Caja Huan...	De 0,1...	No	No rea...	Ninguno	Entidade...	Si	De 100...	Largo Pla...	Mejoramient...	Si	Dos	Manejo e...	Si	2 cursos	Si	Si	Prestación...
3	De 2,1% a ...	Ninguno	No reali...	Si	20%	Ninguno	Prestami...	Si	De 600...	Largo Pla...	Programa de...	Si	Uno	Inversión ...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...
4	De 0,1% a ...	Caja Huan...	De 0,1...	No	No rea...	No realizo f...	Entidade...	Si	De 100...	Largo Pla...	Activos Fijos	Si	Uno	Marketin...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...
5	No realiza f...	No realiza f...	No reali...	No	No rea...	No realizo f...	No realiz...	No	No reali...	No realiz...	No realizaro...	No	No tuv...	No tuvo c...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...
6	De 2,1% a ...	Ninguno	De 0,1...	No	No rea...	Ninguno	Entidade...	No	De 100...	Largo Pla...	Mejoramient...	Si	Uno	Inversión ...	Si	1 curso	No	No	Prestación...
7	No realiza f...	No realiza f...	No reali...	Ning...	No rea...	Ninguno	No realiz...	No	No reali...	No realiz...	No realizaro...	No	No tuv...	No tuvo c...	Si	1 curso	Si	Si	Otros
8	De 0,1% a ...	Caja Arequ...	De 0,1...	Si	20%	Ninguno	Prestami...	Si	De 600...	Largo Pla...	Mejoramient...	Si	Uno	Inversión ...	Si	1 curso	Si	Si	Otros
9	No realiza f...	No realiza f...	No reali...	Si	20%	No realizo f...	Prestami...	Si	De 100...	Corto Plazo	Capital de tr...	No	No tuv...	No tuvo c...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...
10	No realiza f...	No realiza f...	No reali...	Si	20%	No realizo f...	No realiz...	Si	De 100...	Corto Plazo	Capital de tr...	No	No tuv...	No tuvo c...	Si	2 cursos	Si	Si	Prestación...
11	De 0,1% a ...	No realiza f...	No reali...	No	No rea...	No realizo f...	Entidade...	Si	De 100...	Largo Pla...	Mejoramient...	Si	Uno	Inversión ...	Si	4 cursos	Si	Si	Otros
12	No realiza f...	No realiza f...	No reali...	No	No rea...	No realizo f...	No realiz...	No	No reali...	No realiz...	No realizaro...	No	No tuv...	No tuvo c...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...
13	No realiza f...	No realiza f...	No reali...	No	No rea...	No realizo f...	No realiz...	No	No reali...	No realiz...	No realizaro...	No	No tuv...	No tuvo c...	Si	3 cursos	Si	Si	Prestación...
14	De 0,1% a ...	Caja Piura	De 2,1...	No	No rea...	Ninguno	Entidade...	Si	De 100...	Largo Pla...	Mejoramient...	Si	Uno	Inversión ...	No	No hub...	Si	Si	No hubo c...
15	No realiza f...	No realiza f...	No reali...	Ning...	No rea...	Ninguno	No realiz...	No	No reali...	No realiz...	No realizaro...	No	No tuv...	No tuvo c...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...
16	No realiza f...	No realiza f...	No reali...	Si	20%	Ninguno	Prestami...	Si	De 100...	Corto Plazo	Capital de tr...	Si	Uno	Inversión ...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...
17	De 0,1% a ...	No realiza f...	No reali...	No	No rea...	Ninguno	Entidade...	Si	De 600...	Largo Pla...	Capital de tr...	Si	Uno	Inversión ...	No	No hub...	Si	No	No hubo c...
18	De 2,1% a ...	No realiza f...	No reali...	No	No rea...	Ninguno	Entidade...	Si	De 600...	Largo Pla...	Mejoramient...	Si	Tres	Manejo e...	Si	4 cursos	Si	Si	Otros

	Tipo_cur so	Pe sor al	Cantic ad_ca pacita.	Cap citac ón in	Cap citac ón r.	Temas_c apacitaci ón	Fin ncia mien.	Ca pa itac	Re nta bili.	Re nta bili.
1	ersión ...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
2	nejo e...	Si	2 cursos	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
3	ersión ...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
4	arketin...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	Si
5	tuvo c...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
6	ersión ...	Si	1 curso	No	No	Prestación...	Si	Si	Si	No
7	tuvo c...	Si	1 curso	Si	Si	Otros	Si	Si	Si	No
8	ersión ...	Si	1 curso	Si	Si	Otros	No	No	Si	No
9	tuvo c...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	No	No
10	tuvo c...	Si	2 cursos	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
11	ersión ...	Si	4 cursos	Si	Si	Otros	Si	Si	Si	No
12	tuvo c...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
13	tuvo c...	Si	3 cursos	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
14	ersión ...	No	No hub...	Si	Si	No hubo c...	Si	Si	Si	No
15	tuvo c...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
16	ersión ...	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
17	ersión ...	No	No hub...	Si	No	No hubo c...	Si	Si	Si	No
18	nejo e...	Si	4 cursos	Si	Si	Otros	Si	Si	Si	No