



---

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 Campo Verde, 2018”**

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

**AUTOR:**

**Bach. Pinedo Isuiza, Roger Tito**

**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 Campo Verde, 2018”

**2. Hoja de firma del jurado**

---

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

---

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

---

**Mg. CPC. 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 padres**

Gracias a su apoyo constante y permanente, porque por ustedes, soy la persona 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 Campo Verde, 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 Campo verde, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 19 y una muestra de 15 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% (10) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 26.7% (04) de los microempresarios encuestados tienen superior universitaria completa. El 60% (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% (10) 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 20% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 80% (12) 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 33.3% (5) 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 Campo Verde district, 2018" had as a general objective to describe the main characteristics of financing, training and the profitability of micro and small companies in the service sector, restaurants in the Campo Verde district, 2018. The research was quantitative, to carry it out, it worked with a population of 19 and a sample of 15 microenterprises, to which I applied 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% (10) of the representatives of micro-enterprises are between 31 and 50 years old. 26.7% (04) of the microentrepreneurs surveyed have a full university superior. 60% (9) of the representatives of the company have the status of cohabitants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 66.7% (10) of the representatives of the company have between 06 to 10 years in the field. 5.6% (1) of the encuetadas companies are informal. 20% (3) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 80% (12) 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. 33.3% (5) 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 .....	xi
9. Índice de figuras .....	xiii
I. Introducción .....	15
II. Revisión de literatura .....	24
2.1 Antecedentes.....	24
2.1.1 Internacional.....	24
2.1.2 Nacional .....	25
2.1.3 Regional .....	30
2.1.4 Local.....	31
2.2 Bases teóricas.....	32
2.2.4 Teoría de financiamiento .....	36
2.2.6 Teoría de capacitación .....	38
2.2.7 Teoría de rentabilidad .....	42
2.3 Marco conceptual.....	44
2.3.1 Definición de financiamiento.....	44
2.3.2 Definición de capacitación.....	44
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	45

III. Metodología.....	46
3.1 Diseño de la investigación .....	46
3.2 Población y muestra.....	46
3.2.1 Población.....	46
3.2.2 Muestra.....	47
3.3 Definición y operacionalización de las variables .....	47
3.4 Técnicas e instrumento .....	51
3.5.1 Técnica.....	51
3.5.2 Instrumento .....	51
3.6 Plan de análisis .....	51
3.7 Matriz de consistencia .....	52
3.8 Principios éticos.....	53
IV. Resultado y análisis de resultados.....	55
4.1 Resultados.....	55
4.2 Análisis de resultados .....	91
4.2.1 Respecto a los empresarios .....	91
4.2.2 Respecto a las características de las microempresas.....	91
4.2.3 Respecto al financiamiento .....	92
4.2.4 Respecto a la capacitación .....	94
4.2.5 Respecto a la rentabilidad .....	94
V. Conclusiones.....	96
5.1 Respecto a los empresarios .....	96
5.2 Respecto a las características de las microempresas .....	96
5.3 Respecto a financiamiento .....	96
5.4 Respecto a la capacitación .....	97

5.5Respecto a la rentabilidad .....	98
VI.Recomendaciones.....	99
6.1Respecto a los empresarios .....	99
6.2Respecto a las características de las microempresas .....	99
6.3Respecto al financiamiento.....	100
6.4Respecto a la capacitación.....	101
6.5Respecto a la rentabilidad.....	101
VII.Aspectos complementarios .....	103
7.1Referencias bibliográficas .....	103
7.2Anexos .....	109

## 8. Índice de tablas

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las Mypes .....	55
Tabla 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes .....	56
Tabla 3: Grado de instrucciones de los representantes legales de las Mypes .....	57
Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de las Mypes .....	58
Tabla 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes .....	59
Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de las Mypes .....	60
Tabla 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de las Mypes.....	61
Tabla 8: Formalidad de las Mypes. ....	62
Tabla 9: Número de trabajadores permanentes de las Mypes. ....	63
Tabla 10: Número de trabajadores eventuales de las Mypes. ....	64
Tabla 11: Motivación de formación de las Mypes. ....	65
Tabla 12: Financiamiento de las actividades de las Mypes.....	66
Tabla 13: Financiamiento a terceros de las Mypes .....	67
Tabla 14: Tasa de interés de las entidades bancarias que pagan las Mypes.....	68
Tabla 15: Entidades no bancarias de las cuales obtienen préstamos las Mypes .....	69
Tabla 16: Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes.....	70
Tabla 17: Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las Mypes .....	71
Tabla 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las Mypes.....	72
Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtiene préstamos a las Mypes.....	73
Tabla 20: Entidades que dan facilidades para la obtención del crédito a las Mypes.....	74
Tabla 21: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las Mypes ....	75
Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado a las Mypes.....	76
Tabla 23: Tiempo de crédito solicitado por las Mypes .....	77
Tabla 24: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las Mypes .....	78

Tabla 25: El representante recibió la capacitación para el crédito financiero.....	79
Tabla 26: Cantidad de curso que ha tenido el representante legal de las Mypes .....	80
Tabla 27: Curso en el que participaron los representantes legales de las Mypes.....	81
Tabla 28: Recibió capacitación el personal de las Mypes.....	82
Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal las Mypes.....	83
Tabla 30: La capacitación como empresario es una inversión .....	84
Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para las Mypes .....	85
Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de las Mypes.....	86
Tabla 33: Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las Mypes.....	87
Tabla 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de las Mypes.....	88
Tabla 35: Cree que la rentabilidad de las Mypes .....	89
Tabla 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido.....	90

## 9. Índice de figuras

Figura 1: Edad de los representantes legales de las Mypes.....	55
Figura 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes .....	56
Figura 3: Grado de instrucciones de los representantes legales de las Mypes .....	57
Figura 4: Estado civil de los representantes legales de las Mypes .....	58
Figura 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes.....	59
Figura 6: Ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	60
Figura 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales las Mypes .....	61
Figura 8: Formalidad de las Mypes. ....	62
Figura 9: Número de trabajadores permanentes de las Mypes.....	63
Figura 10: Número de trabajadores eventuales de las Mypes. ....	64
Figura 11: Motivación de formación de las Mypes.....	65
Figura 12: Financiamiento de las actividades de las Mypes .....	66
Figura 13: Financiamiento a terceros de las Mypes .....	67
Figura 14: Tasa de interés de las entidades bancarias que pagan las Mypes .....	68
Figura 15: Entidades no bancarias de las cuales obtienen préstamos las Mypes .....	69
Figura 16: Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes .....	70
Figura 17: Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las Mypes.....	71
Figura 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las Mypes.....	72
Figura 19: Otras entidades de las cuales obtiene préstamos a las Mypes .....	73
Figura 20: Entidades que dan facilidades para la obtención del crédito a las Mypes ....	74
Figura 21: Los créditos fueron en los montos solicitados para las Mypes.....	75
Figura 22: Monto promedio de crédito otorgado a las Mypes .....	76
Figura 23: Tiempo de crédito solicitado por las Mypes .....	77
Figura 24: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las Mypes .....	78

Figura 25: El representante recibió la capacitación para el crédito financiero.....	79
Figura 26: Cursos que ha tenido el representante legal de las Mypes.....	80
Figura 27: Tipos de curso en el que participaron los representantes de las Mypes.....	81
Figura 28: Recibió capacitación el personal de las Mypes.....	82
Figura 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de las Mypes.....	83
Figura 30: La capacitación como empresario es una inversión.....	84
Figura 31: La capacitación del personal es relevante para las Mypes.....	85
Figura 32: Los temas en que se capacitaron el personal de las Mypes .....	86
Figura 33: Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las Mypes .....	87
Figura 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de las Mypes .....	88
Figura 35: Cree que mejoró la rentabilidad de las Mypes.....	89
Figura 36: Cree usted que la rentabilidad de las Mypes.....	90

## **I. Introducción**

Las micro y pequeñas empresas según Wong & Salcedo (2007), son las principales protagonistas, para el surgimiento de la economía nacional. Tomando estas palabras se puede asegurar que las micro y pequeñas empresas en nuestro país representan el 98% de la producción nacional, estas pueden estar constituidas por una persona natural o jurídica y tienen como finalidad desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes, así como la prestación de servicios.

Es de saber general que las micro y pequeñas empresa en el Perú sufren los efectos de la mala manipulación política que se vive hoy por hoy, evitando el surgimiento de estas empresas que en su totalidad lo único que genera son estabilización a la economía del país. El bajo nivel de productividad estaría asociado a la incapacidad para aprovechar las economías de escala, las dificultades para el acceso al crédito, la falta de mano de obra especializada y la informalidad de sus contratos con clientes y proveedores. Por tal motivo, el Gobierno fomentará el desarrollo de las mypes con la implementación de medidas orientadas a aprovechar las economías de escala, mejorar las condiciones de financiamiento e implementar experiencias internacionales de éxito.

Franco (2010), En el Foro de Internet Tendencias 21 propone una teoría muy acertada donde afirma que la crisis afecta de manera significativa la influencia de la capacitación sobre el desarrollo profesional, en ocasiones la capacitación suele relegarse en momentos de crisis, o caso contrario, cuando la empresa va bien pero sin embargo busca aumentar la productividad. Las capacitaciones llegan a ser tomadas como un lujo que no todos pueden acceder pero deben conformarse con el trabajo mismo.

Espino (2010), “Capacitación y desarrollo empresarial”, explica que hace algunas décadas las empresas no consideraban importante la capacitación a sus trabajadores, debido a la falta de conocimiento sobre los buenos resultados que una capacitación suele dar. Ahora se considera como un valor agregado que poco a poco los empresarios vienen tomando en cuenta.

Rodriguez (2014), sostiene las formas de financiamiento: Este financiamiento se relaciona con la adquisición de activos fijos en proyectos de inversión, los que por lo general son a plazos mayores de un año. Las fuentes de financiamiento pueden ser por medio de préstamos bancarios amortizables, préstamos de compañías de seguros, financiamiento con bienes de uso de leasing financiero o mediante la emisión de bonos y acciones. Préstamos bancarios amortizables: Llamados también a plazo intermedio. Estos se repagan con los fondos que generan. Préstamos de compañías de seguros y financieras: Plazos más largos que los bancos a interés más elevado. Financiamiento con bienes de uso: Se ponen en garantía los activos muebles como maquinaria, equipo, vehículos, muebles, etc. Leasing financiero: Alquilar un bien para utilizarlo económicamente. Algunas veces es más caro que el préstamo bancario.

Flores (2010), en su trabajo de investigación denominado “El financiamiento y la rentabilidad como estrategia de desarrollo en las micro y pequeñas empresas comerciales, rubro ferreterías del distrito de Chimbote periodo 2010”, sostiene que la falta de empleo es un factor fundamental para que las micro y pequeñas empresas se desarrollen (personas que perdieron su trabajo y de aquellos que no obtienen estabilidad laboral), es por eso que tratar de generar su propia fuente de ingresos, necesidad que no ha podido ser solucionado por el estado hasta la actualidad, con la finalidad de emplear a su familia o auto emplearse.

Lastra (2007), “Estrategia Integral para promover a las mypes”, indica que las mypes contribuyen cerca de la mitad del producto bruto interno (PBI), y ocupa a setenta y cinco de cada cien personas de la población económicamente activa (PEA), y su complejidad económica y productiva se sustenta por la precariedad social. Es por eso que hace falta un enfoque influyente e inclusivo para atender a las mypes como parte de una estrategia en el desarrollo nacional. Así mismo sostiene que las mypes no debe ser vista como un foco de informalidad, sino, como una posibilidad latente de emprendimiento como fuente productora.

Rengifo (2011), en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería Provincia de Coronel Portillo periodo 2009-2010”, afirma que la economía Peruana a cargo de las mypes generan puestos de empleo, además de contribuir con el PBI nacional, Sin embargo, constituye uno de los sectores con menos apoyo por parte del gobierno, puesto que no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de las mipes en un mediano y corto plazo.

Saavedra (2011), en su trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria rubro transformación forestal del distrito de Manantay periodo 2009 – 2010”, coincide en destacar que las mypes deben capacitar a su personal para de esta manera seguir subsistiendo en el mundo de la competitividad, así mismo sostiene que los intereses son sumamente altos para aquellos micro y pequeños empresarios que quieran acceder a esta modalidad de préstamo de dinero.

Zapata (2004), en su tesis denominado “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona” concluye que la utilización de tecnología en las pequeñas y medianas empresas permite fortalecer, ampliar y modificar toda la estructura competitiva de las pymes. Además el uso constante de la tecnología entre empleadores y trabajadores facilita el flujo de cooperación entre estos, beneficiándose de manera significativa no solamente las pymes sino también el estado en su conjunto.

Chero (2013), en su trabajo de investigación “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte terrestre de carga de la ciudad de Piura periodo 2013”, asegura que las micro y pequeñas empresas se ven obligadas a recurrir a las entidades financieras para poder cumplir con sus objetivos, sin embargo, las tasas de interés resultan ser muy altas, dificultando de esta manera el desempeño integral al crecimiento y desarrollo de las mypes.

Sandoval (2014), afirma el escenario de las mypes sigue siendo incierto mientras no exista una política de acompañamiento de perfeccionamiento de las micro y pequeñas empresas por parte del gobierno central, además indica que la capacitación constituye un eje fundamental para las mypes porque les permite afianzar sus metas y objetivos establecidos. Así mismo su rentabilidad se ve perjudicada porque los intereses que tienen que pagar producto de créditos son relativamente altos en comparación con las grandes empresas del medio.

Las micro y pequeñas empresas en el distrito de campo verde, han incrementado su participación en los sectores productivos, el principal es en servicio. El aumento de restaurantes con fines turísticos se ven un poco aislado de lo que tendrían que representar para el sector servicio. La falta de apalancamientos que logren enfocar la

competitividad esta siendo enfocada de una manera inocua , dado que lo que se busca es la oetncializacion y la estabilizacion de las micro y pequeña empresas del sector servicio en el distrito de campo verde.

Es muy importante que las micro y pequeñas empresas del distrito de campo verde logren el financiamiento adecuado es por ello que los obstaculos presentados a la hora de obtener capital son escasas, dado que el unico financiamiento con el que cuenta los restaurantes son capitales propios.

La presente investigación se justifica en si por la ayuda del financiamiento y dedicacion a la hora de evaluar la capacitacion de los restaurantes en el distrito de campo verde.

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en la creación de sus MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía y sobre todo por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios empiezan el negocio, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que puede llegar a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que se dejan estafar con grandes pérdidas o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital.

Existen problemas en el aspecto financiero. Las MYPES no disponen de una adecuada estructura del capital financiero, es decir del pasivo y patrimonio; lo que hace que no disponga de los recursos financieros necesarios para financiar las inversiones que necesitan para concretar el desarrollo empresarial. Las MYPES, no disponen de una adecuada estructura de inversiones, es decir de activos; se ha determinado la

existencia de demasiados activos fijos ociosos que no contribuyen a generar rentas a las empresas. En ocasiones la empresa tiene deficiencias en el capital de trabajo financiero, es decir en el activo corriente, ya sea por la falta de disponibilidad de ingresos de efectivo o equivalentes de efectivo, de mercaderías para atender a los clientes y otras deficiencias en este rubro del balance general. Igual situación pasa con el capital de trabajo contable, es decir el activo corriente menos el pasivo corriente, no es suficiente para atender las obligaciones de la entidad. Todo esto se configura como deficiencia en las decisiones sobre inversiones de la gestión financiera de la empresa y por ende inciden en la falta de desarrollo empresarial.

Según la Asociación de Emprendedores del Perú (Asep), en el Perú, las mypes aportan, aproximadamente, el 40% del PBI (Producto Bruto Interno) y, por ello, están entre las mayores impulsoras del crecimiento económico del país. Las mypes tienen una participación decisiva en materia de generación de empleo, inclusión social, innovación, competitividad y lucha contra la pobreza. De hecho, en conjunto, las mypes generan el 47% del empleo en América Latina.

Las mypes en el Perú constituyen el 98,6% de las unidades empresariales, brindándole espacio de desarrollo a millones de trabajadores peruanos que contribuyen al desarrollo de la economía. Además, conforme las mypes van creciendo y desarrollándose, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía.

En el Perú, el 96,5% de las empresas que existen pertenecen al sector de las mypes. Esta cantidad, de acuerdo a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), aumenta año tras año.

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.

Es por ello que es necesario que las micro cuenten con financiamiento adecuado para poder solventar los objetivos de la entidad, la capacitación a sus empleados para la atención adecuada y la rentabilidad que asegure que el negocio marche en buen curso. Por consiguiente, se considera 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 Campo Verde, 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 Campo Verde, 2018

De lo cual se planteó los objetivos siguientes:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

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

Finalmente la investigación se justifica El futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores.

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la sub contratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales. Es por ello la justificación de este trabajo que busca describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes, para poder ayudar a los pequeños empresarios con la toma de decisiones o en todo caso con la oportunidad de potencialización de las empresas.

Se justifica también con la oportunidad de brindar una base metodológica a diferentes temas a fines, correspondientes desde los resultados obtenidos. En un aspecto social, busca la mayor capacitación en temas tributarios y afines, en el aspecto económico, se desarrolla bajo parámetros para indicar las oportunidades adquisitivas correspondientes para el desarrollo de un negocio o plan de negocio.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez

permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacional**

Álvarez S, Freire, & Gutiérrez (2017), en su tesis denominada “Capacitación y su impacto en la productividad laboral de las empresas chilenas, en donde sostiene lo siguiente:

La capacitación no tendría un efecto significativo sobre la productividad laboral de las empresas Chilenas, lo que representaría una discordancia con gran parte de la literatura revisada previamente, donde se esperaba que la capacitación tuviese un efecto positivo y significativo en la productividad laboral. Con el fin de justificar los resultados encontrados, se descubren diversos estudios que respaldan esta conclusión, y al parecer es un fenómeno común entre los países latinoamericanos.

Méndez (2003), hace referencia a la mala ejecución de la capacitación, describiendo los pasos necesarios para aplicarla correctamente; identificando necesidades, teniendo una correcta planificación y logística de la misma, funcionarios escogidos adecuadamente, compromiso de la jefatura y el funcionario, calidad del tutor y finalmente se torna necesario realizar una evaluación de desempeño

Por otra parte, para un estudio realizado en Perú, si bien se manifiesta que la capacitación tiene un impacto positivo en la productividad laboral de la empresa, ésta estaría perdiendo efectividad producto del alto nivel de rotación laboral que se produce en el país, dado que los empleados se capacitan y luego se trasladan a otra empresa, efecto de los cambios de la

reforma laboral Chacaltana & García (2001), reformas que han sido aplicadas en diversos países de Latinoamérica, entre ellos Chile.

### **2.1.2 Nacional**

Cobián (2016), en su tesis denominada Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL distrito El Porvenir año 2015” para obtener el título profesional de contador público, en la ciudad de Trujillo, donde sostiene lo siguiente:

Se determinó que la Mype Industria S&B SRL, gracias a los créditos obtenidos obtuvo un efecto positivo en la rentabilidad patrimonial de 33.44% para el año 2015 y de no haber usado los créditos financieros solamente hubiera obtenido una rentabilidad de 20.07%. Se determinó que la Mype Industria S&B SRL, acude al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo, gracias a los créditos ha podido invertir en comprar mercadería y materias primas para que puedan producir más y de esa manera generar mayores ingresos.

Al analizar los ratios de rentabilidad se verificó que la empresa actualmente es rentable teniendo una rentabilidad patrimonial para el 2014 de 32.55% y para el año 2015 de 33.44% respectivamente. Informarse sobre los diferentes créditos que brindan las entidades financieras, principalmente los bancos, antes de apresurarse a acceder a un crédito, evaluando y comparando capacidad de endeudamiento y tasas de interés además de los plazos y tiempo en el cual se va a desembolsar

Por lo que Cobián recomienda Analizar la capacidad de endeudamiento de la empresa antes de optar por un crédito y evaluar si sería rentable o no, antes de adquirirlo. Tener en cuenta que, al momento de

solicitar un crédito, evalúe bien la tasa de interés que cobra la entidad financiera, además de los plazos y las cuotas que van a ir pagando periódicamente, con la finalidad de incrementar la rentabilidad de la empresa. Analizar las necesidades que tiene como empresa, conocer cuál es su capacidad máxima de endeudamiento y realizar un plan previsto para amortizar su endeudamiento financiero

Peña (2016), en su tesis denominada “Caracterización de la capacitación y competitividad en las mypes, rubro restaurantes vegetarianos del centro de Piura, año 2016” para optar el título profesional de licenciada en administración, en la ciudad de Piura, sostiene lo siguiente:

En función con el primer objetivo, respecto a los criterios de evaluación para medir el nivel de la capacitación que utilizan las MYPE de estudio, resultaron que los más representativos son: la preparación y autoevaluación así como las competencias y habilidades de los colaboradores. En función con el segundo objetivo, concerniente a las técnicas de capacitación que se desarrollan en las MYPE de estudio, se identificó que más de la mitad de los colaboradores han recibido capacitación por intermedio de talleres, y la menor parte de estos trabajadores han sido capacitados a través de charlas, seminarios y programas relacionados con universidades.

Asimismo en función con el tercer objetivo, relativo a las ventajas competitivas que brindan las MYPE de estudio, se ha determinado que dentro de las actividades primarias de la cadena de valor que tiene la microempresa, inherente a la elaboración de los platos que se expenden en el restaurante, la mayor parte de los comensales consideran importante la

calidad de los productos ofrecidos y en lo concerniente al marketing, es decir a los medios de publicidad que utiliza el establecimiento, esta acción se viene ejecutando mayormente por intermedio de volantes; en lo relacionado a las actividades de apoyo, realizadas por los colaboradores, se ha identificado que la mitad de los clientes consideran que los trabajadores realizan una atención de calidad.

Señala Peña dentro de las características de la capacitación encontradas en las MYPE de estudio, se tiene que más de la mitad de los colaboradores han recibido capacitación por parte del restaurante, esta misma cantidad considera que la capacitación a contribuido al aumento de conocimiento, desarrollo de habilidades, desarrollo de competencias así como el mejoramiento de actitudes y conductas, más de la mitad de trabajadores consideran importante que el control de la enseñanza se debe realizar después de cada capacitación,

Además menos de la mitad de los colaboradores prefieren que se le brinde diferentes técnicas de capacitación como: talleres, programas relacionados con universidades, role playing, seminarios y capacitación on line, con temas relacionados a gourmet, técnicas de venta y marketing, implementación y preparación de alimentos, atención al cliente y gestión de servicio.

Las principales características de la competitividad identificadas es la calidad, tanto de los productos ofrecidos como de la atención al cliente, el precio medio acorde con la competencia y la buena ubicación del establecimiento.

Requejo (2013), en su tesis denominada “Productividad laboral y protección social de las Mypes en el sector comercio de la ciudad de Chiclayo, para optar el título de economista, en donde sostiene lo siguiente:

Con los resultados obtenidos acerca de la influencia directa de las protección social en mejorar los niveles de ingresos y productividad laboral de las mypes , optamos por afiliarse a estos sistemas de protección , que no solo trae consigo una mejora laboral, sino mejora todos los standares de evaluación en que está inmerso las mypes , ya sea en calidad de atención , nivel tecnológico , calidad humana y otras variables , ya que este empuja a que los trabajadores mejoren sus niveles de trabajo , que se traduce en un mayor productividad laboral , que genera mayores beneficios para las mypes.

La inversión en las mypes, comprobada la teoría se da a medida que el tamaño de las mismas, crezca y se obtiene una mayor productividad, si este es el resultado se debe alentar a invertir en estas variables que son muy significativas en el proceso de crecimiento de las mype.

Acaso solo las empresas con mayor tamaño tienen derecho a tener buen capital humano y buena tecnología; esta es una paradoja que nos dice la teoría, pero las mype del siglo XXI, son aquella que no temen a la innovación y a lo nuevo, se preocupan por estar a la vanguardia de las empresas de mayor tamaño.

Según Requejo los resultados obtenidos a medidas que las mypes aumentan su número de trabajadores es mayor la inversión en activos fijos , así como la protección social y eso se refleja en el crecimiento de su productividad laboral es por eso que no hay que esperar a tener más

trabajadores para tener un buen capital humano y buena tecnología , todo depende del incentivo de mejorar empresarialmente y la superación de los jefes de las mypes por invertir en activos fijos y asegurar a los trabajadores que son variables de suma importancia como lo hemos comprobado en el modelo y que tienen una relación directa con el crecimiento de las productividad laboral de las mypes en el sector comercio

Finaliza Requejo que la protección social genera un mayor desempeño laboral en las mypes a medida que aumenta su tamaño medida según el nivel de ventas de las mismas. Las mypes que cuentan con una protección social, sus trabajadores prefieren afiliarse a los sistemas de salud, donde no solo se afilian ellos, sino también a sus familiares. La protección es de suma importancia ya que cuando se protege a un trabajador, la productividad laboral de las mypes mejorar en 4.7 % respecto a su nivel de ventas.

Las mypes que tienen un mayor número de trabajadores, tienden a tener una mayor productividad laboral y por ende se tienen una mayor inversión en capacitación y activos fijos, es por eso que cuando se tiende a contratar un trabajador más, la productividad laboral aumenta en un promedio de un 30 %.

Las expectativas de los dueños de las mypes tienen una relación directa con la productividad laboral de las mypes, a medida que aumenta su productividad sus expectativas de crecimiento e inversión en las variables capacitación e activos fijos aumenta.

La inversión en activos fijos es constante, ya que las mypes aprecian la innovación tecnológica, y depende del tamaño de las mypes, en relación a la variación de inversión en esta variable.

La protección social de los trabajadores de las mypes tienen una relación directa con el crecimiento de las mypes y todas aquellas que han decidido elegir el camino de protección de sus trabajadores tienen a tener un mayor tamaño en relación al número de trabajadores, y una mayor productividad laboral, que se denota en sus número de ventas mensuales

### **2.1.3 Regional**

Vásquez (2016), en su tesis denominada “Caracterización el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011” en la ciudad de Pucallpa, de la universidad católica los ángeles de Chimbote, en donde sostiene lo siguiente:

En Pucallpa, en promedio, la mayoría (93 %) de los representantes legales de las mypes estudiadas son adultos. Es decir, su edad fluctúa entre edad fluctúa ente 26 y 60 años; poco más de 2/3 (66 %) son del sexo masculino; poco menos de 1/3 (31 %) tienen grado de instrucción de secundaria completa; poco más de 1/3 (39 %) son casados y poco más de 1/3 (34 %) son empresarios

En Pucallpa, la mayoría (80 %) de las mypes estudiadas tienen más de tres años en el rubro empresarial al cual se dedican; la mayoría (84 %) son formales; poco menos de 1/3 poseen más de tres trabajadores permanentes y poco más 1/3 (38 %) se formaron para obtener de ganancias.

En Pucallpa, poco más de 1/3 (59 %) de las mypes estudiadas financiaron sus actividades productivas con financiamiento de terceros,

fundamentalmente, del sistema bancario; poco menos de 2/3 (61 %) obtuvieron sus créditos del sistema bancario; poco más de 1/3 (45 %) manifestaron que las entidades que otorgan mayores facilidades fueron las entidades; poco más de la mitad (54 %) de los créditos recibidos fueron a corto plazo. Finalmente, poco más de 1/3 (38 %) invirtió sus créditos en capital de trabajo.

En Pucallpa, poco menos de la mitad (44 %) de las mypes estudiadas manifestaron que su personal no recibió capacitación; poco más de 2/3 (76 %) declararon que la capacitación es una inversión; poco más de 2/3 (68 %) de las mypes estudiadas manifestaron que sí consideran que la capacitación es relevante para sus empresas y poco más de 1/3 (38 %) de las mypes estudiadas se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente.

En Pucallpa, poco más de la mitad (59 %) de las mypes estudiadas perciben que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas; poco más de 2/3 (69 %) perciben que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas; poco más de 2/3 (73 %) perciben que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años. Finalmente, poco más de 2/3 (71 %) percibe que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años.

#### **2.1.4 Local**

Del Aguila (2016), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Calleria, 2016” en donde sostiene lo siguiente:

El 64% de los Micro empresarios manifestaron que el financiamiento de su actividad empresarial es con terceros, mientras que el 36% no precisa

el financiamiento de sus micro y pequeñas empresas. El 86% de Micro empresarios encuestados, manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, mientras que el 14% recibió de entidades no bancarias.

El 43% de las Micro y pequeñas empresas, obtuvieron su financiamiento del Scotiabank, mientras que el 56% proporcionalmente las demás entidades. El 86% de las Micro y pequeñas empresas, manifestó que son las entidades bancarias quienes les otorgan facilidades para la obtención de su crédito, mientras que el 14% no precisa.

La totalidad de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, manifestó que el crédito solicitado fue a corto plazo. El 43% de las Micro y pequeñas empresas, pagó una tasa de interés mensual de 1.13%, el 43% pagó tasa de interés mensual entre 1.40% a 8%, mientras que el 14% pagó 0.25% de interés mensual. La totalidad de micro y pequeñas empresas, solicitó crédito entre S/.5, 000 a más de S/.50, 000

Asimismo Del Águila recomienda Incentivar a la juventud a través de publicidad con el respaldo de la Sunat, para poder crear sus micros y pequeñas empresas. Tanto hombres y mujeres, deben crear sus micro y pequeñas empresas con el fin de emprender cada día como buenos empresarios. No importa el grado de instrucción, estado civil, profesión u ocupación, las personas deben tener una mente de empresarios para formar un micro y pequeña empresa con la finalidad de generar más empleo y más ganancias.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Concepto de las mypes**

La legislación peruana define a las Mypes como “la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes”. Huaman (2014).

### **2.2.2 Clasificación**

Hoy en día las micro y pequeñas empresas se clasifican únicamente por el nivel de los ingresos netos anuales, dejando de lado la anterior clasificación respecto del número de trabajadores

- En el caso de Microempresa: los ingresos netos anuales van hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- En caso de Pequeña empresa: los ingresos netos anuales son superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Por último Mediana empresa: los ingresos netos anuales superan las 1700 UIT. con un monto máximo de 2300 UIT. Según Ley 30056, (2013)

En base a estos factores, podemos elaborar una tipología de MYPE de tres estratos:

**MYPE de Acumulación:** Las MYPEs de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

**MYPE de Subsistencia:** Las MYPEs de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

**Nuevos Emprendimientos:** Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

### **2.2.3 Las mypes restaurantes**

Las micro y pequeña empresa (mype) del rubro de Hoteles, Restaurantes y Catering (Horeca) tienen una visión positiva para el próximo año, tal es así que el 64% del sector proyecta crecer más de 10% en el 2017, según un sondeo de Aprenda, Instituto de la Microempresa del Grupo ACP

Asimismo, el sondeo entre los emprendedores peruanos, realizado sobre las expectativas de cierre de año y del 2017, arrojó que el 50% del sector de bodegas estima que sus negocios crecerán igualmente a un ritmo similar, de 10%, en el 2017.

24% proyecta crecer entre 5% y 10%. En tanto, un 38% de los emprendedores que tienen bodegas aseguran que crecerán el próximo año entre 5% y 10%, y solo un 24% del rubro Horeca proyecta crecer en igual porcentaje.

Un dato interesante es que en tanto los empresarios del rubro de Horeca, como las bodegas, afirmaron que en el 2017 de ninguna manera las cosas se mantendrán igual, sino que el crecimiento estará asegurado.

Optimismo pese al ruido político. Para el gerente de proyectos de promoción empresarial de Aprenda, Juan José Román, “este sondeo ha permitido evidenciar que el emprendedor peruano se muestra optimista por el futuro pese al ruido político”

“Recordemos que las bodegas y restaurantes son millones de negocios en todo el Perú y su opinión suele ser un termómetro sobre la percepción de los empresarios mype”, anotó

Crecimiento de ticket promedio. Gran parte de los emprendedores manifestaron cerrar el 2016 de manera satisfactoria al afirmar que durante el 2016 el ticket promedio de venta se ha incrementado (Horeca 48 % y bodegas 65%).

En segundo lugar afirman que el ticket promedio se ha mantenido en el presente año (Horeca 43 % y bodegas 31%) y en menor medida figura que el ticket promedio de venta se ha reducido (Horeca 9% y bodegas 4%)

“Estos resultados reafirman la premisa de que el trabajo emprendedor en el Perú es una de las principales fuerzas que mueve el país”, puntualizó Román.

“Es por ello que a pesar de que algunos indicadores del sondeo aún muestran una alta tasa en materia de inseguridad ciudadana, como principal traba para crecer; ello no es un limitante definitivo para que el emprender en base a su conocimiento, experiencia e ingenio, pueda sacar adelante su negocio” puntualizo Roman (2016).

#### **2.2.4 Teoría de financiamiento**

Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. Modigliani & Miller (1958).

Los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal. La necesidad permanente, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo circulante de la empresa, es decir, la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año. Gitman (1997).

Esta teoría recoge varias percepciones acerca del punto óptimo de deuda que una empresa debe tener para maximizar su valor, así representa un soporte para la identificación de una estructura de capital eficiente que brinde aportes a las decisiones de financiamiento de las empresas, adicionalmente es importante reconocer que esta teoría no cuenta con un

autor específico debido a que agrupa diversos modelos que han tratado de argumentar el punto óptimo de deuda-capital que debe tener una compañía para maximizar su valor, es importante a su vez resaltar el aporte que Myers ha hecho a esta teoría por lo que serán sus publicaciones las que se desarrollarán a continuación. La base central de esta teoría se encuentra en los “beneficios y costos de emisión de deuda, en donde se predice que existe un ratio de deuda financiera objetivo óptimo, lo que maximiza el valor de la empresa. El punto óptimo se puede lograr cuando el valor marginal de los beneficios asociados con las emisiones de deuda compensa exactamente el incremento en el valor presente de los costos asociados con la emisión de más deuda” Myers,S, (1984).

### **2.2.5 Formas de financiamiento**

Existen varias formas de financiamiento, las cuales se clasifican en: según el plazo de vencimiento: financiamiento a corto plazo (el vencimiento es inferior a un año, crédito bancario, línea de descuento, financiación espontánea) y financiamiento a largo plazo (el vencimiento es superior a un año, ampliaciones de capital, autofinanciación, préstamos bancarios, emisión de obligaciones); según la procedencia: interna (fondos que la empresa produce a través de su actividad y que se reinvierten en la propia empresa) o externa (proceden de inversores, socios o acreedores); según los propietarios: ajenos (forman parte del pasivo exigible, en algún momento deberán devolverse pues poseen fecha de vencimiento, créditos, emisión de obligaciones) o propios (no tienen vencimiento).

Los gobiernos suelen solicitarles financiamiento a los organismos de crédito internacional, mientras tanto las personas y las empresas suelen

pedírselo a las entidades financieras y asimismo a familiares. Esta última práctica suele ser muy corriente entre familiares o amigos, sin embargo, debemos decir que puede ser un arma de doble filo ya que en algunas situaciones puede resentir las relaciones personales si es que la persona no devuelve a tiempo el dinero.

Mientras tanto, en relación a los préstamos bancarios es importante señalar que estos requieren muchos requisitos y condiciones a la hora de entregar financiamiento a proyectos. Deben considerarlo muy viable para hacerlo.

#### **2.2.6 Teoría de capacitación**

La capacitación en las organizaciones es importante porque permite mejorar las capacidades de los empleados y por ende también beneficia a las empresas porque eleva la productividad y además mejora los costos, entre otros aspectos que se puede obtener con la capacitación. En este capítulo se tratará acerca de las definiciones de capacitación, los beneficios que se obtiene y los tipos de capacitación

Dolan & Valle (2007), indica que la capacitación en cuanto a los empleados, son actividades definidas que tiene como finalidad mejorar los índices de rendimiento de los mismos en tiempo futuro, creciendo de esta manera su capacidad de conocimientos actitudes y habilidades. actividades cuyo propósito es mejorar su rendimiento presente o futuro, aumentando su capacidad a través de la mejora de sus conocimientos, habilidades y actitudes

Un proceso de capacitación consiste en proporcionar conocimientos, y que más adelante pueda el trabajador desarrollar su labor siendo capaz de

solucionar las dificultades que suelen presentarse en su labor cotidiana. Esta influye en el individuo de dos maneras diferentes:

- Eleva su nivel de vida: Se consigue a través del mejoramiento de sus ingresos, ya que le permite aspirar a lograr un mejor trabajo y por consiguiente aspirar un mejor salario.
- Eleva su productividad: se logra cuando se permite establecer un beneficio entre ambos o sea empresa y empleado.

Toda capacitación debe darse en la medida adecuada a cada individuo, procurando un énfasis en partes específicas y necesarias para que se pueda desempeñar sin problemas en el trabajo. Tampoco es recomendable exagerar en la especialización porque estresa al personal y pueda tener un bajón en las actividades productivas que realiza.

Según Dessler (2012), la capacitación permite proporcionar a los trabajadores, actuales o nuevos, ciertas destrezas adecuadas para realizar bien su trabajo. La capacitación, en tanto, implicaría mostrar a un operario de máquina cómo debe desempeñar su trabajo, a un nuevo supervisor cómo observar los beneficios de la empresa, o inclusive a un nuevo administrador cómo administrar y mejorar los recursos humanos.

El entrenamiento para Chiavenato (2007), consiste en un modelo educativo a corto plazo, que se aplica de manera organizada y sistemática, dando como resultado que los trabajadores capten actitudes, aptitudes y habilidades, acorde con los objetivos definidos. Entrenamiento envuelve la idea de habilidades específicos relacionados con el trabajo, buena actitud frente a cuestiones de la empresa, del ambiente y de la tarea, y habilidades

cognitivas. Toda tarea, aún sea complicada o muy complicada, implica obligatoriamente tres aspectos fundamentales.

#### Importancia de la Capacitación de Recursos Humanos

En estos tiempos la capacitación de recursos humanos resulta fundamental para las empresas por la necesidad que tienen estas de contar con personal a la altura de sus intereses.

La obsolescencia, las empresas buscan actualizar capacitar y dotar a los recursos humanos de nuevos paradigmas, de este modo se pretende actualizar sus habilidades cognitivas con mejores técnicas y métodos de trabajo que resulten siendo eficaces y eficientes.

Para las organizaciones o empresas, la capacitación de recursos humanos resulta ser de muy importante porque contribuye al fortalecimiento del personal y profesional de los recursos humanos y la vez que permite muchos beneficios a la empresa.

#### Beneficios de la Capacitación

En todos sus niveles la capacitación resulta una ser una mejor inversión en recursos humanos y constituye como la principal fuente de bienestar para la organización y el personal.

Los medios principales que se utilizan para realizar un inventario de necesidades de capacitación son las siguientes:

- Evaluación del desempeño: Permite medir el desempeño del trabajador, también es posible darse cuenta de aquellos empleados que realizan sus labores por debajo del nivel de satisfacción, también se puede averiguar los sectores de la

organización que claman una atención prioritaria de los que estén al frente de la capacitación.

- Observación: Técnica ocular donde se registra evidencia de ineficiente desempeño, pueden ser daños a los equipos, mal control en los cronogramas, excesiva pérdida de materia prima, elevado número de problema disciplinario, demasiada ausencia laboral, elevada rotación, etc.
- Cuestionarios: Control documental que evidencia la necesidad de capacitación por parte de los trabajadores de la empresa.
- Solicitudes de supervisores y gerentes: En ocasiones existe la obligación de capacitaciones a los trabajadores, en este caso son los propios titulares y gerentes que solicitan la capacitación para el personal de la organización.
- Entrevistas con gerentes y supervisores: Acuerdos gerenciales con gerentes y supervisores de temas que buscan solución mediante las capacitaciones, que se acuerdan en las reuniones con los responsables de los gerentes y titulares del negocio.
- Reuniones interdepartamentales: Discursos sobre asuntos relacionados con metas de la organización, conflictos de operación, acuerdos para ciertos objetivos y otros asuntos administrativos.
- Examen de empleados: Evaluaciones periódicas de los trabajadores que realizan ciertos trabajos o tareas en beneficio de la empresa.

- **Modificación del trabajo:** Sucede cuando se introduce cambios totales o parciales en las rutinas de trabajo, resulta indispensable adiestrar previamente a los trabajadores en las nuevas tareas y métodos de trabajo.
- **Entrevistas de salida:** El empleado decide salirse de la organización, es la manera apropiada para saber su opinión sobre la empresa y todas las razones que motivaron su salida. Ocurre que florezcan ciertas deficiencias de la empresa, susceptibles de corrección. Chiavenato (2007).

### **2.2.7 Teoría de rentabilidad**

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

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función

del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la

diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación Sánchez (2002).

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Definición de financiamiento**

Según Boscán & Sandrea (2006), constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado. Son los apoyos en recursos monetarios necesarios para la realización de un proyecto

### **2.3.2 Definición de capacitación**

La formación es el desarrollo de capacidades nuevas mientras que el entrenamiento es la mejora de capacidades ya en ejercicio. La formación y el entrenamiento comparten los objetivos de mejorar las capacidades, los conocimientos y las actitudes y aptitudes de las personas.

### **2.3.3 Definición de 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. Zamora (2011).

### **III. Metodología**

#### **3.1 Diseño de la investigación**

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

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Asimismo Hernandez, Fernandez, & Baptista, (1997) nos dice que los estudios descriptivos, buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis. Es decir, únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar como se relacionan estas.

El diseño correspondiente en la investigación fue no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.

#### **3.2 Población y muestra**

##### **3.2.1 Población**

La población estuvo conformada por 19 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018. Estas se encuentran ubicadas dentro de la limitación geográfica de la investigación

### 3.2.2 Muestra

Para la muestra se contó con 15 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018. De la población se tomara el 100% del universo a estudiar. De la población se tomara el 79% y el 21% (4) no pudo ser parte de la investigación 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 Campo Verde, 2018	Características o rasgos de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 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 Campo Verde, 2018	Características o rasgos de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 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 Campo Verde, 2018.	Se muestra los rasgos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 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 Campo Verde, 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 Campo Verde, 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 Campo Verde, 2018.	Se muestra los rasgos de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 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:** Pinedo (2018)

### **3.4 Técnicas e instrumento**

#### **3.5.1 Técnica**

Para el recojo de información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

#### **3.5.2 Instrumento**

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

### **3.6 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.

### 3.7 Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA					
	FORMULACIÓN	GENERAL				TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO			
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 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 Campo Verde, 2018?	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 Campo Verde, 2018	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas	Característica	Edad Sexo Grado de instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-descriptivo	La población estará conformada por 19 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018	Cuestionario de 36 preguntas cerradas			
				Característica	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación						
			ESPECIFICO								
			<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 Campo Verde, 2018</li> <li>• Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018</li> <li>• Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018</li> <li>• Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018</li> <li>• Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018</li> </ul>	Micro y pequeñas empresas		Ley de la micro y pequeña empresas N° 30056	Número de trabajadores	DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE DATOS	
				Financiamiento			Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras	No experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo	Estará conformada por 19 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel.
							Interés	Tasa de interés			
							Monto	Monto del crédito			
							Plazos	Plazo del crédito			
				Capacitación			Inversión	Inversión del crédito			
							Personal	Permanente Eventual			
							Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación			
	Rentabilidad				Financiamiento	Mejora rentabilidad					
				Capacitación	Mejora rentabilidad						
				Tipos	Económica Financiera						

### 3.8 Principios éticos

En las investigaciones en seres humanos y en animales suelen presentarse conflictos debido a dilemas éticos de difícil solución, bien sea por una deficiente comprensión de lo que significa la coherencia entre ciencia y conciencia o bien por querer abordar los problemas éticos de las investigaciones sólo desde categorías lógicas abstractas; se hace necesario tener criterios establecidos sobre unos principios éticos fundamentales que sirvan de guía para la preparación concienzuda de protocolos de investigación científica y la ejecución coherente con ellos hasta el final.

#### Principio de respeto a las personas

Respeto, del latín *respicere*, mirar con atención, considerar, hacer reflexión. El respeto por la persona-sujeto de investigación, abarca la totalidad de su ser con sus circunstancias sociales, culturales, económicas, étnicas, ecológicas, etc. El respeto supone atención y valoración de la escala de valores propios del otro, con sus temores, sus expectativas y su proyecto de vida.

El principio de respeto a las personas incorpora dos deberes éticos fundamentales, a saber:

- La no-maleficencia:

(No causar daño); todo ser humano tiene la obligación moral de respetar la vida y la integridad física de las personas, aun en el caso en que éstas autoricen para actuar en contrario. Nadie tiene obligación moral de hacer el bien a otro en contra de su voluntad, pero sí está obligado a no hacerle mal. Se trata de una obligación de carácter público y por eso puede ser exigida a todos coactivamente. La expresión más evidente de ésta la encontramos en las leyes penales. Estas no tipifican la beneficencia, sino la no-maleficencia. El no

causar daño y la justicia son inseparables, porque obligan a todos por igual, independiente de la opinión y voluntad de los implicados. De esta forma se reconocen los deberes para con los demás, moral y legalmente iguales, lo que da origen a las llamadas "virtudes públicas". De ahí que el no hacer daño sea anterior a la autonomía de las personas.

- La autonomía: del griego autos: así mismo, y nomos: ley, gobierno. Autonomía es la facultad para gobernarse a sí mismo. Se apoya en el concepto filosófico que considera al ser humano con facultad para autogobernarse, ser dueño de sí mismo, capaz de dar sentido y direccionalidad a su vida. Gracia, (1998)

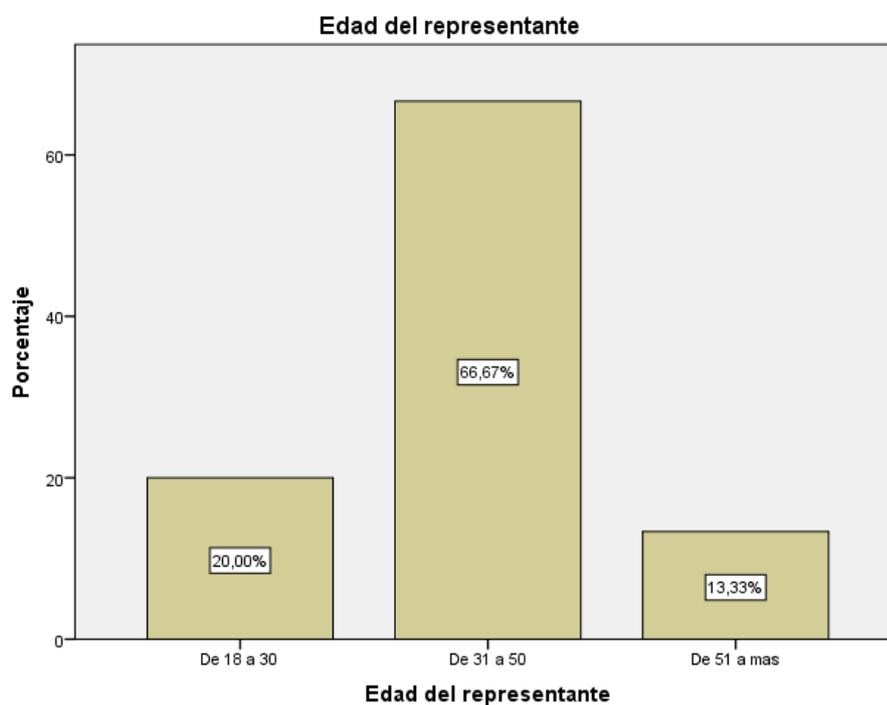
#### IV. Resultado y análisis de resultados

##### 4.1 Resultados

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

Edad del representante			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 18 a 30	3	20,0
	De 31 a 50	10	66,7
	De 51 a mas	2	13,3
	Total	15	100,0

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



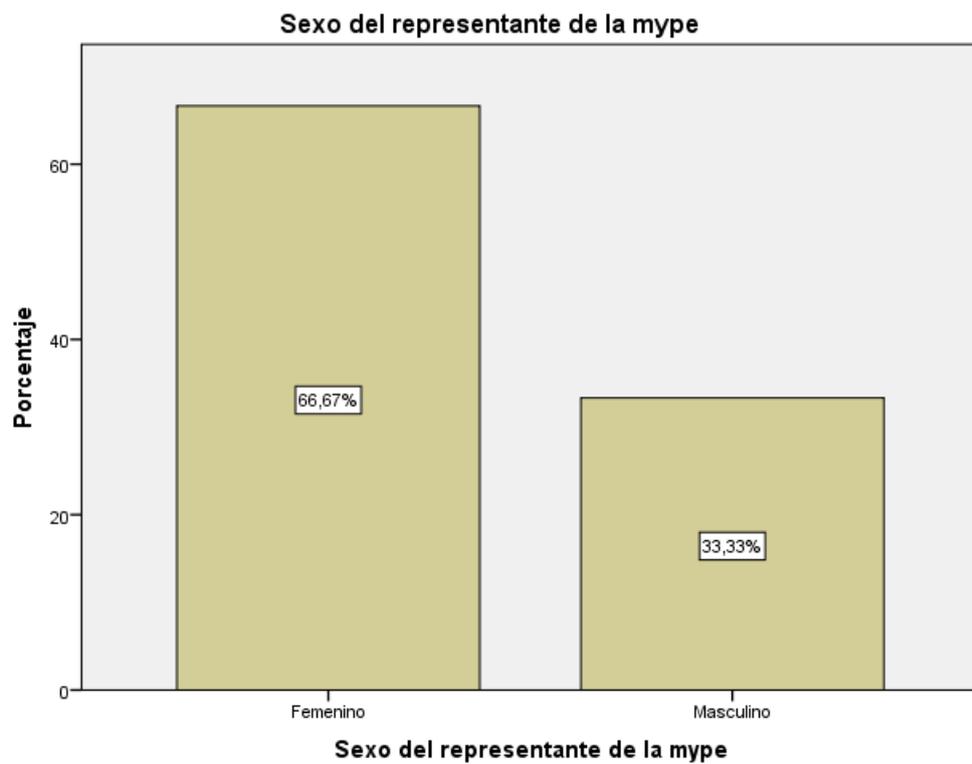
**Figura 1:** Edad de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 01

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

Sexo del representante de la mype		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	10	66,7
	Masculino	5	33,3
	Total	15	100,0

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



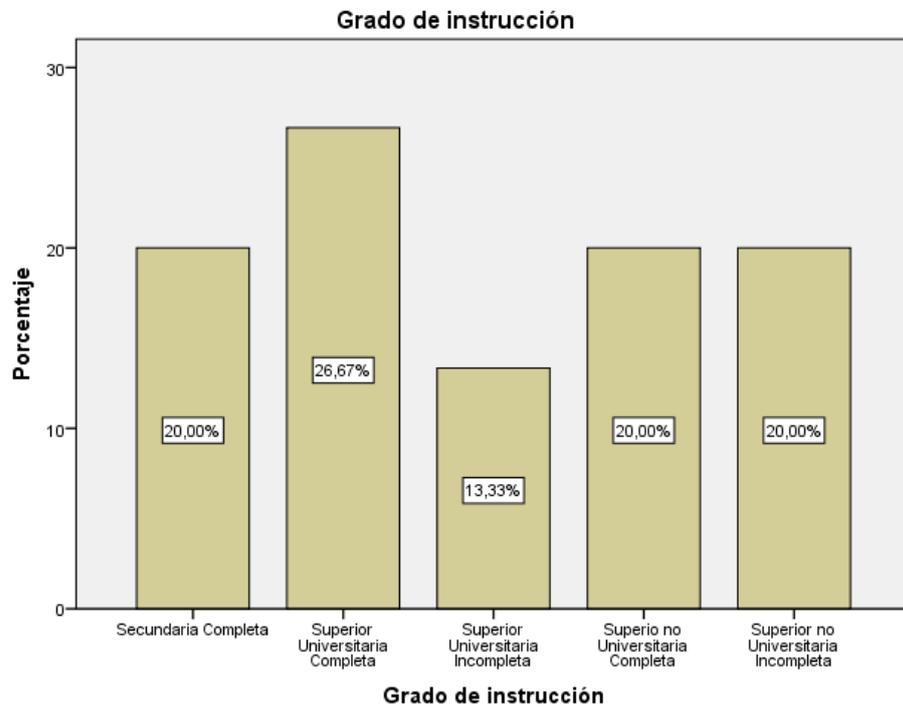
**Figura 2:** Sexo de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 02

**Tabla 3: Grado de instrucciones de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

Grado de instrucción		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Secundaria Completa	3	20,0
	Superior Universitaria Completa	4	26,7
	Superior Universitaria Incompleta	2	13,3
	Superio no Universitaria Completa	3	20,0
	Superior no Universitaria Incompleta	3	20,0
	Total	15	100,0

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



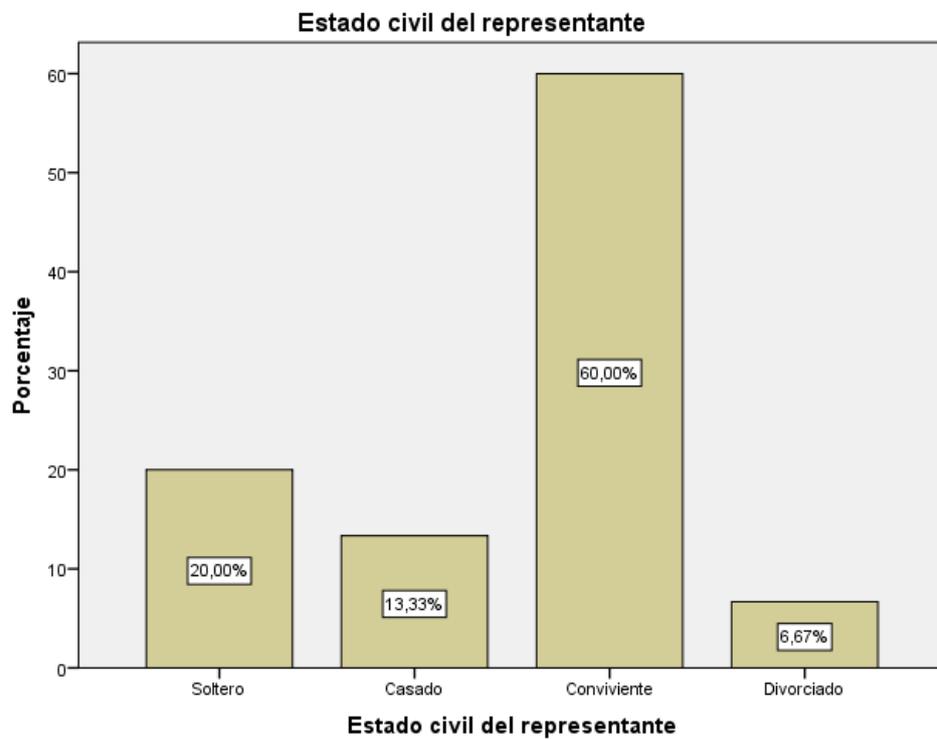
**Figura 3:** Grado de instrucciones de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 03

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

Estado civil del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Soltero	3	20,0
	Casado	2	13,3
	Conviviente	9	60,0
	Divorciado	1	6,7
	Total	15	100,0

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



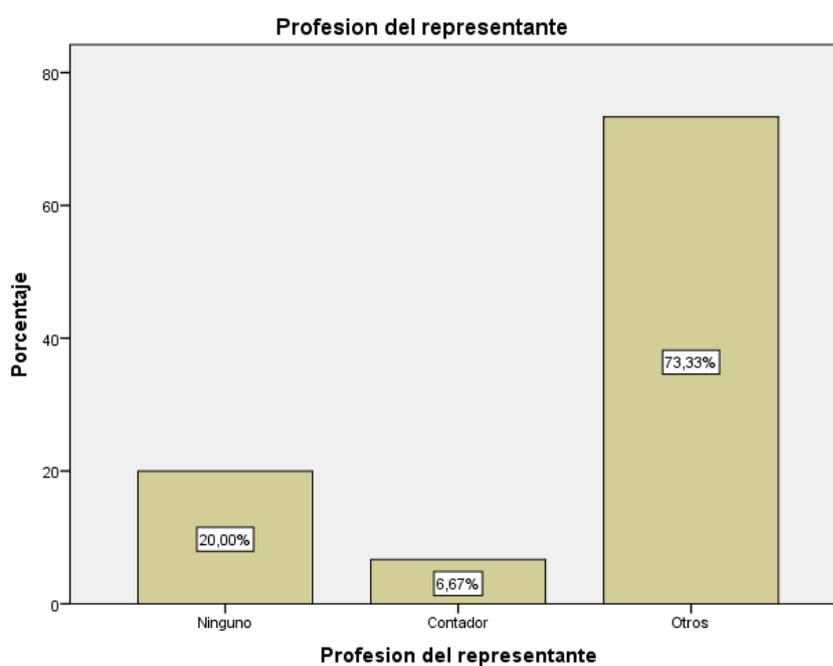
**Figura 4:** Estado civil de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 04

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

Profesión del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	3	20,0
	Contador	1	6,7
	Otros	11	73,3
	Total	15	100,0

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



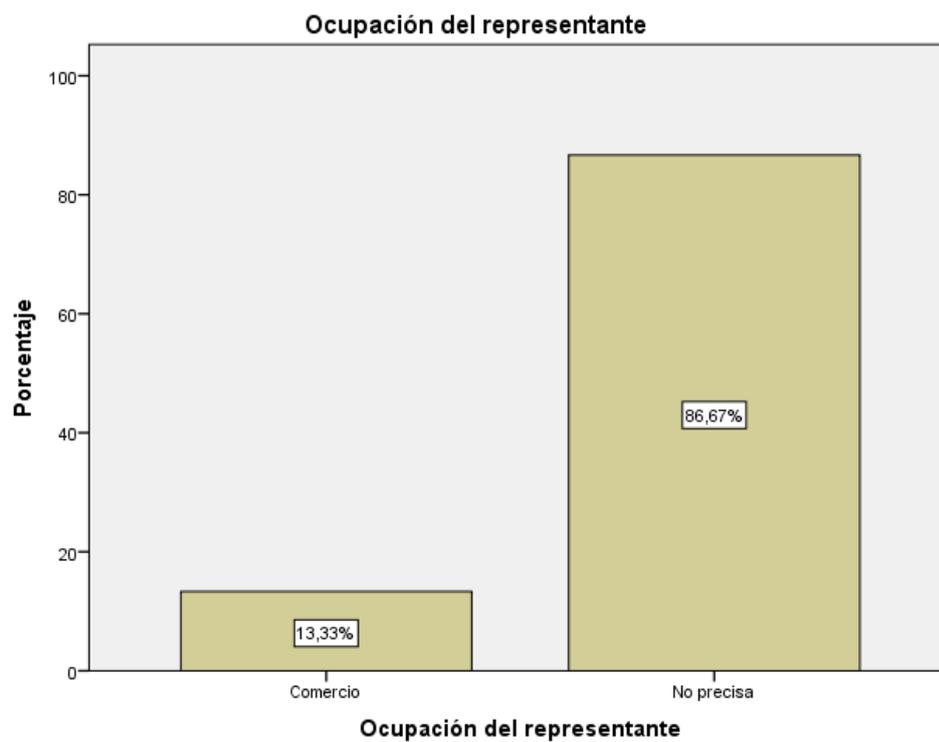
**Figura 5:** Profesión de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 05

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

Ocupación del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Comercio	2	13,3
	No precisa	13	86,7
	Total	15	100,0

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



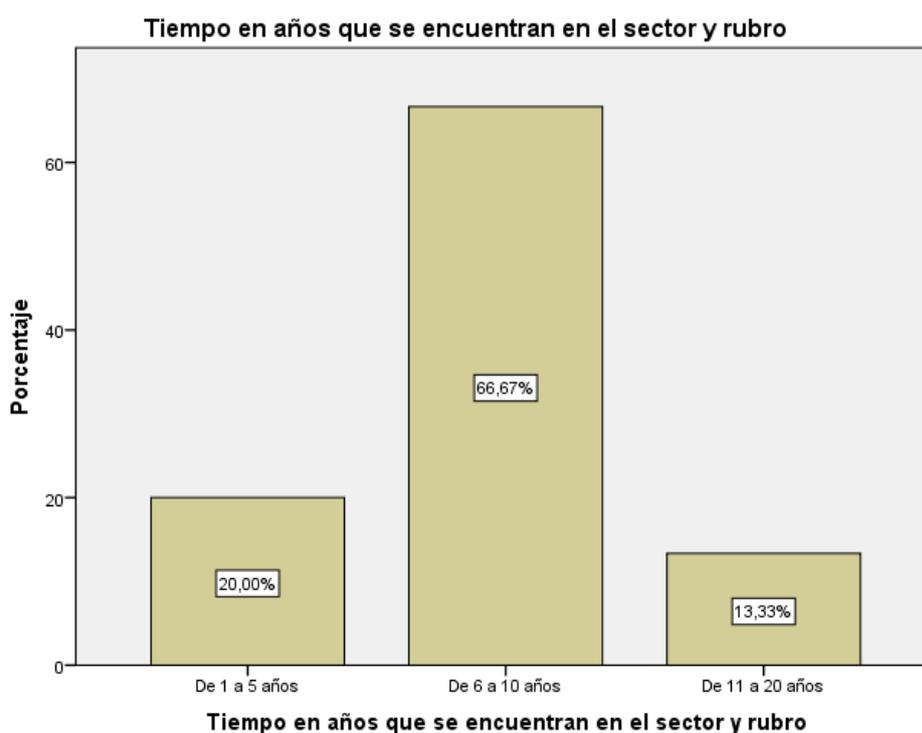
**Figura 6:** Ocupación de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**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 Campo Verde, 2018**

<b>Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 5 años	3	20,0
	De 6 a 10 años	10	66,7
	De 11 a 20 años	2	13,3
	Total	15	100,0

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



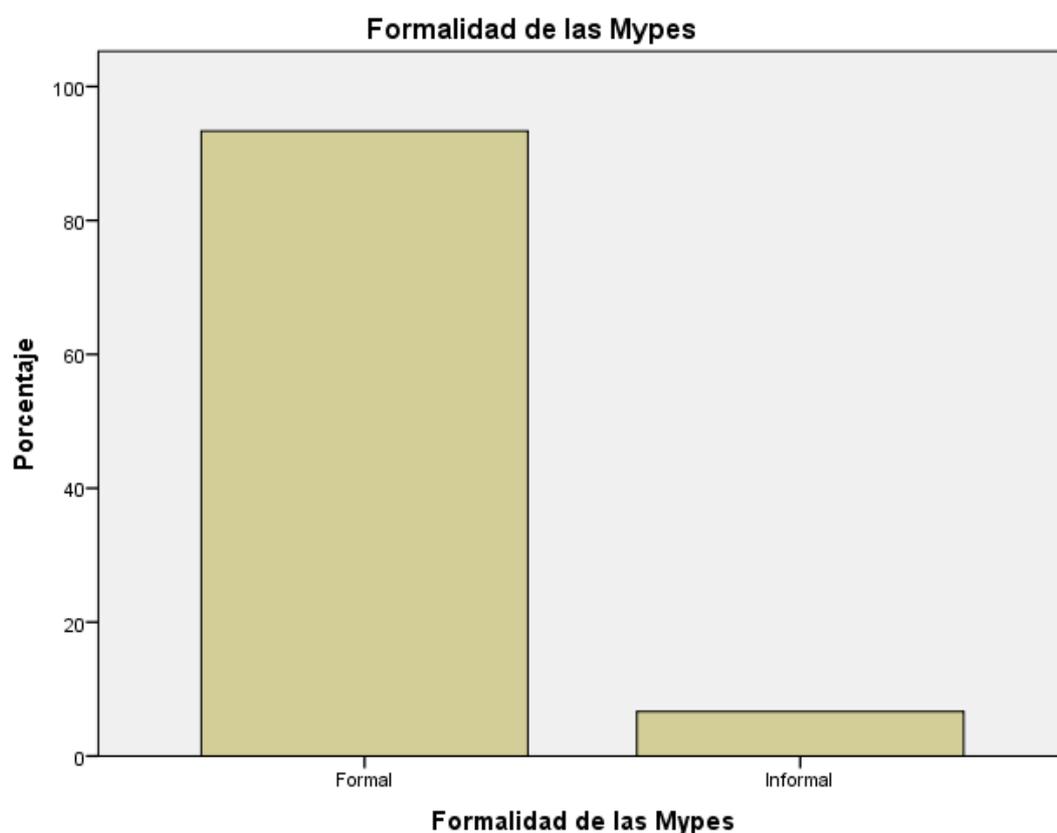
**Figura 7:** Tiempo en el rubro de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 07

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

		Formalidad de las Mypes	
Válido		Frecuencia	Porcentaje
	Formal	14	93,3
	Informal	1	6,7
	Total	15	100,0

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



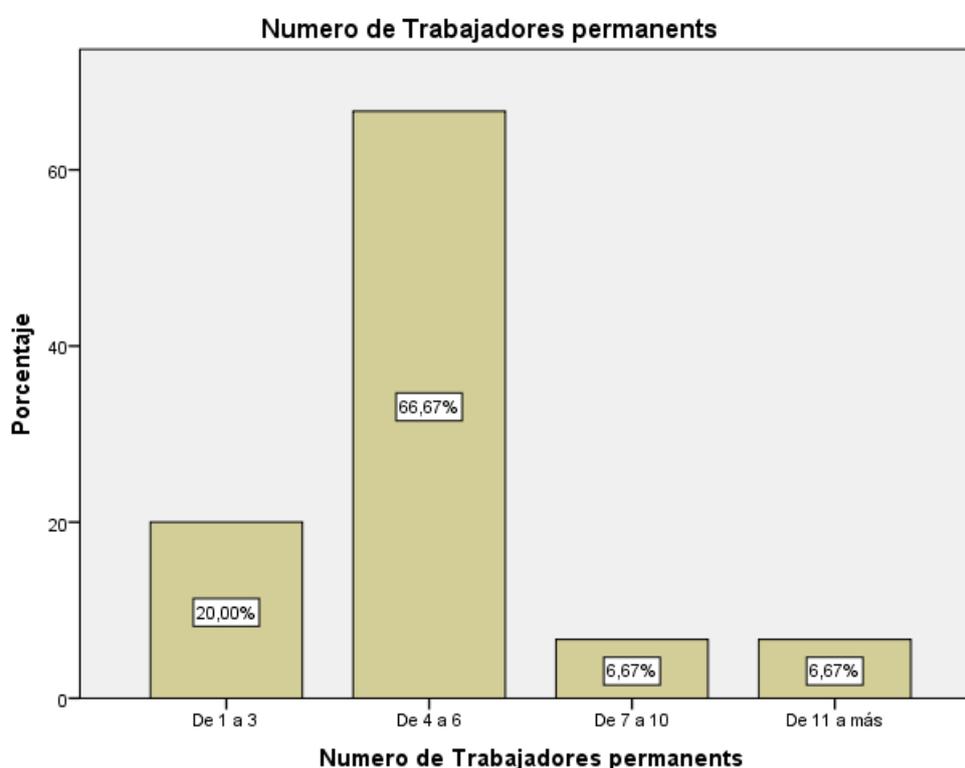
**Figura 8:** Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 08

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

Número de Trabajadores permanentes			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	3	20,0
	De 4 a 6	10	66,7
	De 7 a 10	1	6,7
	De 11 a más	1	6,7
	Total	15	100,0

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



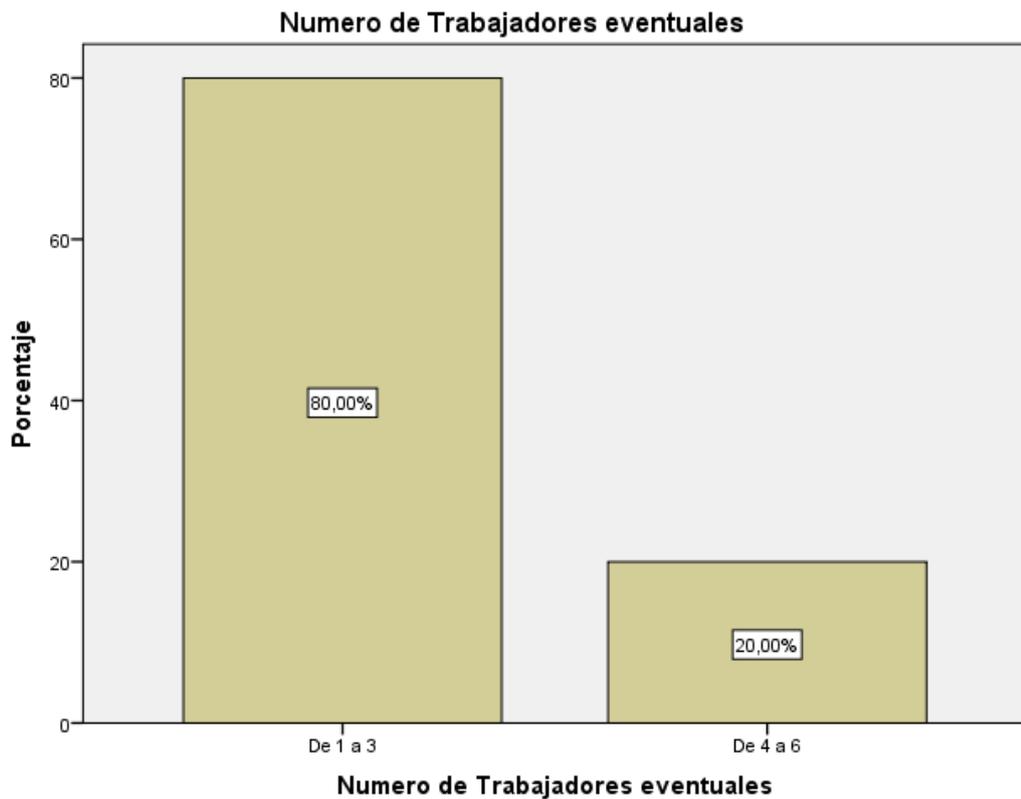
**Figura 9:** Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 09

**Tabla 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018.**

		Número de Trabajadores eventuales	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	12	80,0
	De 4 a 6	3	20,0
	Total	15	100,0

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



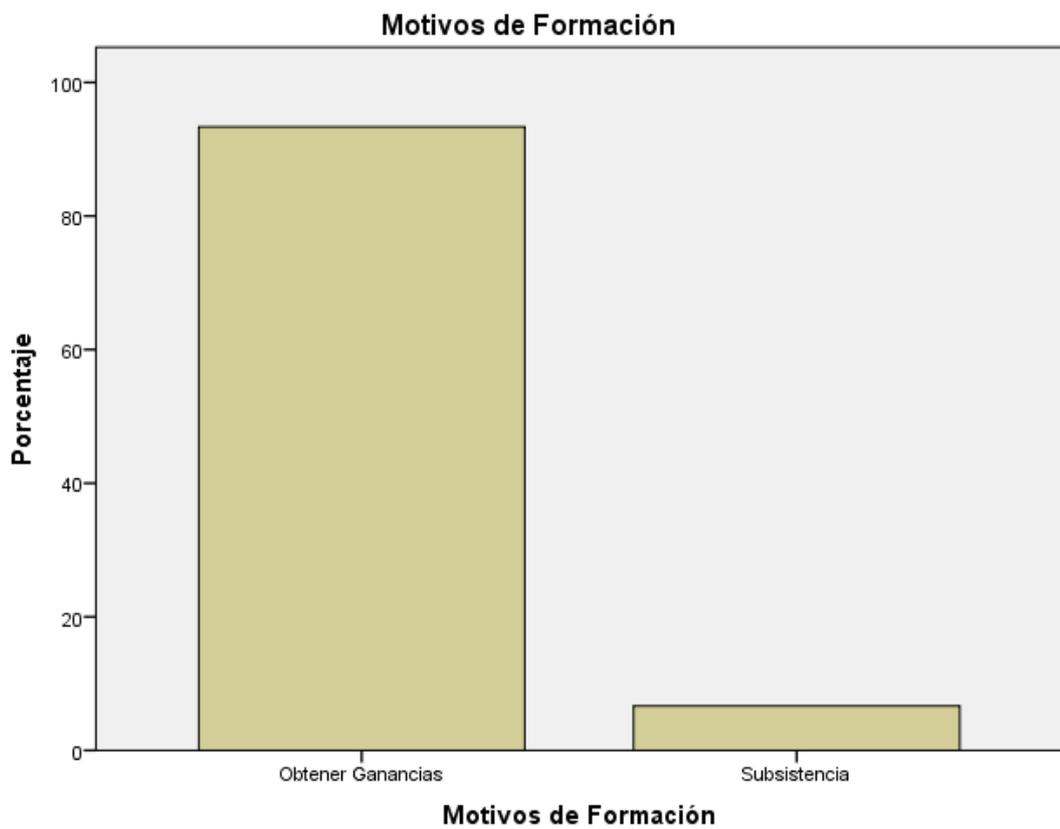
**Figura 10:** Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 10

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

Motivos de Formación		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Obtener Ganancias	14	93,3
	Subsistencia	1	6,7
	Total	15	100,0

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



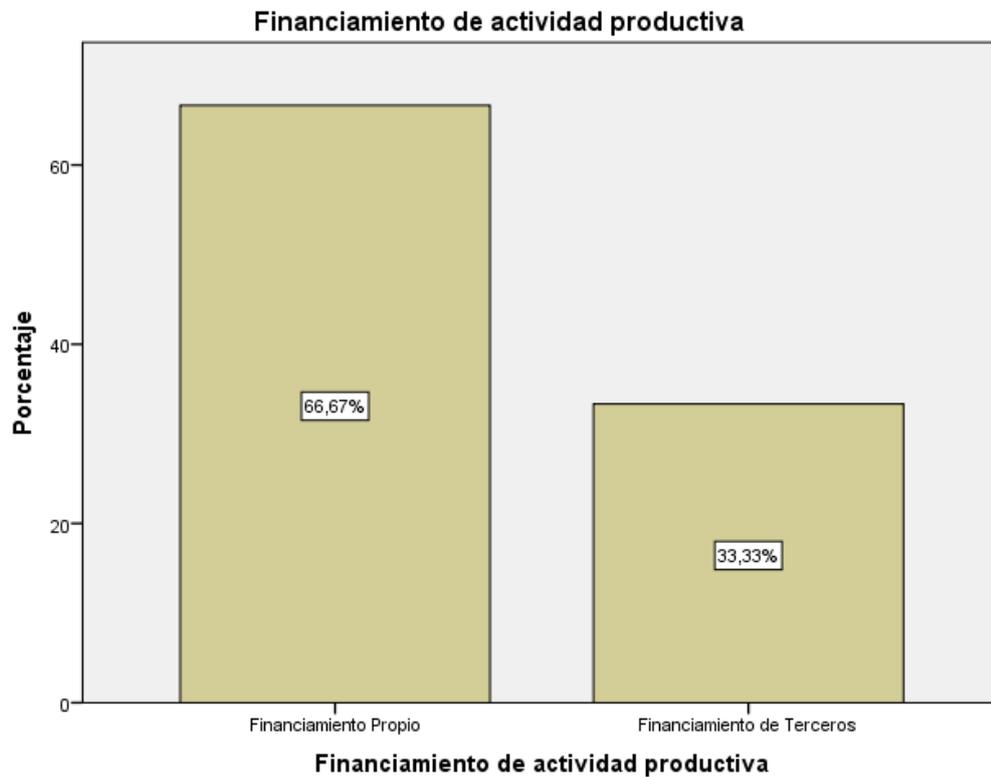
**Figura 11:** Motivación de formación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 11

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

<b>Financiamiento de actividad productiva</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Financiamiento Propio	10	66,7
	Financiamiento de Terceros	5	33,3
	Total	15	100,0

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



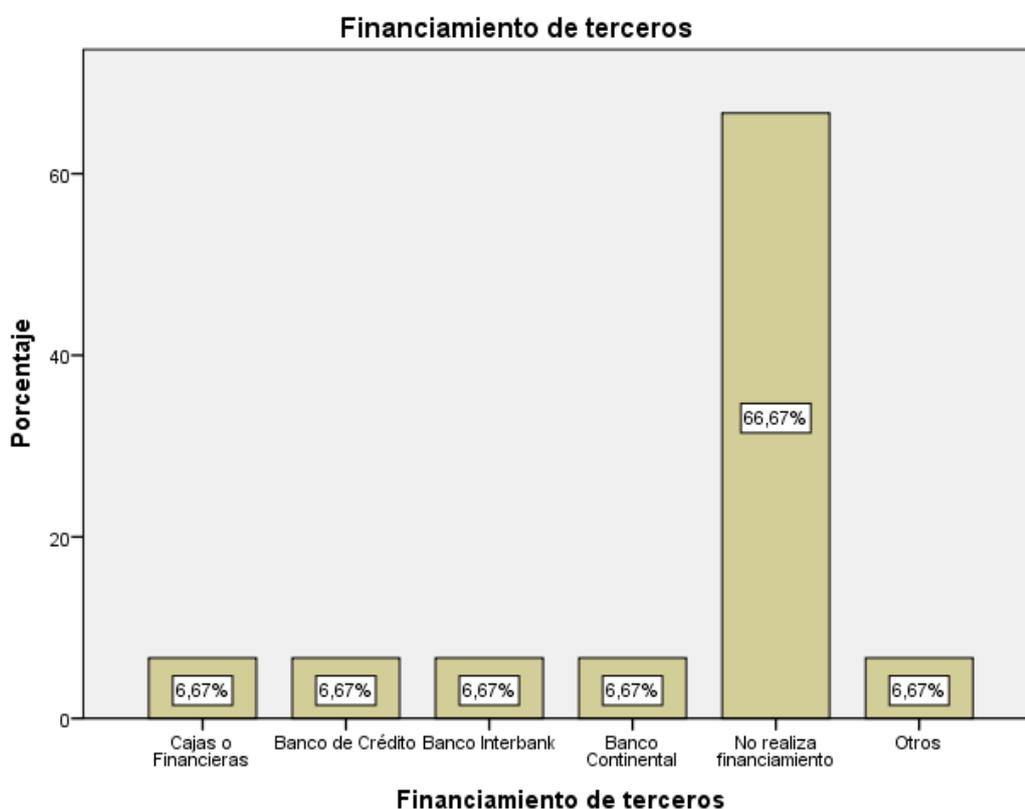
**Figura 12:** Financiamiento de las actividades de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 12

**Tabla 13: Financiamiento a terceros de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

Financiamiento de terceros		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Cajas o Financieras	1	6,7
	Banco de Crédito	1	6,7
	Banco Interbank	1	6,7
	Banco Continental	1	6,7
	No realiza financiamiento	10	66,7
	Otros	1	6,7
	Total	15	100,0

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



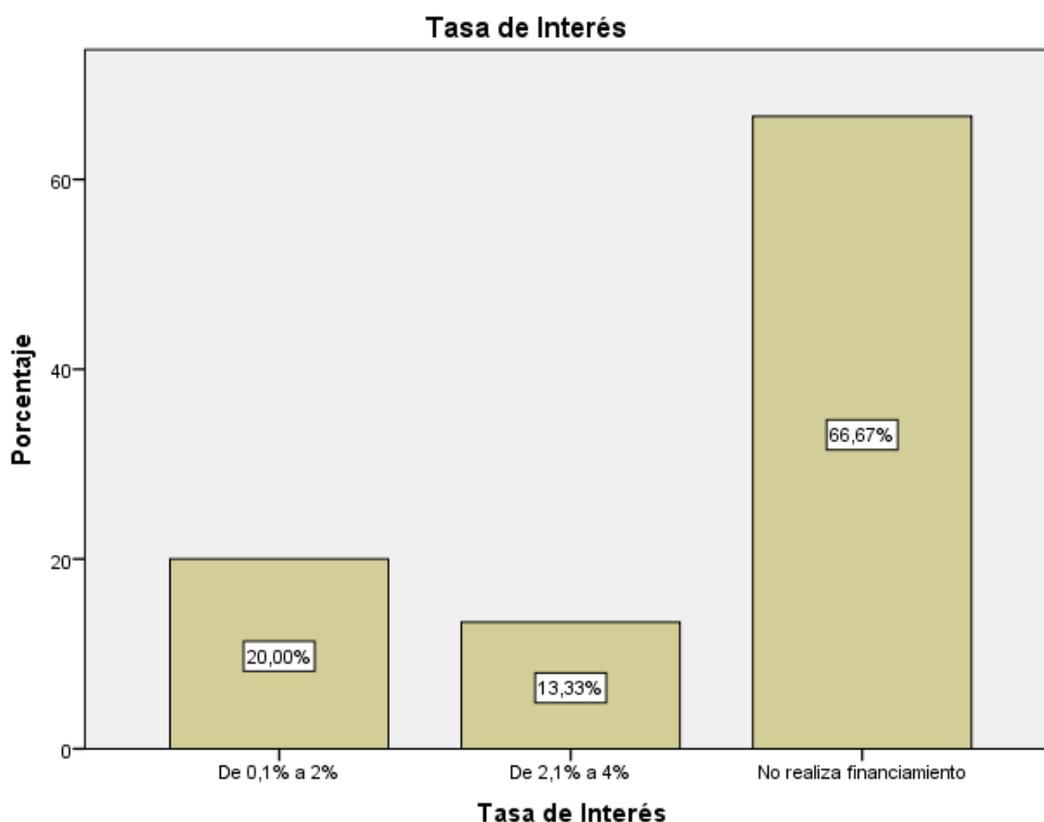
**Figura 13:** Financiamiento a terceros de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 13

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

Tasa de Interés		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0,1% a 2%	3	20,0
	De 2,1% a 4%	2	13,3
	No realiza financiamiento	10	66,7
	Total	15	100,0

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



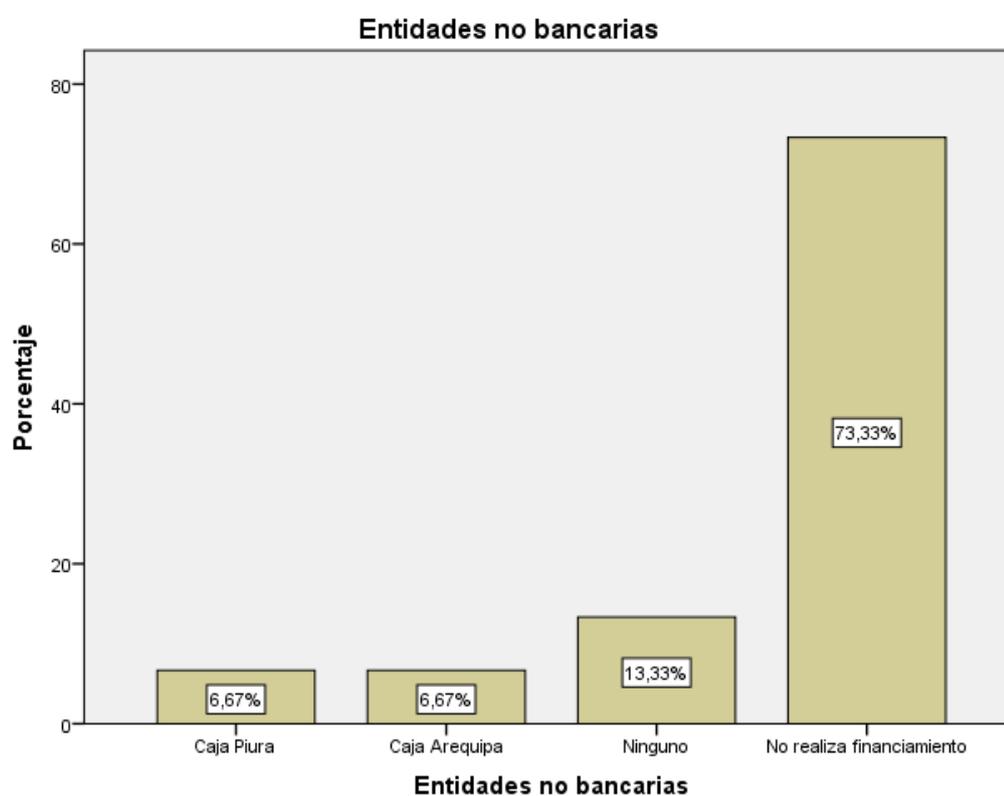
**Figura 14:** Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 14

**Tabla 15: Entidades financieras no bancarias de las cuales obtienen préstamos las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

		<b>Entidades no bancarias</b>	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Caja Piura	1	6,7
	Caja Arequipa	1	6,7
	Ninguno	2	13,3
	No realiza financiamiento	11	73,3
	<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100,0</b>

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



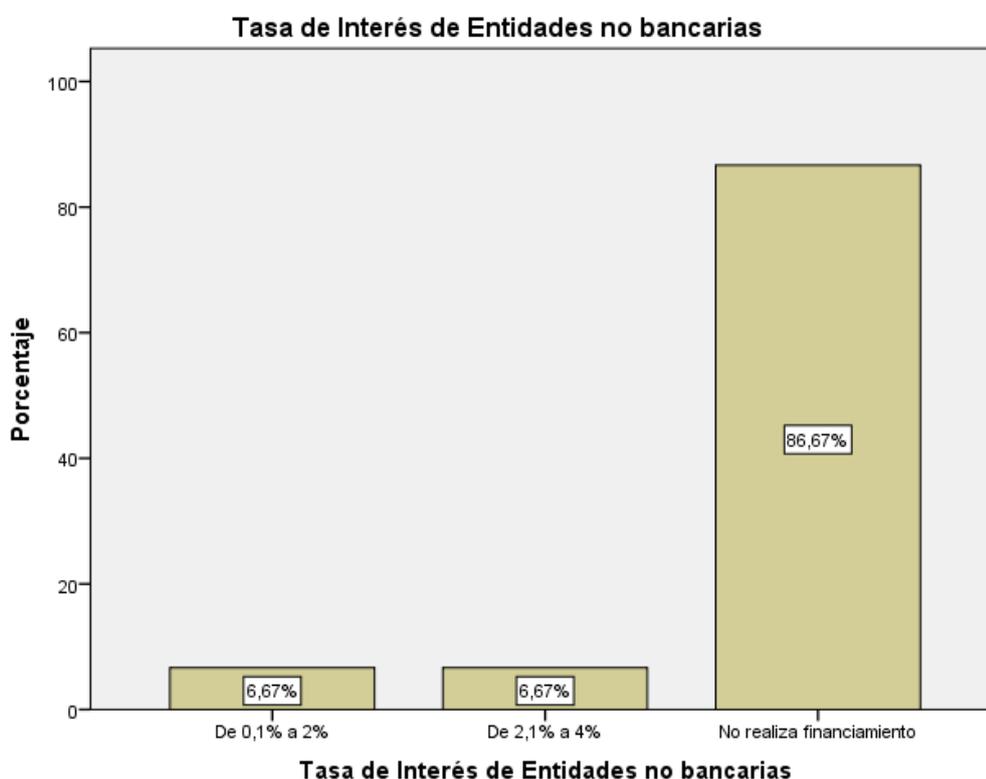
**Figura 15:** Entidades financieras no bancarias de las cuales obtienen préstamos las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 15

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

<b>Tasa de Interés de Entidades no bancarias</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0,1% a 2%	1	6,7
	De 2,1% a 4%	1	6,7
	No realiza financiamiento	13	86,7
	Total	15	100,0

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



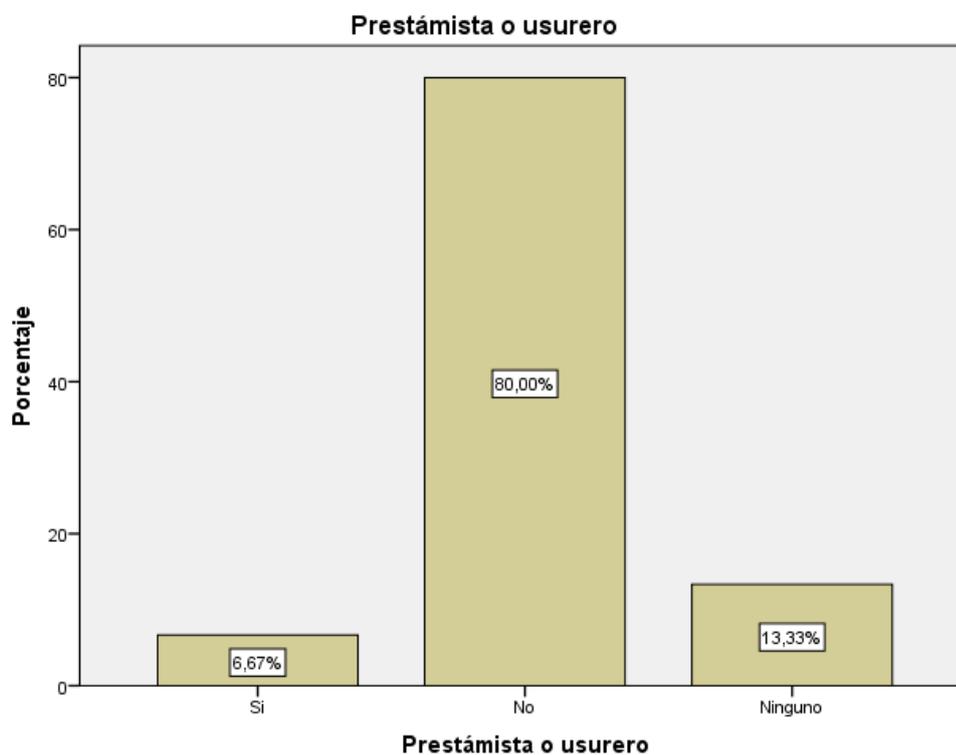
**Figura 16:** Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 16

**Tabla 17: Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

<b>Prestamista o usurero</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	1	6,7
	No	12	80,0
	Ninguno	2	13,3
	Total	15	100,0

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



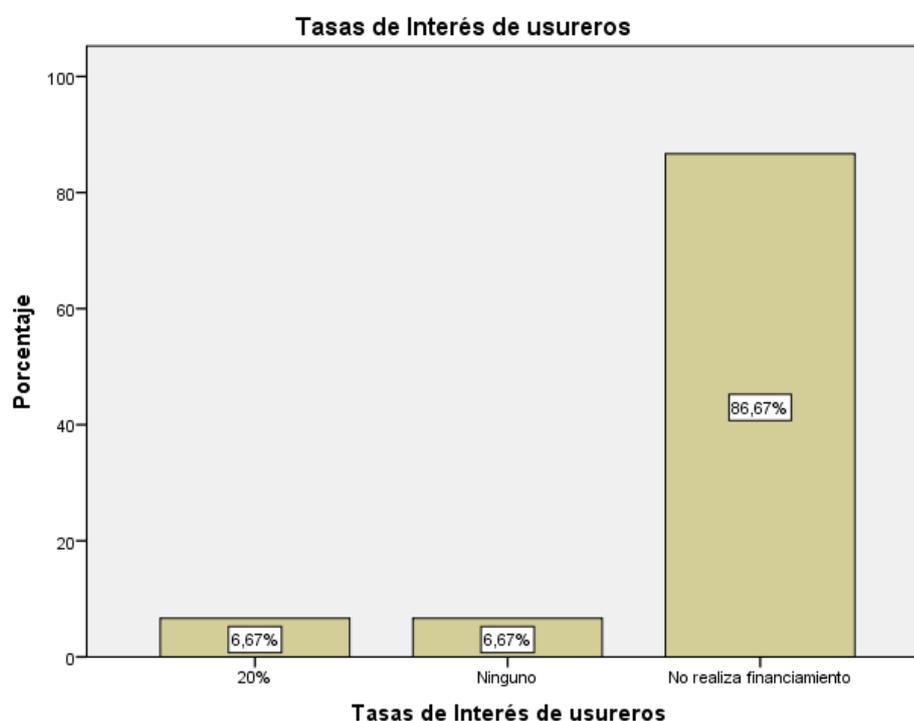
**Figura 17:** Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 17

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

Tasas de Interés de usureros			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	20%	1	6,7
	Ninguno	1	6,7
	No realiza financiamiento	13	86,7
	Total	15	100,0

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



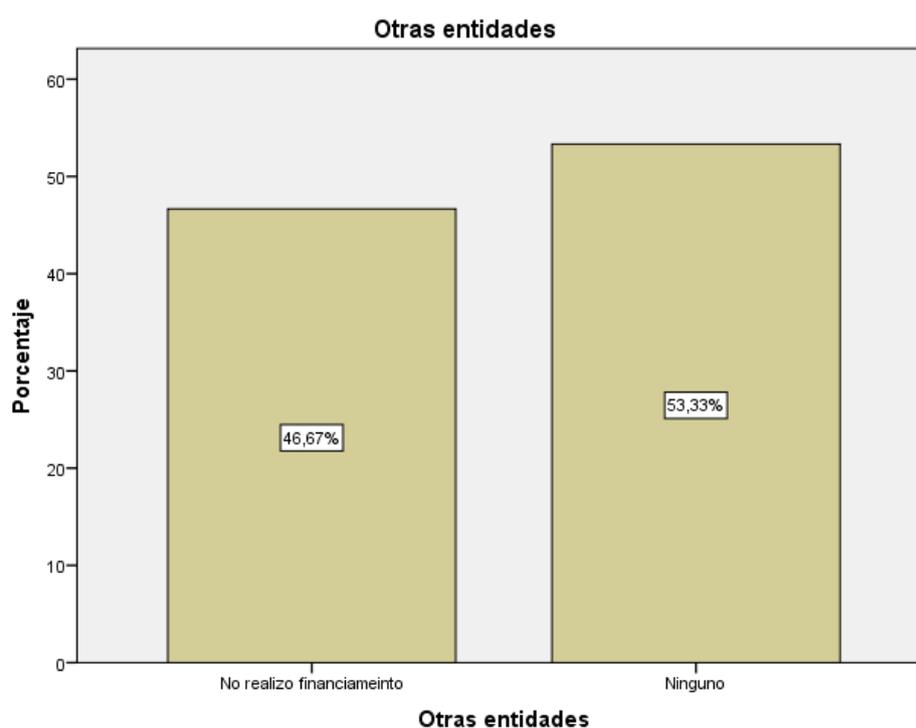
**Figura 18:** Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 18

**Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtiene préstamos a las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

Otras entidades		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizo financiamiento	7	46,7
	Ninguno	8	53,3
	Total	15	100,0

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



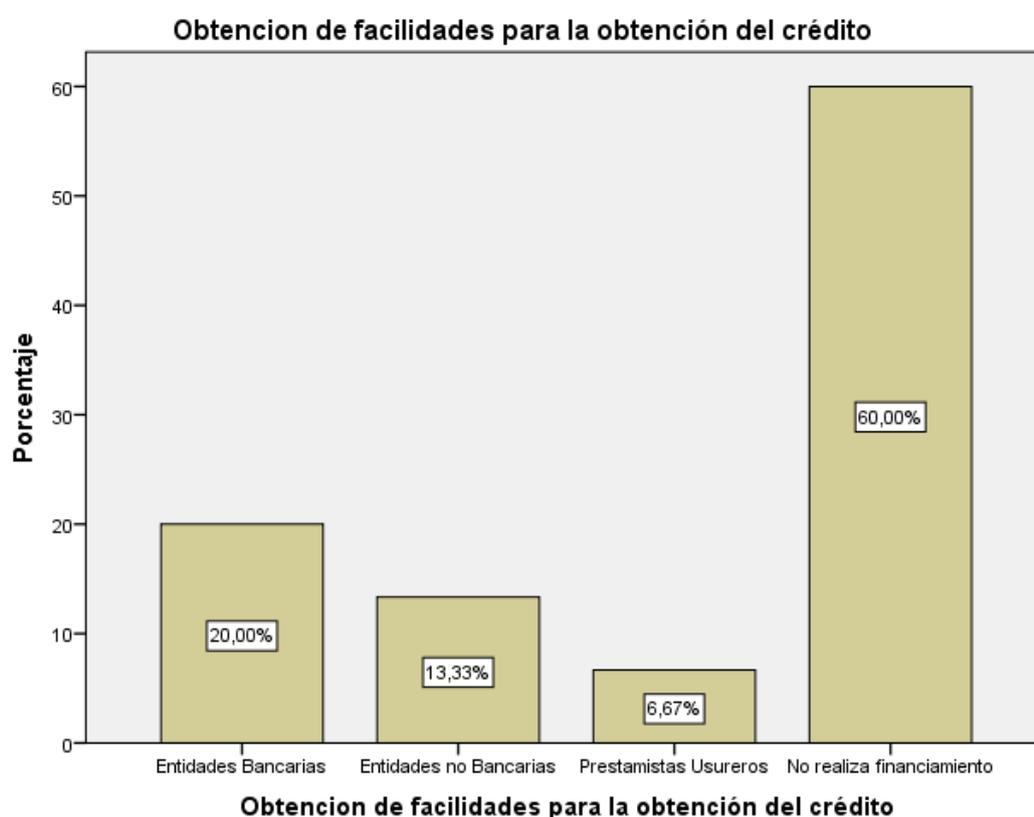
**Figura 19:** Otras entidades de las cuales obtiene préstamos a las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 19

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

<b>Obtención de facilidades para la obtención del crédito</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidades Bancarias	3	20,0
	Entidades no Bancarias	2	13,3
	Prestamistas Usureros	1	6,7
	No realiza financiamiento	9	60,0
	Total	15	100,0

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



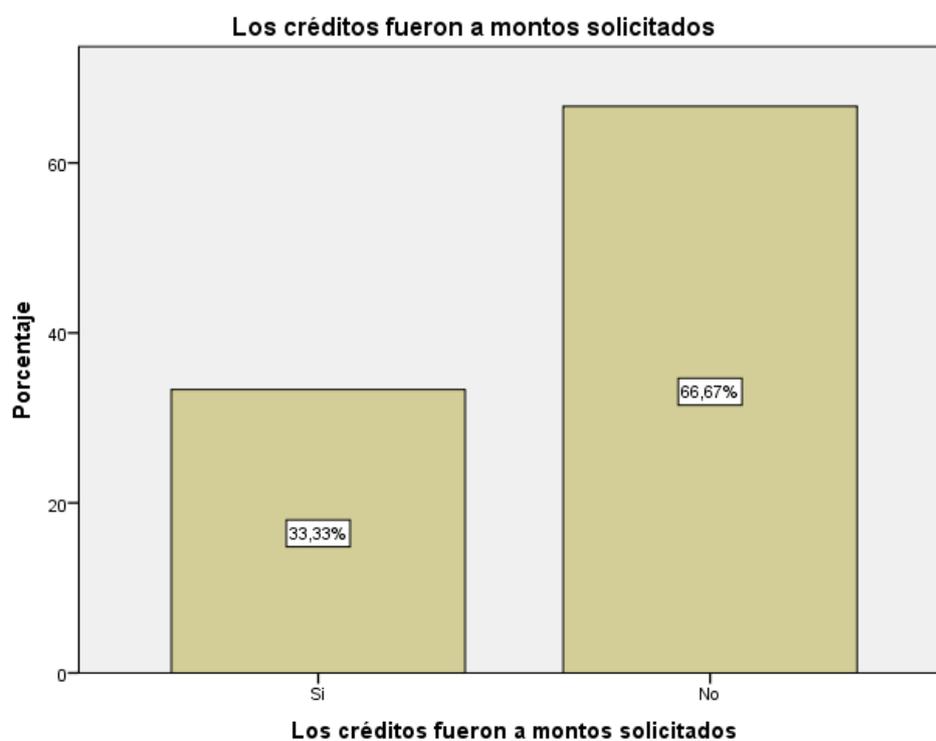
**Figura 20:** Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 20

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

		Los créditos fueron a montos solicitados	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	5	33,3
	No	10	66,7
	Total	15	100,0

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



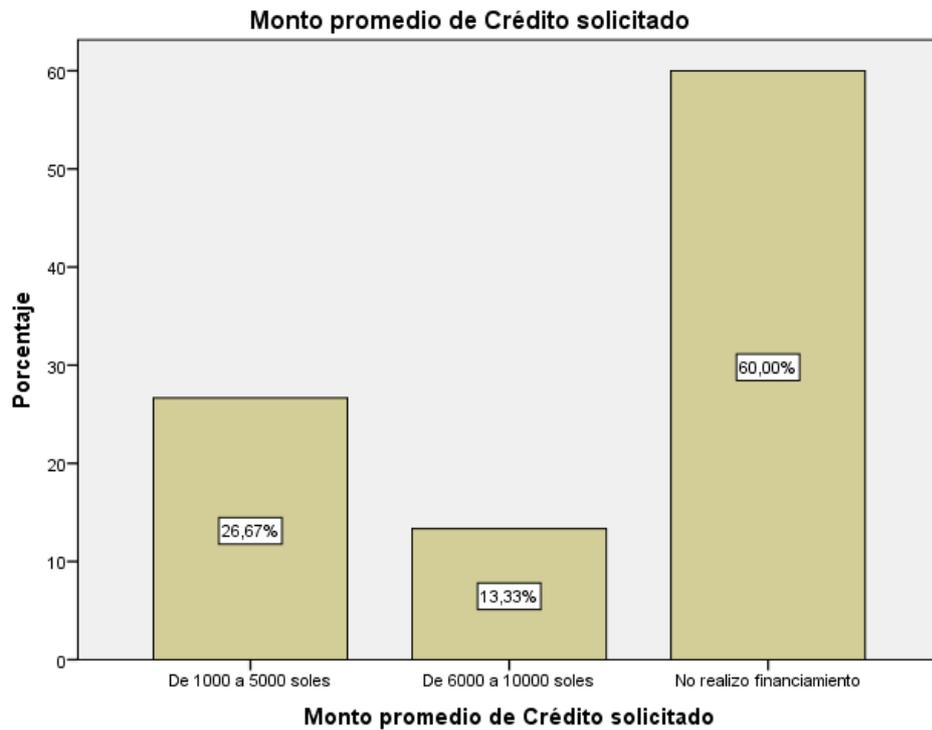
**Figura 21:** Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 21

**Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

<b>Monto promedio de Crédito solicitado</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1000 a 5000 soles	4	26,7
	De 6000 a 10000 soles	2	13,3
	No realizo financiamiento	9	60,0
	<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100,0</b>

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



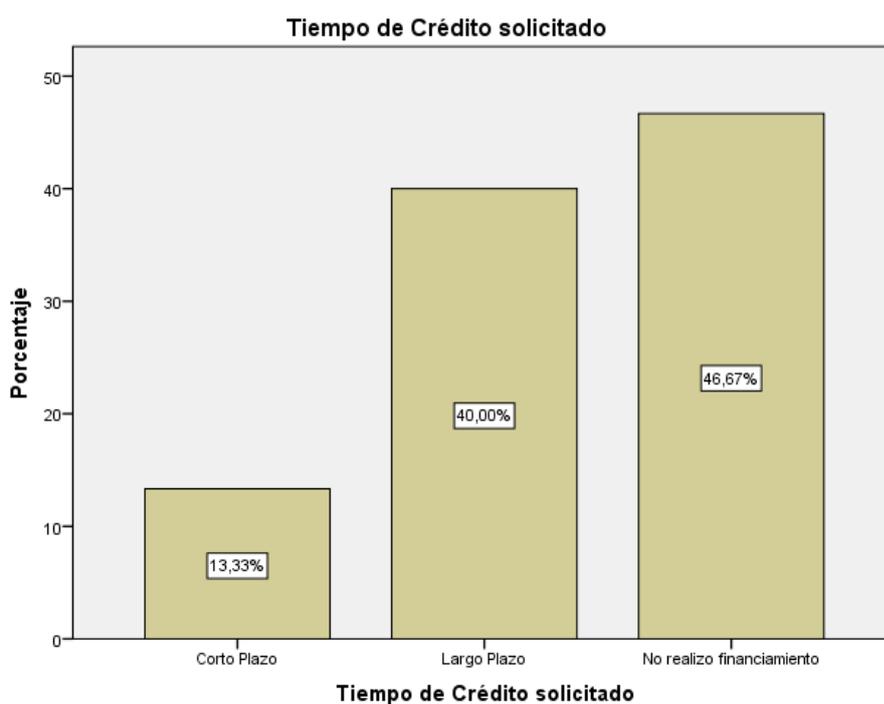
**Figura 22:** Monto promedio de crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**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 Campo Verde, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Corto Plazo	2	13,3
	Largo Plazo	6	40,0
	No realizo financiamiento	7	46,7
	Total	15	100,0

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



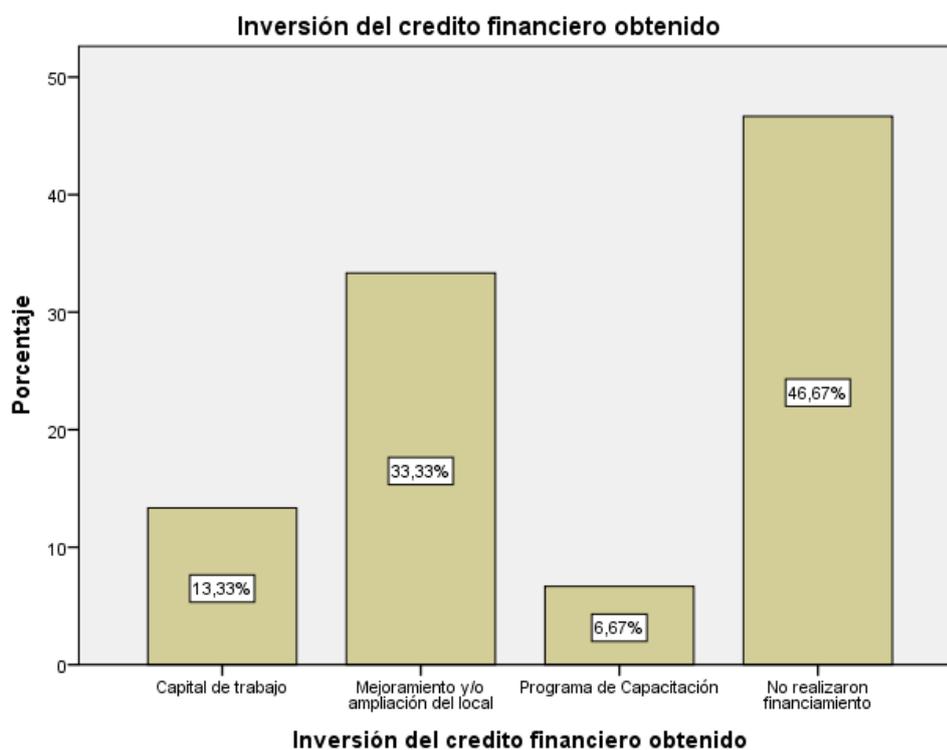
**Figura 23:** Tiempo de crédito solicitado por las empresas micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 23

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

Inversión del crédito financiero obtenido			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo	2	13,3
	Mejoramiento y/o ampliación del local	5	33,3
	Programa de Capacitación	1	6,7
	No realizaron financiamiento	7	46,7
	Total	15	100,0

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



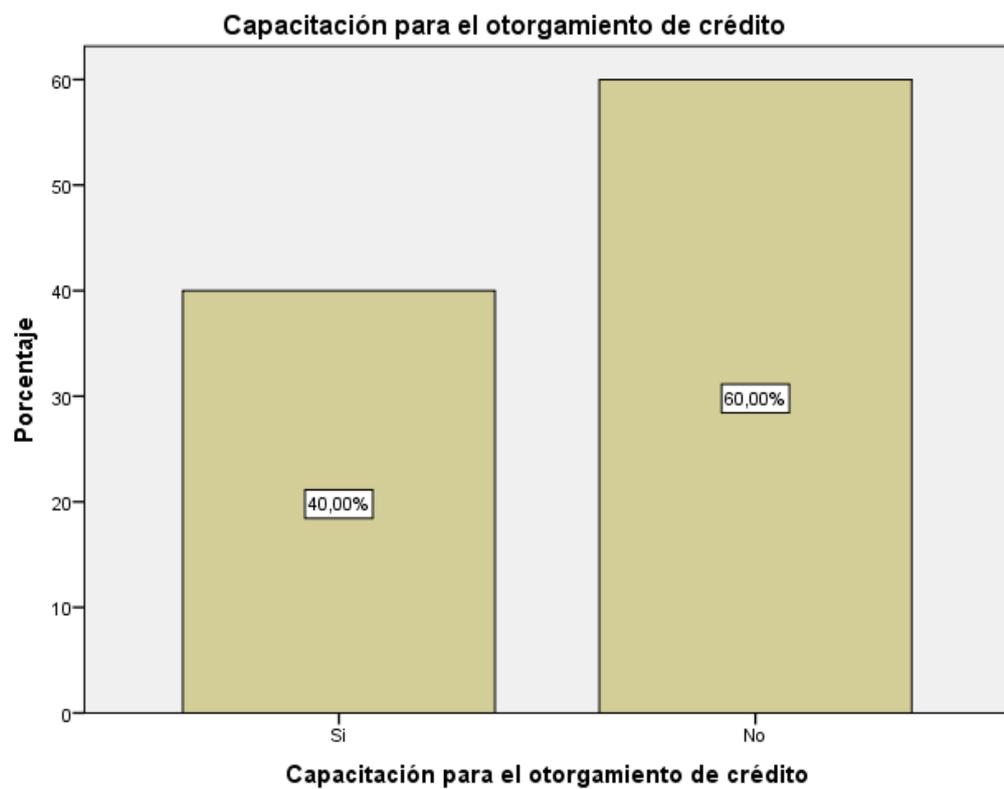
**Figura 24:** En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las empresas micros y pequeñas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**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>			
Válido		Frecuencia	Porcentaje
	Si	6	40,0
	No	9	60,0
	Total	15	100,0

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



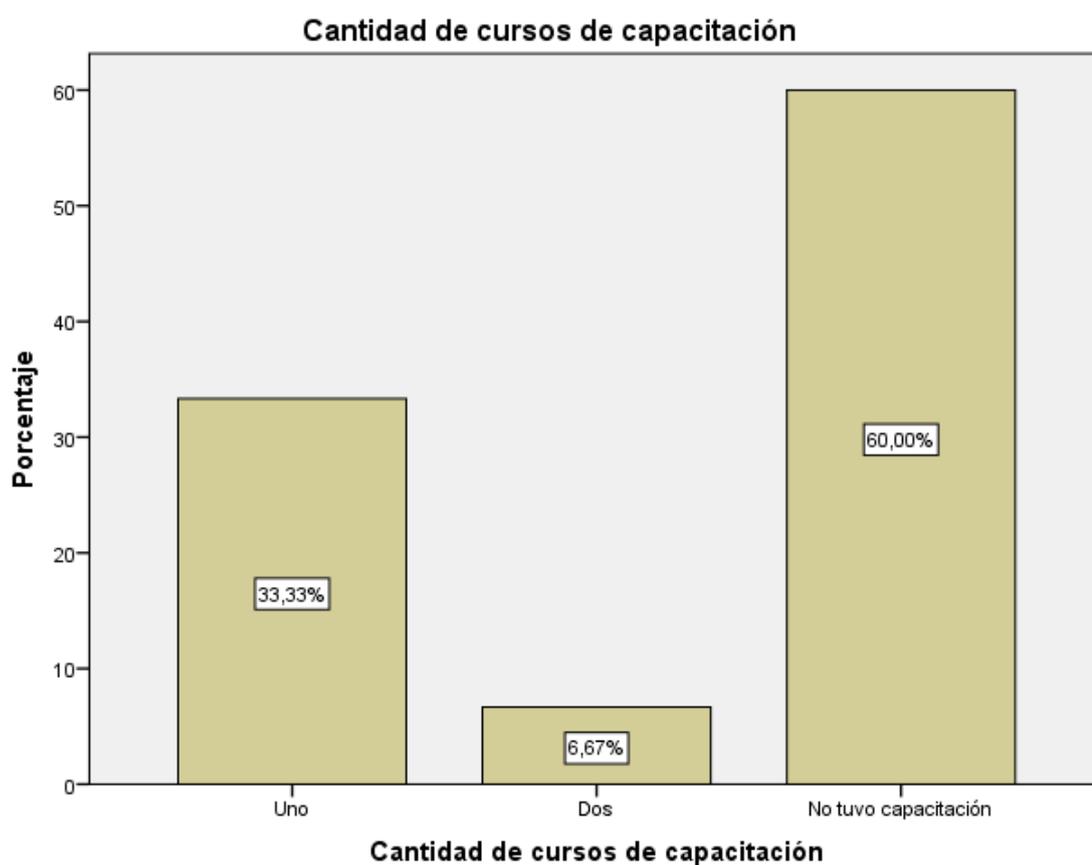
**Figura 25:** El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

**Fuente:** Tabla N° 25

**Tabla 26: Cantidad de curso que ha tenido el representante legal de la micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

Cantidad de cursos de capacitación			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Uno	5	33,3
	Dos	1	6,7
	No tuvo capacitación	9	60,0
Total		15	100,0

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



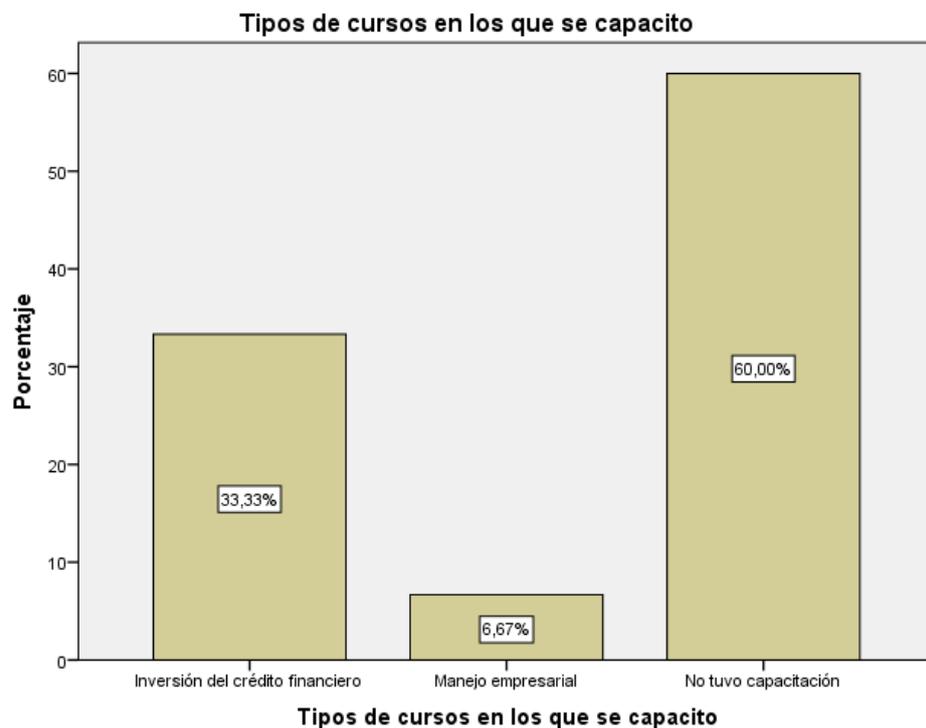
**Figura 26:** Cantidad de curso que ha tenido el representante legal de la micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 26

**Tabla 27: Tipos de curso en el que participaron los representantes legales de la micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

Tipos de cursos en los que se capacito			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inversión del crédito financiero	5	33,3
	Manejo empresarial	1	6,7
	No tuvo capacitación	9	60,0
	Total	15	100,0

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



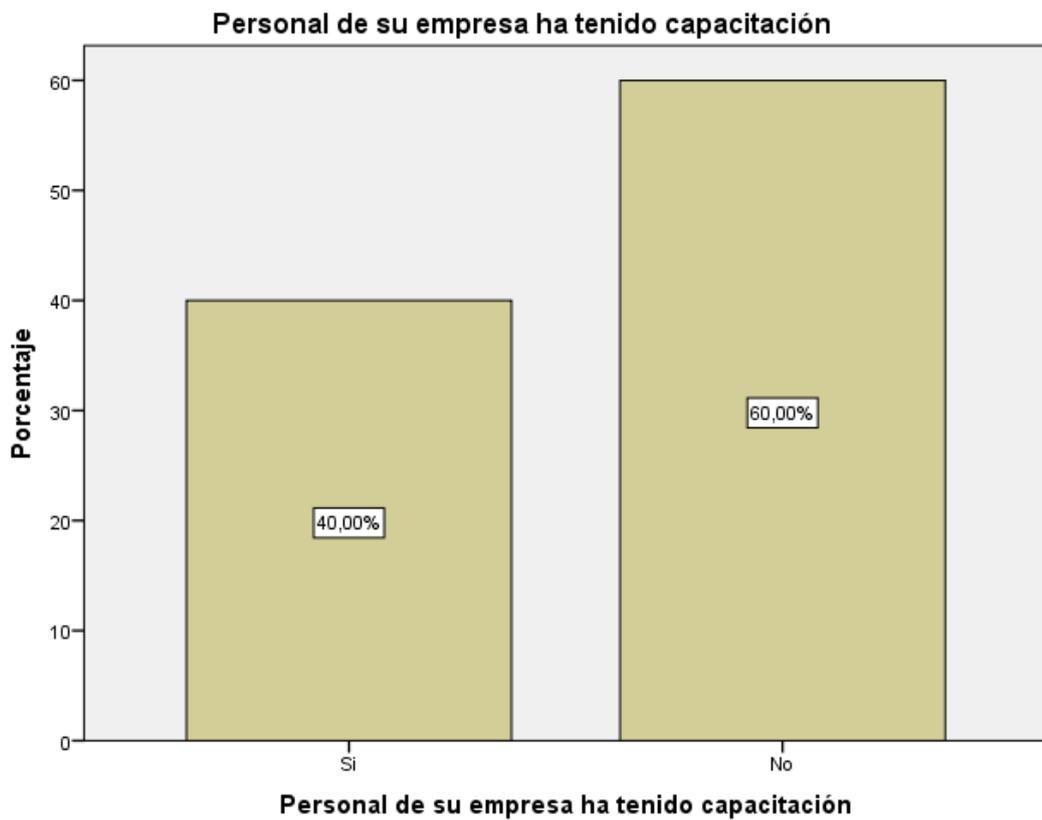
**Figura 27:** Tipos de curso en el que participaron los representantes legales de los micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 27

**Tabla 28: Recibió capacitación el personal de la micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

<b>Personal de su empresa ha tenido capacitación</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	6	40,0
	No	9	60,0
Total		15	100,0

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



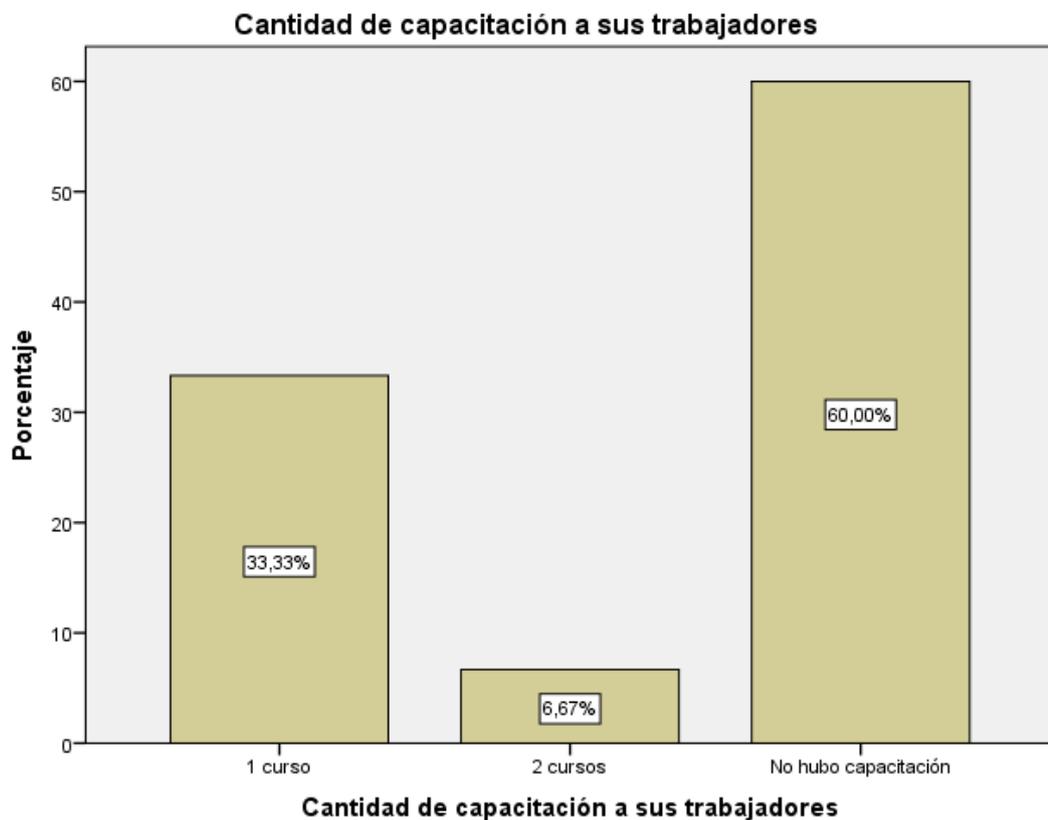
**Figura 28:** Recibió capacitación el personal de la micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 28

**Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal del micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

Cantidad de capacitación a sus trabajadores			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 curso	5	33,3
	2 cursos	1	6,7
	No hubo capacitación	9	60,0
	Total	15	100,0

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



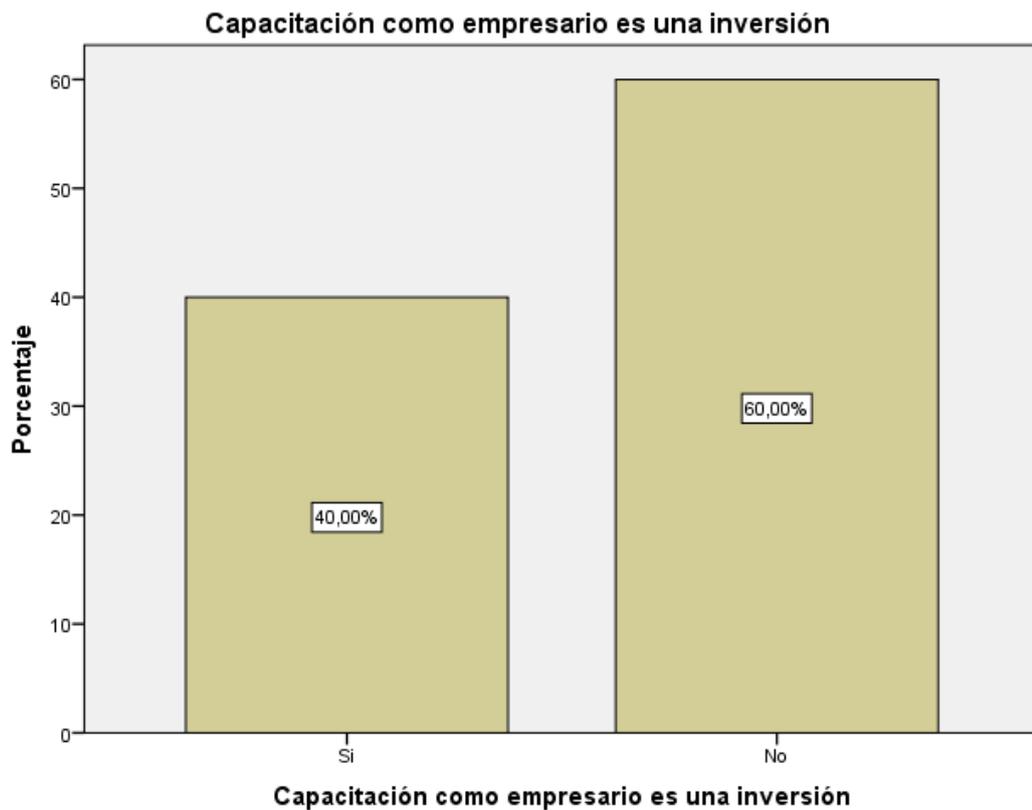
**Figura 29:** Cantidad de cursos recibidos por el personal del micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**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	6	40,0
	No	9	60,0
Total		15	100,0

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



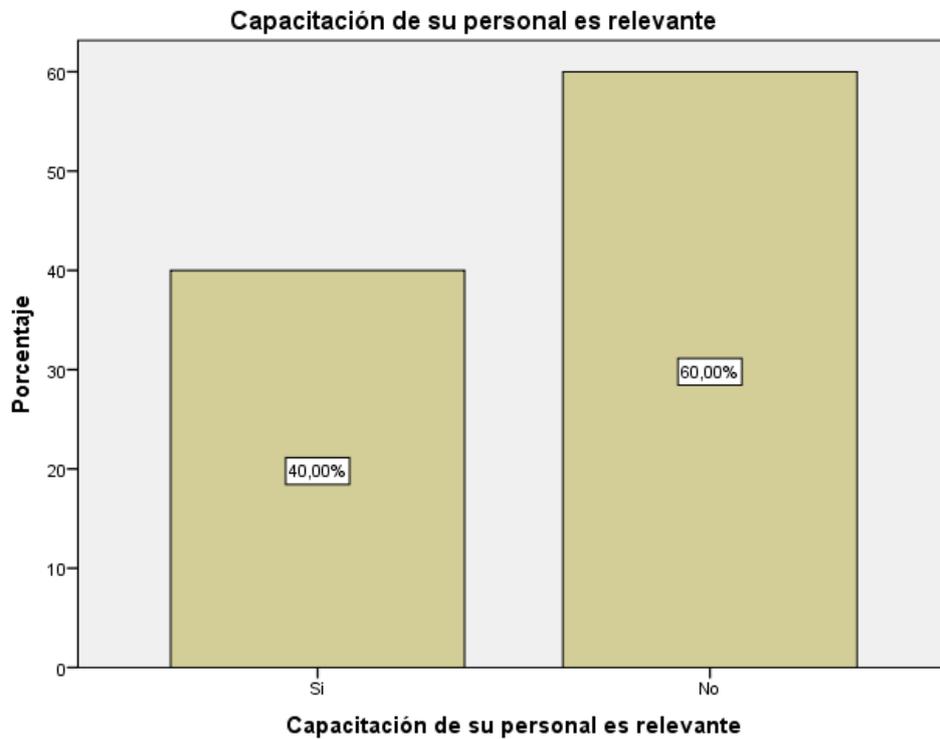
**Figura 30:** La capacitación como empresario es una inversión

**Fuente:** Tabla N° 30

**Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para la micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

Capacitación de su personal es relevante			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	6	40,0
	No	9	60,0
Total		15	100,0

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



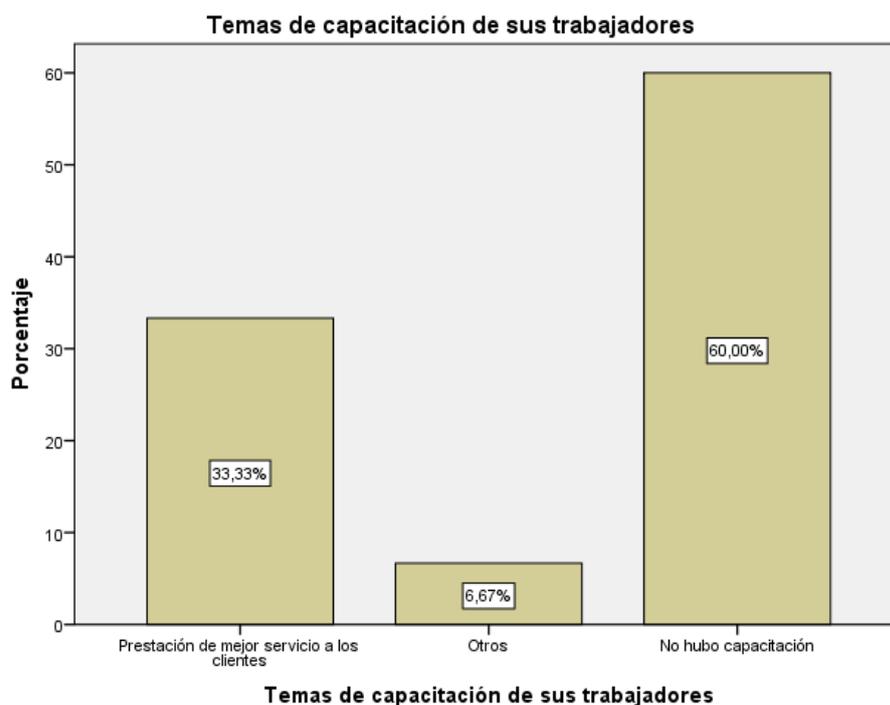
**Figura 31:** La capacitación del personal es relevante para la micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 31

**Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de la micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

Temas de capacitación de sus trabajadores			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Prestación de mejor servicio a los clientes	5	33,3
	Otros	1	6,7
	No hubo capacitación	9	60,0
	Total	15	100,0

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



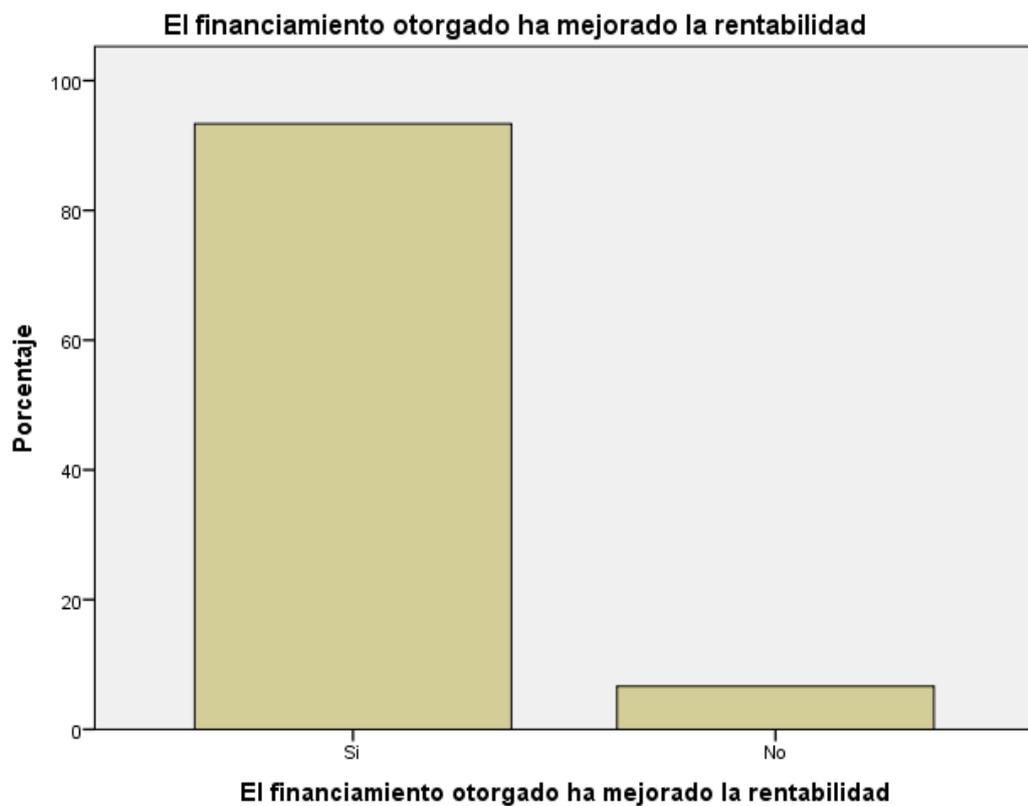
**Figura 32:** Los temas en que se capacitaron el personal de la micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 32

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

		El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	14	93,3
	No	1	6,7
Total		15	100,0

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



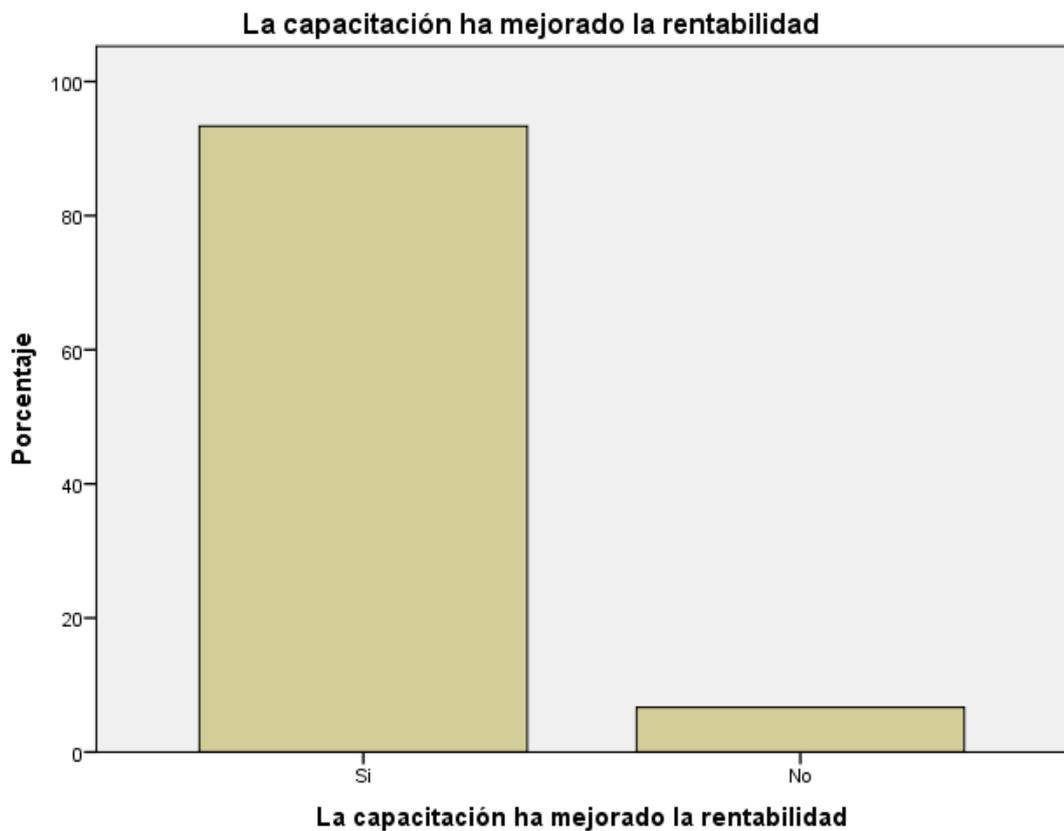
**Figura 33:** Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 33

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

		La capacitación ha mejorado la rentabilidad	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	14	93,3
	No	1	6,7
	Total	15	100,0

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



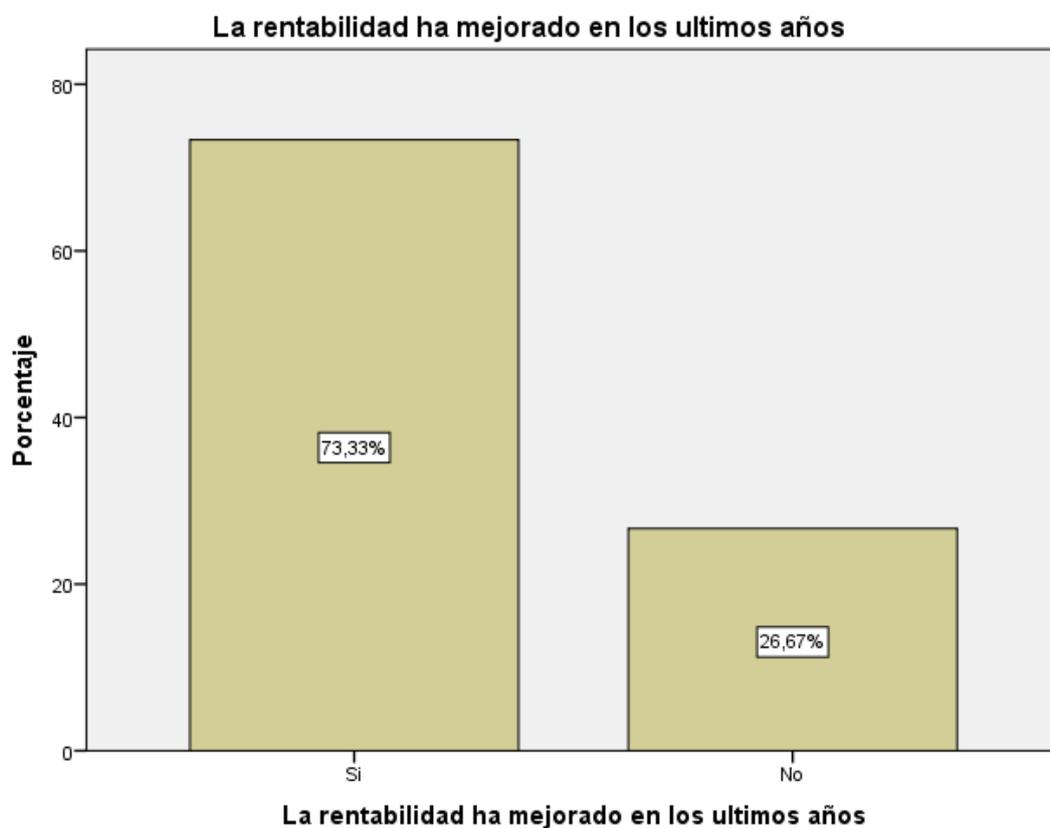
**Figura 34:** Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de la empresa del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 34

**Tabla 35: Cree que la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018**

<b>La rentabilidad ha mejorado en los últimos años</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	11	73,3
	No	4	26,7
	Total	15	100,0

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



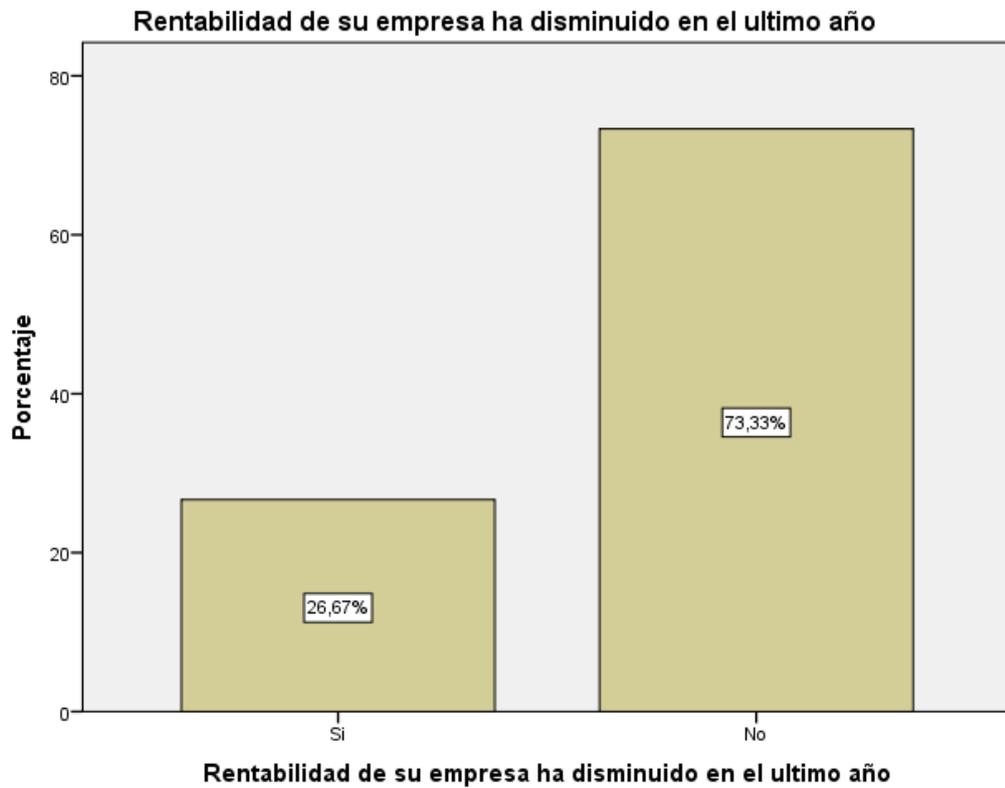
**Figura 35:** Cree que la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018

**Fuente:** Tabla N° 35

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	4	26,7
	No	11	73,3
Total		15	100,0

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las micro 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 20% (3) tienen de 18 a 30 años, el 66.7% (10) tienen de 31 a 50 años de edad, y el 13.3% (2) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 66.7% (10) de los participantes en la encuesta indican ser de sexo femenino y el 33.3% (5) indican ser de sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 26.7% (4) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; y el 20% (3) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 20% (3) de los empresarios, tienen la condición de solteros, el 13.3% (2) son casados, y el 60% (9) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 20% (3) de los representantes legales no tiene profesión y el 6.7% (1) son de profesión contador. (Ver tabla 05).
- El 13.3% (2) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 86.7% (13) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06).

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

- El 20% (3) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 66.7% (10) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 93.3%(14) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 20% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 66.7% (10) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).

- El 80% (12) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 20% (3) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 93.3%(14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

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

- El 33.3% (5) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 66.7% (10) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 33.3% (5) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 66.7% (10) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 20% (3) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 13.3% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 66.7% (10) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 26.7% (4) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Arequipa y Caja Piura, el 73.3% (11) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 6.7% (1) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 6.7% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 86.7% (13) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 6.7% (1) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, el 80% (12) no realizó financiamiento y el 13.3% (2) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).

- El 86.7% (13) no realizó financiamiento, mientras que el 27.8% (5) pago tasa de interés mensual de 6.7% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 46.7% (7) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 20% (3) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 60% (9) no realizó financiamiento, el 6.7% (1) indica que son los prestamistas o usureros que les otorgan facilidades, mientras que el 13.3% (2) precisó que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 33.3% (5) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 66.7% (10) precisó que no se les otorgó el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 26.7% (4) de las microempresas se les otorgó el monto de S/1,000 a S/5,000 soles, el 60% (9) no realizó financiamiento, mientras que al 13.3% (2) se les otorgó los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 13.3% (2) de las microempresas se les otorgó el crédito a corto plazo, al 40% (6) se les otorgó a largo plazo, mientras que el 46.7% (7) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 33.3% (5) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local, el 46.7% (7) no realizó financiamiento, mientras que el 20% (3) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

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

- Un 40% (6) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 60% (9) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- Un 33.3% (5) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- Un 33.3% (5) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 40% (6) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 33.3% (5) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 40% (60) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 60% (9) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 40% (6) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 60% (9) indica que no (ver tabla 312).
- El 33.3% (5) 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 93.3%(14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).

- El 93.3%(14) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 73.3% (11) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 73.3% (11) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 26.7% (4) indicó que sí (Ver tabla 36)

## **V. Conclusiones**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que el 66.7% (10) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 50 años de edad.
- El 66.7% (10) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 26.7% (4) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 60% (9) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 73.3% (11) de los representantes especifican otra profesión.
- El 86.7% (13) de los de los representantes no precisa su ocupación.

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

- El 66.7% (10) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 93.3%(14) de las empresas son formales.
- El 66.7% (10) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes.
- El 80% (12) de las microempresas tienen trabajadores eventuales.
- El 93.3%(14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **5.3 Respecto a financiamiento**

- El 66.7% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 66.7% (10) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias
- El 66.7% (10) de las microempresas paga intereses de 0.1% a 2% a las entidades bancarias.

- El 73.3% (11) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.
- El 6.7% (1) paga interés de 0.1% a 2% a las entidades no bancarias.
- El 6.7% (1) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 6.7% (1) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 53.3% (8) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 13.3% (2) de las microempresas las entidades bancarias o usureros les otorgaron beneficios.
- El 33.3% (5) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 26.7% (4) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/5,000 soles.
- El 40% (6) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- El 33.3% (5) 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 40% (6) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 33.3% (5) de las micro y pequeñas empresas recibieron una capacitación en los últimos años.
- El 33.3% (5) de los representantes de la micro y pequeña empresa se capacitaron en inversión del crédito financiero.
- El 40% (6) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 33.3% (5) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa realizaron una capacitación.

- El 40% (6) creen que la capacitación es una inversión.
- El 40% (6) creen que la capacitación es relevante.
- El 33.3% (5) 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 93.3%(14) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 93.3%(14) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 73.3% (11) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 73.3% (11) 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 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.

#### **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

- Álvarez Sandoval, B., Freire Morales, D., & Gutiérrez Bascur, B. (2017). *Capacitación y su impacto en la productividad laboral de las empresas chilenas*. Los Ángeles: Universidad de Concepción.
- 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.
- Boscán, & Sandra. (2006). *Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confección zuliano*. Venezuela: Revista de estudios interdisciplinario en ciencia sociales.
- 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.

- Chero, C. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte terrestre de carga de la ciudad de Piura periodo 2013*. Piura: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Chiavenato, I. (2007). *Introducción a la teoría general de la administración*. Mexico: Mc-Graw-Hill Interamericana.
- Cobián Salazar, K. V. (2016). *Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL distrito El Porvenir año 2015*. Trujillo: Universidad César Vallejo.
- Cuba, E. (2016). *La micro y pequeña empresa, por ELmer Cuba*. Lima: El Comercio.
- Del Aguila Romero, L. E. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2016*. Pucallpa: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Dessler, G. (2012). *Concepto de Capacitación, Objetivos e Importancia*. sitio web: <http://lunitahernandez.blogspot.com/2012/04/concepto-de-capacitacion-objetivos-e.html>.
- Dolan , S., & Valle Cabrera, R. (2007). *La gestión de los recursos humanos*. México: Mc Graw hill.
- 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/).
- Espino, M. (2010). *Capacitación y Desarrollo Empresarial*. Sitio Web: [excellencecapacitacion.wordpress.com](http://excellencecapacitacion.wordpress.com).

- Eumed.net. (2011). *Concepto de Rentabilidad*. sitio web:  
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.
- Flores , B. (2010). *El financiamiento y rentabilidad como estrategia de desarrollo en las micro y pequeñas empresas comerciales, rubro ferretería del distrito de Chimbote periodo 2010*. Chimbote: Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- Franco, C. (2010). *La capacitación, una inversión necesaria y estratégica* . Sitio Web: Tendencias21.net.
- 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.
- Gitman. (1997). *Necesidad de Financiamiento de una empresa*. sitio web :  
<https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>.
- Gracia, D. (1998). *Biotetica* . Bogotá: El buho .
- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill, Mexico.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill, México.
- Huaman Felipa, C. A. (2014). *Concepto Las Mypes*. sitio web:  
<http://mypesss.blogspot.com/2014/08/concepto-titulo-valor.html>.
- Kotler, P., Bloom, P., & Hayes, T. (2004). *El marketing de servicios profesionales*. España: Editorial Paidós SAICF.

- Lastra, D. (2007). *Estrategia integral para promover a las Mypes*. Sitio Web: eumed.net.
- Ley 30056,. (2013). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Lima: El peruano.
- 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.
- Modigliani, & Miller. (1958). *Teoría de financiamiento*. sitio web: <https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>.
- Myers,S. (1984). *The capital structure puzzle*. sitio web : The Journal of Finance,.
- Owen, R. (2018). *Fuentes de Financiamiento para Restaurantes*. sitio web: Cuida tu dinero.

- Peña Lizano, M. (2016). *Caracterización de la capacitación y competitividad en las mypes, rubro restaurantes vegetarianos del centro de Piura, año 2016*. Piura: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- 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.
- Rengifo , R. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería Provincia de Coronel Portillo periodo 2009-2010*. Pucallpa: Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- Requejo Espinal , O. (2013). *Productividad laboral y protección social de las mypes en el sector comercio de la ciudad de Chiclayo*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Rodriguez Villaseca, G. (2014). *Financiamiento a corto, mediano y largo plazo*. Lima: Actualidad Empresarial.
- Roman. (2016). *El 88% de mypes de restaurantes del Perú prevé crecer en el 2017*. Lima: América Economía.
- Saavedra, H. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria rubro transformación forestal, del distrito de Manantay periodo 2009-2010*. Manantay: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Sánchez Bellesta, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. sitio web: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>.

- Sandoval , A. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura periodo 2010*. Piura: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- 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).
- Vásquez Pacheco, F. (2016). *Caracterización el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011*. Pucallpa: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Velecela Abambari, N. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes*. Cuenca: Universidad de Cuenca.
- Wong Torres, Z., & Salcedo Guzmán, L. (2007). *La micro y pequeña empresa en nuestros días*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Zamora Torres, A. (2011). *Concepto de rentabilidad*. sitio web: Eumed.net.
- Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona* . Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.

## 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 restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018”**

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

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

Razón Social:.....RUC N°.....

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

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

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

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

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

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

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

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

## II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las 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 (...)

Campo Verde, agosto del 2018



---

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 Campo Verde, 2018”**

**Artículo científico**

**AUTOR:**

**Bach. Pinedo Isuiza, Roger Tito**

**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 Campo verde, 2018”

**AUTOR (A):** Bach. Pinedo Isuiza, Roger Tito

**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 Campo Verde, 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 Campo verde, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 19 y una muestra de 15 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% (10) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 26.7% (04) de los microempresarios encuestados tienen superior universitaria completa. El 60% (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% (10) 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 20% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 80% (12) 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 33.3% (5) 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 Campo Verde

district, 2018" had as a general objective to describe the main characteristics of financing, training and the profitability of micro and small companies in the service sector, restaurants in the Campo Verde district, 2018. The research was quantitative, to carry it out, it worked with a population of 19 and a sample of 15 microenterprises, to which I applied 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% (10) of the representatives of micro-enterprises are between 31 and 50 years old. 26.7% (04) of the microentrepreneurs surveyed have a full university superior. 60% (9) of the representatives of the company have the status of cohabitants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 66.7% (10) of the representatives of the company have between 06 to 10 years in the field. 5.6% (1) of the encuetadas companies are informal. 20% (3) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 80% (12) 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. 33.3% (5) 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

Las micro y pequeñas empresas según Wong & Salcedo (2007), son las principales protagonistas, para el surgimiento de la economía nacional. Tomando estas palabras se puede asegurar que las micro y pequeñas empresas en nuestro país representan el 98% de la producción nacional, estas pueden estar constituidas por una persona natural o jurídica y tienen como finalidad desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes, así como la prestación de servicios.

Es de saber general que las micro y pequeñas empresa en el Perú sufren los efectos de la mala manipulación política que se vive hoy por hoy, evitando el surgimiento de estas empresas que en su totalidad lo único que genera son estabilización a la economía del país. El bajo nivel de productividad estaría asociado a la incapacidad para aprovechar las economías de escala, las dificultades para el acceso al crédito, la falta de mano de obra especializada y la informalidad de sus contratos con clientes y proveedores. Por tal motivo, el Gobierno fomentará el desarrollo de las

mypes con la implementación de medidas orientadas a aprovechar las economías de escala, mejorar las condiciones de financiamiento e implementar experiencias internacionales de éxito.

Franco (2010), En el Foro de Internet Tendencias 21 propone una teoría muy acertada donde afirma que la crisis afecta de manera significativa la influencia de la capacitación sobre el desarrollo profesional, en ocasiones la capacitación suele relegarse en momentos de crisis, o caso contrario, cuando la empresa va bien pero sin embargo busca aumentar la productividad. Las capacitaciones llegan a ser tomadas como un lujo que no todos pueden acceder pero deben conformarse con el trabajo mismo.

Espino (2010), “Capacitación y desarrollo empresarial”, explica que hace algunas décadas las empresas no consideraban importante la capacitación a sus trabajadores, debido a la falta de conocimiento sobre los buenos resultados que una capacitación suele dar. Ahora se considera como un valor agregado que poco a poco los empresarios vienen tomando en cuenta.

Rodriguez (2014), sostiene las formas de financiamiento: Este financiamiento se relaciona con la adquisición de activos fijos en proyectos de inversión, los que por lo general son a plazos mayores de un año. Las fuentes de financiamiento pueden ser por medio de préstamos bancarios amortizables, préstamos de compañías de seguros, financiamiento con bienes de uso de leasing financiero o mediante la emisión de bonos y acciones. Préstamos bancarios amortizables: Llamados también a plazo intermedio. Estos se repagan con los fondos que generan. Préstamos de compañías de seguros y financieras: Plazos más largos que los bancos a interés más elevado. Financiamiento con bienes de uso: Se ponen en garantía los activos muebles como maquinaria, equipo, vehículos, muebles, etc. Leasing financiero: Alquilar un bien para utilizarlo económicamente. Algunas veces es más caro que el préstamo bancario.

Flores (2010), en su trabajo de investigación denominado “El financiamiento y la rentabilidad como estrategia de desarrollo en las micro y pequeñas empresas comerciales, rubro ferreterías del distrito de Chimbote periodo 2010”, sostiene que la falta de empleo es un factor fundamental para que las micro y pequeñas empresas se desarrollen (personas que perdieron su trabajo y de aquellos que no obtienen estabilidad laboral), es por eso que tratar de generar su propia fuente de ingresos, necesidad que no ha podido ser solucionado por el estado hasta la actualidad, con la finalidad de emplear a su familia o auto emplearse.

Lastra (2007), “Estrategia Integral para promover a las mypes”, indica que las mypes contribuyen cerca de la mitad del producto bruto interno (PBI), y ocupa a setenta y cinco de cada cien personas de la población económicamente activa (PEA), y su complejidad económica y productiva se sustenta por la precariedad social. Es por eso que hace falta un enfoque influyente e inclusivo para atender a las mypes como parte de una estrategia en el desarrollo nacional. Así mismo sostiene que las mypes no debe ser vista como un foco de informalidad, sino, como una posibilidad latente de emprendimiento como fuente productora.

Rengifo (2011), en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería Provincia de Coronel Portillo periodo 2009-2010”, afirma que la economía Peruana a cargo de las mypes generan puestos de empleo, además de contribuir con el PBI nacional, Sin embargo, constituye uno de los sectores con menos apoyo por parte del gobierno, puesto que no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de las mipes en un mediano y corto plazo.

Saavedra (2011), en su trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria rubro transformación forestal del distrito de Manantay periodo 2009 – 2010”, coincide en destacar que las mypes deben capacitar a su personal para de esta manera seguir subsistiendo en el mundo de la competitividad, así mismo sostiene que los intereses son sumamente altos para aquellos micro y pequeños empresarios que quieran acceder a esta modalidad de préstamo de dinero.

Zapata (2004), en su tesis denominado “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona” concluye que la utilización de tecnología en las pequeñas y medianas empresas permite fortalecer, ampliar y modificar toda la estructura competitiva de las pymes. Además el uso constante de la tecnología entre empleadores y trabajadores facilita el flujo de cooperación entre estos, beneficiándose de manera significativa no solamente las pymes sino también el estado en su conjunto.

Chero (2013), en su trabajo de investigación “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte terrestre de carga de la ciudad de Piura periodo 2013”, asegura que las micro y pequeñas empresas se ven obligadas a recurrir a las entidades financieras para poder

cumplir con sus objetivos, sin embargo, las tasas de interés resultan ser muy altas, dificultando de esta manera el desempeño integral al crecimiento y desarrollo de las mypes.

Sandoval (2014), afirma el escenario de las mypes sigue siendo incierto mientras no exista una política de acompañamiento de perfeccionamiento de las micro y pequeñas empresas por parte del gobierno central, además indica que la capacitación constituye un eje fundamental para las mypes porque les permite afianzar sus metas y objetivos establecidos. Así mismo su rentabilidad se ve perjudicada porque los intereses que tienen que pagar producto de créditos son relativamente altos en comparación con las grandes empresas del medio.

Las micro y pequeñas empresas en el distrito de campo verde, han incrementado su participación en los sectores productivos, el principal es en servicio. El aumento de restaurantes con fines turísticos se ven un poco aislado de lo que tendrían que representar para el sector servicio. La falta de apalancamientos que logren enfocar la competitividad está siendo enfocada de una manera inocua, dado que lo que se busca es la oetncializacion y la estabilizacion de las micro y pequeña empresas del sector servicio en el distrito de campo verde.

Es muy importante que las micro y pequeñas empresas del distrito de campo verde logren el financiamiento adecuado es por ello que los obstáculos presentados a la hora de obtener capital son escasos, dado que el único financiamiento con el que cuenta los restaurantes son capitales propios.

La presente investigación se justifica en sí por la ayuda del financiamiento y dedicación a la hora de evaluar la capacitación de los restaurantes en el distrito de campo verde.

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en la creación de sus MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía y sobre todo por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios empiezan el negocio, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que puede llegar a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que se dejan estafar con grandes pérdidas o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital.

Existen problemas en el aspecto financiero. Las MYPES no disponen de una adecuada estructura del capital financiero, es decir del pasivo y patrimonio; lo que hace que no disponga de los recursos financieros necesarios para financiar las inversiones que necesitan para concretar el desarrollo empresarial. Las MYPES, no disponen de una adecuada estructura de inversiones, es decir de activos; se ha determinado la existencia de demasiados activos fijos ociosos que no contribuyen a generar rentas a las empresas. En ocasiones la empresa tiene deficiencias en el capital de trabajo financiero, es decir en el activo corriente, ya sea por la falta de disponibilidad de ingresos de efectivo o equivalentes de efectivo, de mercaderías para atender a los clientes y otras deficiencias en este rubro del balance general. Igual situación pasa con el capital de trabajo contable, es decir el activo corriente menos el pasivo corriente, no es suficiente para atender las obligaciones de la entidad. Todo esto se configura como deficiencia en las decisiones sobre inversiones de la gestión financiera de la empresa y por ende inciden en la falta de desarrollo empresarial.

Según la Asociación de Emprendedores del Perú (Asep), en el Perú, las mypes aportan, aproximadamente, el 40% del PBI (Producto Bruto Interno) y, por ello, están entre las mayores impulsoras del crecimiento económico del país. Las mypes tienen una participación decisiva en materia de generación de empleo, inclusión social, innovación, competitividad y lucha contra la pobreza. De hecho, en conjunto, las mypes generan el 47% del empleo en América Latina.

Las mypes en el Perú constituyen el 98,6% de las unidades empresariales, brindándole espacio de desarrollo a millones de trabajadores peruanos que contribuyen al desarrollo de la economía. Además, conforme las mypes van creciendo y desarrollándose, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía.

En el Perú, el 96,5% de las empresas que existen pertenecen al sector de las mypes. Esta cantidad, de acuerdo a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), aumenta año tras año.

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.

Es por ello que es necesario que las micro cuenten con financiamiento adecuado para poder solventar los objetivos de la entidad, la capacitación a sus empleados para la atención adecuada y la rentabilidad que asegure que el negocio marche en buen curso. Por consiguiente, se considera 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 Campo Verde, 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 Campo Verde, 2018

De lo cual se planteó los objetivos siguientes:

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

Finalmente la investigación se justifica El futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores.

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la sub contratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que

estipulan las leyes laborales. Es por ello la justificación de este trabajo que busca describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes, para poder ayudar a los pequeños empresarios con la toma de decisiones o en todo caso con la oportunidad de potencialización de las empresas.

Se justifica también con la oportunidad de brindar una base metodológica a diferentes temas a fines, correspondientes desde los resultados obtenidos. En un aspecto social, busca la mayor capacitación en temas tributarios y afines, en el aspecto económico, se desarrolla bajo parámetros para indicar las oportunidades adquisitivas correspondientes para el desarrollo de un negocio o plan de negocio.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

### **III. MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **Diseño de la investigación**

El 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

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio. Asimismo Hernandez, Fernandez, & Baptista, (1997) nos dice que los estudios descriptivos, buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis. Es decir, únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar como se relacionan estas.

El diseño correspondiente en la investigación fue no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.

## **Población y muestra**

### **Población**

La población estuvo conformada por 19 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018. Estas se encuentran ubicadas dentro de la limitación geográfica de la investigación

### **Muestra**

Para la muestra se contó con 15 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018. De la población se tomara el 100% del universo a estudiar. De la población se tomara el 79% y el 21% (4) no pudo ser parte de la investigación 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 Campo Verde, 2018	Características o rasgos de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 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 Campo Verde, 2018	Características o rasgos de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 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 Campo Verde, 2018.	Se muestra los rasgos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 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 Campo Verde, 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 Campo Verde, 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 Campo Verde, 2018.	Se muestra los rasgos de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 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:** Pinedo (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 microempresas encuestadas el 20% (3) tienen de 18 a 30 años, el 66.7% (10) tienen de 31 a 50 años de edad, y el 13.3% (2) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 66.7% (10) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 33.3% (5) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 26.7% (4) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; y el 20% (3) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 20% (3) de los representantes legales, tienen la condición de solteros, el 13.3% (2) son casados, y el 60% (9) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 20% (3) de los representantes legales no tiene profesión y el 6.7% (1) son de profesión contador. (Ver tabla 05).
- El 13.3% (2) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 86.7% (13) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06).

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

- El 20% (3) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 66.7% (10) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 93.3%(14) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 20% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 66.7% (10) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 80% (12) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 20% (3) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 93.3%(14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 33.3% (5) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 66.7% (10) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 33.3% (5) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 66.7% (10) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).

- El 20% (3) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 13.3% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 66.7% (10) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 26.7% (4) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Arequipa y Caja Piura, el 73.3% (11) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 6.7% (1) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 6.7% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 86.7% (13) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 6.7% (1) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, el 80% (12) no realizó financiamiento y el 13.3% (2) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 86.7% (13) no realizó financiamiento, mientras que el 27.8% (5) pago tasa de interés mensual de 6.7% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 46.7% (7) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 20% (3) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 60% (9) no realizó financiamiento, el 6.7% (1) indica que son los prestamistas o usureros que les otorgan facilidades, mientras que el 13.3% (2) precisó que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 33.3% (5) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 66.7% (10) precisó que no se les otorgó el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 26.7% (4) de las microempresas se les otorgó el monto de S/1,000 a S/5,000 soles, el 60% (9) no realizó financiamiento, mientras que al 13.3% (2) se les otorgó los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 13.3% (2) de las microempresas se les otorgó el crédito a corto plazo, al 40% (6) se les otorgó a largo plazo, mientras que el 46.7% (7) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 33.3% (5) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local, el 46.7% (7) no realizó financiamiento, mientras que el 20% (3) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

### **Respecto a la capacitación**

- El 40% (6) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 60% (9) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 33.3% (5) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- El 33.3% (5) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 40% (6) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 33.3% (5) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 40% (60) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 60% (9) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 40% (6) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 60% (9) indica que no (ver tabla 312).
- El 33.3% (5) 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 93.3%(14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 93.3%(14) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 73.3% (11) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 73.3% (11) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 26.7% (4) indicó que sí (Ver tabla 36)

## **V. CONCLUSIONES**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que el 66.7% (10) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 50 años de edad.
- El 66.7% (10) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 26.7% (4) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.

- El 60% (9) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 73.3% (11) de los representantes especifican otra profesión.
- El 86.7% (13) de los de los representantes no precisa su ocupación

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

- El 66.7% (10) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 93.3%(14) de las empresas son formales.
- El 66.7% (10) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes.
- El 80% (12) de las microempresas tienen trabajadores eventuales.
- El 93.3%(14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

#### **Respecto a financiamiento**

- El 66.7% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 66.7% (10) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias
- El 66.7% (10) de las microempresas paga intereses de 0.1% a 2% a las entidades bancarias.
- El 73.3% (11) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.
- El 6.7% (1) paga interés de 0.1% a 2% a las entidades no bancarias.
- El 6.7% (1) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 6.7% (1) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 53.3% (8) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 13.3% (2) de las microempresas las entidades bancarias o usureros les otorgaron beneficios.
- El 33.3% (5) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 26.7% (4) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/5,000 soles.
- El 40% (6) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- El 33.3% (5) 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 40% (6) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 33.3% (5) de las micro y pequeñas empresas recibieron una capacitación en los últimos años.
- El 33.3% (5) de los representantes de la micro y pequeña empresa se capacitaron en inversión del crédito financiero.
- El 40% (6) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 33.3% (5) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa realizaron una capacitación.
- El 40% (6) creen que la capacitación es una inversión.
- El 40% (6) creen que la capacitación es relevante.
- El 33.3% (5) 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 93.3%(14) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 93.3%(14) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 73.3% (11) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 73.3% (11) 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 carga 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

- Álvarez Sandoval, B., Freire Morales, D., & Gutiérrez Bascur, B. (2017). *Capacitación y su impacto en la productividad laboral de las empresas chilenas*. Los Ángeles: Universidad de Concepción.
- 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.
- Boscán, & Sandra. (2006). *Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confección zuliano*. Venezuela: Revista de estudios interdisciplinario en ciencia sociales.
- 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.
- Chero, C. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitacion y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte terrestre de carga de la ciudad de Piura periodo 2013*. Piura: Univerisdad Católica los Angeles de Chimbote.
- Chiavenato, I. (2007). *Introduccion a la teoria general de la administracion*. Mexico: Mc-Graw-Hill Interamericana.
- Cobián Salazar, K. V. (2016). *Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL distrito El Porvenir año 2015*. Trujillo: Universidad César Vallejo.
- Cuba, E. (2016). *La micro y pequeña empresa, por ELmer Cuba*. Lima: El Comercio.

- Del Aguila Romero, L. E. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2016*. Pucallpa: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Dessler, G. (2012). *Concepto de Capacitación, Objetivos e Importancia*. sitio web: <http://lunitahernandez.blogspot.com/2012/04/concepto-de-capacitacion-objetivos-e.html>.
- Dolan , S., & Valle Cabrera, R. (2007). *La gestión de los recursos humanos*. México: Mc Graw hill.
- 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/).
- Espino, M. (2010). *Capacitacion y Desarrollo Empresarial*. Sitio Web: [excellencecapacitacion.wordpress.com](http://excellencecapacitacion.wordpress.com).
- Eumed.net. (2011). *Concepto de Rentabilidad*. sitio web: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.
- Flores , B. (2010). *El financiamiento y rentabilidad como estrategia de desarrollo en las micro y pequeñas empresas comerciales, rubro ferretería del distrito de Chimbote periodo 2010*. Chimbote: Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- Franco, C. (2010). *La capacitación, una inversión necesaria y estratégica* . Sitio Web: [Tendencias21.net](http://Tendencias21.net).
- 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.
- Gitman. (1997). *Necesidad de Financiamiento de una empresa*. sitio web : <https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>.
- Gracia, D. (1998). *Biotetica* . Bogotá: El buho .
- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill, Mexico.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill, México.
- Huaman Felipa, C. A. (2014). *Concepto Las Mypes*. sitio web: <http://mypass.blogspot.com/2014/08/concepto-titulo-valor.html>.

- Kotler, P., Bloom, P., & Hayes, T. (2004). *El marketing de servicios profesionales*. España: Editorial Paidós SAICF.
- Lastra, D. (2007). *Estrategia integral para promover a las Mypes*. Sitio Web: eumed.net.
- Ley 30056,. (2013). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Lima: El peruano.
- 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.
- Modigliani, & Miller. (1958). *Teoría de financiamiento*. sitio web: <https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>.
- Myers,S. (1984). *The capital structure puzzle*. sitio web : The Journal of Finance,.
- Owen, R. (2018). *Fuentes de Financiamiento para Restaurantes*. sitio web: Cuida tu dinero.
- Peña Lizano, M. (2016). *Caracterización de la capacitación y competitividad en las mypes, rubro restaurantes vegetarianos del centro de Piura, año 2016*. Piura: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- 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.
- Rengifo , R. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería Provincia de Coronel*

- Portillo periodo 2009-2010*. Pucallpa: Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- Requejo Espinal , O. (2013). *Productividad laboral y protección social de las mypes en el sector comercio de la ciudad de Chiclayo*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Rodriguez Villaseca, G. (2014). *Financiamiento a corto, mediano y largo plazo*. Lima: Actualidad Empresarial.
- Roman. (2016). *El 88% de mypes de restaurantes del Perú prevé crecer en el 2017*. Lima: América Economía.
- Saavedra, H. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria rubro transformación forestal, del distrito de Manantay periodo 2009-2010*. Manantay: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Sánchez Bellesta, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. sitio web: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Sandoval , A. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura periodo 2010*. Piura: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- 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).
- Vásquez Pacheco, F. (2016). *Caracterización el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011*. Pucallpa: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Veleceta Abambari, N. (2013). *Análisi de las fuentes de financiamiento para las pymes*. Cuenca: Universidad de Cuenca.
- Wong Torres, Z., & Salcedo Guzmán, L. (2007). *La micro y pequeña empresa en nuestros días*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Zamora Torres, A. (2011). *Concepto de rentabilidad*. sitio web: Eumed.net.
- Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las*

*tecnologías de la información de Barcelona* . Barcelona: Universidad  
Autónoma de Barcelona.

### 7.2.3 Declaración Jurada

Yo, Pinedo Isuiza, Roger Tito identificado con DNI N°40593071, 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 Campo Verde, 2018”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, noviembre de 2018

.....  
Pinedo Isuiza, Roger Tito  
40593071

## 7.2.4 Tabla de Fiabilidad

<b>Estadísticas de elemento</b>			
	Media	Desviación estándar	N
Edad del representante	1,93	,594	15
Sexo del representante de la mype	1,33	,488	15
Grado de instrucción	6,73	1,792	15
Estado civil del representante	2,53	,915	15
Profesión del representante	3,33	1,234	15
Ocupación del representante	2,73	,704	15
Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	1,93	,594	15
Formalidad de las Mypes	1,07	,258	15
Número de Trabajadores permanentes	2,00	,756	15
Número de Trabajadores eventuales	1,20	,414	15
Motivos de Formación	1,07	,258	15
Financiamiento de actividad productiva	1,33	,488	15
Financiamiento de terceros	5,13	1,767	15
Tasa de Interés	3,80	1,781	15
Entidades no bancarias	5,53	,915	15
Tasa de Interés de Entidades no bancarias	4,53	1,246	15
Prestamista o usurero	2,07	,458	15
Tasas de Interés de usureros	3,73	,799	15
Otras entidades	1,53	,516	15
Obtención de facilidades para la obtención del crédito	3,07	1,280	15
Los créditos fueron a montos solicitados	1,67	,488	15
Monto promedio de Crédito solicitado	2,93	1,387	15
Tiempo de Crédito solicitado	2,33	,724	15
Inversión del crédito financiero obtenido	3,87	2,167	15
Capacitación para el otorgamiento de crédito	1,60	,507	15
Cantidad de cursos de capacitación	4,07	2,463	15
Tipos de cursos en los que se capacito	4,07	2,463	15
Personal de su empresa ha tenido capacitación	1,60	,507	15
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	3,47	1,959	15
Capacitación como empresario es una inversión	1,60	,507	15
Capacitación de su personal es relevante	1,60	,507	15
Temas de capacitación de sus trabajadores	5,27	,961	15
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	1,07	,258	15
La capacitación ha mejorado la rentabilidad	1,07	,258	15
La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	1,27	,458	15
Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	1,73	,458	15

### 7.2.5 Prueba de Datos

---

#### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	15	100,0

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

---

---

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,805	,709	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	Profesion del representante	Ocupación del representante	Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	Formalidad de las Mpes	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	Prestamista o usuario	Tasas de Interés de usuarios	Otras entidades	Otención 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	Personal de su empresa ha tenido capacitación	Cantidad de capacitación a sus trabajadores	Capacitación como empresario es 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	Rentabilidad de su empresa ha disminuido en su último año	
Edad del representante	1,000	.082	.018	.596	-.095	-.048	1,000	.031	.796	.349	.031	.082	.213	-.014	.202	.245	.018	-.040	-.109	.006	.164	-.093	-.111	-.118	-.095	-.094	-.094	.142	.152	.142	.142	.159	.031	-.436	-.193	.193	
Sexo del representante de la mpe	.082	1,000	.436	.053	.395	.277	.082	.378	-.194	-.354	.378	.400	-.552	-.411	-.107	-.196	-.107	-.499	.094	-.152	-.400	-.176	-.337	-.293	-.209	-.317	-.317	-.209	-.249	-.289	-.209	-.203	-.189	-.169	-.167	.167	
Grado de instrucción	.018	.436	1,000	.049	.818	.819	-.018	.350	-.159	-.404	-.113	.191	.012	-.197	.049	.036	.110	.096	-.144	-.241	-.109	-.239	-.533	-.543	-.204	-.208	-.206	-.047	-.003	-.047	-.047	-.039	-.422	.350	.006	-.006	
Estado civil del representante	.596	.053	.049	1,000	-.105	.015	.596	.141	.819	.075	.141	-.267	.306	.333	.403	.422	.080	-.095	-.494	.638	.596	.536	.144	.326	.492	.458	.458	-.277	-.268	-.277	-.277	-.338	.141	.141	-.364	.364	
Profesion del representante	-.095	.395	.818	-.105	1,000	.767	-.065	.149	-.230	-.559	.149	.395	-.294	-.390	-.295	-.217	-.042	-.193	.149	-.422	-.395	-.445	-.533	-.570	-.458	-.454	-.454	.000	.020	.000	.000	.040	-.523	.149	.337	-.337	
Ocupación del representante	-.048	.277	.819	.015	.767	1,000	-.046	.105	-.269	-.784	.105	.277	-.169	-.274	-.207	-.152	.059	-.136	.028	-.296	-.277	-.312	-.374	-.400	-.320	-.319	-.319	-.320	-.318	-.320	-.320	-.310	.105	.105	.237	-.237	
Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	1,000	.082	.018	.596	-.095	-.048	1,000	.031	.796	.349	.031	.082	.213	-.014	.202	.245	.018	-.040	-.109	.006	.164	-.093	-.111	-.118	-.095	-.094	-.094	.142	.152	.142	.142	.159	.031	-.436	-.193	.193	
Formalidad de las Mpes	.031	.378	.350	.141	.149	.105	.031	1,000	-.366	-.134	-.071	-.189	.136	.186	.141	.104	-.040	.092	-.288	.202	.189	.213	-.510	-.366	.218	.217	.217	-.327	-.207	-.327	-.327	-.365	-.071	-.071	-.161	.161	
Numero de Trabajadores permanentes	.796	-.194	-.158	.819	-.230	-.269	.796	-.366	1,000	.456	.000	.000	.214	.053	.206	.228	.000	.000	-.183	.074	.194	.000	.261	.218	.000	.000	.000	.186	.145	.186	.186	.197	.000	.000	-.206	.206	
Numero de Trabajadores eventuales	.349	-.354	-.404	.075	-.559	-.784	.349	-.134	.456	1,000	-.134	.000	.351	.058	.075	.194	-.075	.173	.134	.108	.354	.025	.236	.191	.068	.056	.056	.408	.405	.408	.408	.395	-.134	-.134	-.302	.302	
Motivos de Formación	.031	.378	-.113	.141	.149	.105	.031	-.071	.000	-.134	1,000	.378	-.496	-.280	-.161	.104	-.645	-.947	.290	-.014	-.378	-.186	-.127	.017	-.327	-.344	-.344	-.327	-.348	-.327	-.327	-.365	-.071	-.071	-.161	.161	
Financiamiento de actividad productiva	.082	.400	.191	-.267	.395	.277	.082	-.189	.000	.378	1,000	.1000	-.718	-.586	-.746	-.548	-.426	-.499	.378	-.724	-.700	-.809	-.337	-.495	-.886	-.911	-.911	.000	.000	.102	-.189	-.169	-.167	-.167	.167		
Financiamiento de terceros	.213	-.552	.012	.306	-.204	-.189	.213	.136	.214	.351	-.490	-.718	1,000	.758	.703	.744	.430	.865	-.318	.469	.801	.470	.242	.303	.622	.654	.654	.303	.331	.303	.303	.146	.136	.136	.041	-.041	
Tasa de Interés	-.014	-.411	-.197	.333	-.390	-.274	-.014	.186	.853	.059	-.280	-.986	.758	1,000	.771	.631	.368	.412	-.342	.758	.740	.804	.333	.511	.854	.899	.899	-.016	.008	-.016	-.016	-.134	.186	.186	.070	-.070	
Entidades no bancarias	.202	-.107	.049	.403	-.207	.202	.202	.141	.206	.075	-.161	-.746	.703	.771	1,000	.860	.250	.206	-.494	.577	.586	.593	.252	.398	.848	.880	.880	.031	.031	.031	-.092	.141	.141	-.193	.193		
Tasa de Interés de Entidades no bancarias	.245	-.196	.036	.422	-.217	.245	.104	.238	.194	.104	-.548	.744	.631	.860	1,000	.058	.153	.363	.469	.548	.394	.185	.346	.185	.346	.475	.500	.500	.136	.154	.136	.136	.064	.104	.104	-.142	.142
Prestamista o usuario	.018	-.107	.110	.080	-.042	.059	.018	-.040	.000	-.075	-.645	-.426	.430	.368	.250	.858	1,000	.638	.141	.236	.426	.345	.359	.298	.431	.439	.439	.123	.122	.123	.123	.119	-.040	-.040	.250	-.250	
Tasas de Interés de usuarios	-.040	-.499	.096	-.085	-.193	-.136	-.040	.092	.000	.173	-.947	-.499	.695	.412	.306	.153	.638	1,000	-.323	.088	.489	.241	.165	.061	.423	.445	.445	.423	.423	.423	.423	.378	.092	.092	.208	-.208	
Otras entidades	-.109	.094	-.144	-.494	.149	.026	-.109	-.286	-.183	.134	.250	.378	-.318	-.342	-.100	-.323	1,000	-.382	-.378	-.445	.064	-.060	-.491	-.479	-.479	.055	.019	.055	.055	.125	-.286	-.286	.262	-.262	.276		
Obtención de facilidades para la obtención del crédito	.006	-.152	-.241	.638	-.422	.006	.202	.074	.100	-.014	-.724	.469	.758	.577	.469	.288	.202	.862	1,000	.014	.839	.868	.360	.622	.824	.824	-.286	-.286	-.286	-.286	.364	.202	.202	.276	-.276		
Los créditos fueron a montos solicitados	.164	-.400	-.109	.596	-.395	-.277	.164	.189	.194	.354	-.378	-.700	.801	.740	.586	.548	.426	.499	-.378	.839	1,000	.808	.337	.495	.868	.852	.852	.000	.025	.000	.000	-.102	.189	.189	-.213	.213	
Monto promedio de Crédito solicitado	-.093	-.176	-.238	.536	-.445	-.312	-.093	.213	.000	.025	-.186	-.809	.470	.804	.593	.394	.345	.241	-.445	.868	.809	1,000	.379	.615	.875	.863	.863	-.244	-.224	-.244	-.244	-.307	.213	.213	-.195	.195	
Tiempo de Crédito solicitado	-.111	-.337	-.533	.144	-.533	-.374	-.111	-.510	.261	.238	-.127	-.337	.242	.333	.252	.165	.359	.165	.064	.360	.337	.379	1,000	.941	.389	.387	.387	.000	-.067	.000	.000	-.034	.255	.255	.144	-.144	
Inversión del credito financiero obtenido	-.118	-.293	-.543	.326	-.570	-.400	-.118	-.366	.218	.191	.017	-.495	.303	.511	.398	.346	.298	.091	-.060	.622	.495	.615	.841	1,000	.598	.591	.591	-.117	-.169	-.117	-.117	-.187	.272	.272	.038	-.038	
Capacitación para el otorgamiento de crédito	-.095	-.289	-.204	.492	-.456	-.320	-.095	.218	.000	.068	-.327	-.868	.622	.854	.846	.475	.431	.423	-.491	.924	.866	.875	.389	.598	1,000	.995	.995	-.111	-.088	-.111	-.111	-.205	.218	.218	-.123	.123	
Cantidad de cursos de capacitación	-.094	-.317	-.206	.458	-.454	-.319	-.094	.217	.000	.056	-.344	-.911	.854	.899	.880	.500	.439	.445	-.479	.905	.852	.863	.387	.591	.895	1,000	1,000	-.092	-.066	-.092	-.092	-.189	.217	.217	-.080	.080	
Tipos de cursos en los que se capacito	-.094	-.317	-.206	.458	-.454	-.319	-.094	.217	.000	.056	-.344	-.911	.854	.899	.880	.500	.439	.445	-.479	.905	.852	.863	.387	.591	.895	1,000	1,000	-.092	-.066	-.092	-.092	-.189	.217	.217	-.080	.080	
Personal de su empresa ha tenido capacitación	.142	-.289	-.047	-.277	.000	-.320	.142	-.327	.000	.303	-.016	.331	.136	.123	.423	.055	-.286	.000	-.244	.000	-.117	-.111	-.092	-.092	1,000	.992	1,000	.992	.992	.992	.992	.992	-.327	-.327	.492	-.492	
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	.152	-.249	-.003	-.268	.020	-.318	.152	-.207	.145	.405	-.348	-.025	.331	.008	.350	.154	.122	.450	.019	-.270	.025	-.224	-.067	-.169	-.066	-.066	-.066	.992	1,000	.992	.992	.992	-.348	-.348	.469	-.469	
Capacitación como empresario es una inversión	.142	-.289	-.047	-.277	.000	-.320	.142	-.327	.000	.303	-.016	.331	.136	.123	.423	.055	-.286	.000	-.244	.000	-.117	-.111	-.092	-.092	1,000	.992	1,000	.992	1,000	.992	.992	.992	-.327	-.327	.492	-.492	
Capacitación de su personal es relevante	.142	-.289	-.047	-.277	.000	-.320	.142	-.327	.000	.303	-.016	.331	.136	.123	.423	.055	-.286	.000	-.244	.000	-.117	-.111	-.092	-.092	1,000	.992	1,000	.992	1,000	.992	.992	.992	-.327	-.327	.492	-.492	
Temas de capacitación de sus trabajadores	.159	-.203	-.039	-.336	.040	-.310	.159	-.365	.197	.395	-.365	.102	.146	-.134	-.092	-.068	.119	.378	.125	-.364	-.102	-.307	-.034	-.187	-.205	-.189	-.189	.967	.953	.967	.967	1,000	-.365	-.365	.476	-.476	
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	.031	-.189	-.422	.141	-.523	.105	.031	-.071	.000	-.134	-.071	-.189	.136	.186	.141	.104	-.040	.092	-.288	.202	.189	.213	.295	.272	.218	.217	.21										

22 : Facilidades

Visible: 36 de

	Edad	Sexo	Grado	Estado_civil	Profesión	Ocupación	Tiempo_trabajo	Formalidad	Trabajado_res_permanentes	Trabajado_res_eventuales	Formación	Financiamiento	Financiamiento_terceros	Tasa
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...	Financiamiento Propio	No realiza f...	No realiza f...
2	De 31 a 50	Femenino	Superior Universitaria Inc...	Soltero	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener...	Financiamiento Propio	No realiza f...	No realiza f...
3	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Co...	Conviviente	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Subsist...	Financiamiento de T...	Banco de ...	De 2,1% a ...
4	De 31 a 50	Femenino	Superior Universitaria Co...	Conviviente	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener...	Financiamiento Propio	No realiza f...	No realiza f...
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...	Financiamiento Propio	No realiza f...	No realiza f...
6	De 51 a mas	Femenino	Superio no Universitaria ...	Conviviente	Otros	No precisa	De 11 a 20...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener...	Financiamiento de T...	Otros	De 2,1% a ...
7	De 31 a 50	Masculino	Superio no Universitaria ...	Conviviente	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener...	Financiamiento Propio	No realiza f...	No realiza f...
8	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Inc...	Casado	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener...	Financiamiento de T...	Cajas o Fi...	De 0,1% a ...
9	De 31 a 50	Femenino	Superio no Universitaria ...	Conviviente	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener...	Financiamiento Propio	No realiza f...	No realiza f...
10	De 31 a 50	Masculino	Superio no Universitaria ...	Conviviente	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Informal	De 1 a 3	De 1 a 3	Obtener...	Financiamiento Propio	No realiza f...	No realiza f...
11	De 31 a 50	Masculino	Superio no Universitaria ...	Casado	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener...	Financiamiento de T...	Banco Con...	De 0,1% a ...
12	De 18 a 30	Femenino	Superio no Universitaria ...	Conviviente	Otros	No precisa	De 1 a 5 a...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener...	Financiamiento Propio	No realiza f...	No realiza f...
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...	Financiamiento Propio	No realiza f...	No realiza f...
14	De 18 a 30	Femenino	Superior Universitaria Co...	Soltero	Otros	No precisa	De 1 a 5 a...	Formal	De 1 a 3	De 1 a 3	Obtener...	Financiamiento de T...	Banco Inte...	De 0,1% a ...
15	De 31 a 50	Femenino	Superior Universitaria Co...	Conviviente	Contador	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener...	Financiamiento Propio	No realiza f...	No realiza f...

22 : Facilidades

Visible: 36 de 36 variabl

	Entidades_no_bancarias	Tasa_no_bancaria	Pres_amista_u.	Tasa_usuario	Otras_entidades	Facilidades	Monto_solicitado.	Monto_Promedio	Tiempo_credito	Inversión_credito	Capacitación_credito	Cantidad_cursos	Tipo_curso	Personal_capa.	Cantidad_capacitación
1	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	No	No hubo c...
2	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades Banc...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o ...	Si	Dos	Manejo empresarial	No	No hubo c...
3	Ninguno	No realiza f...	Si	20%	Ninguno	Prestamistas U...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Programa de Capa...	Si	Uno	Inversión del crédit...	Si	1 curso
4	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...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	No	No hubo c...
5	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...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	Si	1 curso
6	Ninguno	No realiza f...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades no B...	No	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o ...	Si	Uno	Inversión del crédit...	No	No hubo c...
7	No realiza f...	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	No	No hubo c...
8	Caja Arequ...	De 0,1% a ...	No	Ninguno	Ninguno	Entidades no B...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o ...	Si	Uno	Inversión del crédit...	Si	1 curso
9	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	No realizo f...	No realiza finan...	No	No realizo f...	Corto Plazo	Capital de trabajo	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	No	No hubo c...
10	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	No realizo f...	No realiza finan...	No	No realizo f...	Corto Plazo	Capital de trabajo	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	Si	2 cursos
11	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	No realizo f...	Entidades Banc...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o ...	Si	Uno	Inversión del crédit...	No	No hubo c...
12	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...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	Si	1 curso
13	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...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	No	No hubo c...
14	Caja Piura	De 2,1% a ...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades Banc...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o ...	Si	Uno	Inversión del crédit...	No	No hubo c...
15	No realiza f...	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	Si	1 curso

22 : Facilidades

	 Cantidad capacitación	 Capacitación invers	 Capacitación relevante	 Temas capacitación	 Financiamiento rentabili.	 Capacitación rentabilida	 Rentabilidad	 Rentabilidad disminuido
1	No hubo c...	No	No	No hubo c...	Si	Si	Si	No
2	No hubo c...	No	No	No hubo c...	Si	Si	No	Si
3	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
4	No hubo c...	No	No	No hubo c...	Si	Si	No	Si
5	1 curso	Si	Si	Prestación...	No	Si	Si	No
6	No hubo c...	No	No	No hubo c...	Si	Si	Si	No
7	No hubo c...	No	No	No hubo c...	Si	Si	No	Si
8	1 curso	Si	Si	Otros	Si	Si	Si	No
9	No hubo c...	No	No	No hubo c...	Si	Si	Si	No
10	2 cursos	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
11	No hubo c...	No	No	No hubo c...	Si	Si	Si	No
12	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	No	Si	No
13	No hubo c...	No	No	No hubo c...	Si	Si	Si	No
14	No hubo c...	No	No	No hubo c...	Si	Si	No	Si
15	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No