

---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016.

**Tesis para optar el título profesional de  
Contador Público**

**AUTORA**

Bach. Chuyo Ríos, Lorena

**ASESOR**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez, Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2016**

## **Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de computo, del distrito de Callería, 2016”

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS**

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

**Presidente**

.....  
Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO

**Secretario**

.....  
Mg. CPCC. Percy Lorenzo Díaz Odicio

**Miembro**

.....  
Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez

**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar quiero agradecer a nuestro magnifico creador Jehová Dios por darme la vida y seguir adelante con esta meta que me tracé, en segundo lugar a las personas que más quiero en el mundo que son mis padres Alfonso Pedro Chuyo Poémape y Rosario Ríos Bazalar, mis hermanos Didiana Paola y Luis Manuel porque forman parte de mi vida y son el apoyo que me sostiene para seguir creciendo como persona.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, muchas gracias por su apoyo y enseñanza.

## **DEDICATORIA**

Dedico este presente trabajo de investigación a las personas que más quiero en el mundo y que estuvieron dispuestos a apoyarme en todo momento en que los necesite. Con todo cariño esta tesis se la dedico a ustedes:

Papá Alfonso

Mamá Rosario

Hermana Didiana

Hermano Luis

Gracias por todo.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo del distrito de Callería del periodo 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 80% es masculino y el 40% tiene secundaria completa.

Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 50% no tienen trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 35% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. **Respecto a la capacitación:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 35% si recibió capacitación y el 40% recibió un sólo curso de capacitación. **Respecto a la Rentabilidad:** el 95% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 40% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 60% afirmó que el año 2016 fue mejor que el año anterior:

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

## **ABSTRACT**

The present research had as general objective, describe the main characteristics of financing, training and profitability of Mses. trade, item materials Callería District computing sector. The research was descriptive , to carry out a population sample of 20 micro, who were administered a questionnaire of 32 questions , using the technique of the survey, the following results were chosen : For entrepreneurs and MSEs : those surveyed stated that : 100% of respondents are adults , 80% are male and 40 % have completed high school.

Also, the main characteristics of MSEs of the study area are: 100 % say they have more than 03 years in business and 50% have casual workers. Regarding funding: Employers surveyed stated that: 65% are financed his business with third-party loans and 35% was invested in improving and / or expanding their premises. Regarding training: Employers surveyed indicated that: 30 % received training before granting loans, 35% if received training and 40 % received a single training course. Regarding Yield: 95 % say that the credit extended has improved their business, 40 % said that the training improved the profitability of firms and 60% stated that 2016 was better than the previous year:

Keywords: Funding, training, profitability, MSEs.

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>1. Título de la tesis</b> .....	i
<b>2. Hoja de firma del jurado y asesor</b> .....	ii
<b>3. Agradecimiento</b> .....	iii
<b>4. Dedicatoria</b> .....	iv
<b>5. Resumen</b> .....	v
<b>6. Abstract</b> .....	vi
<b>7. Contenido</b> .....	vii
<b>8. Índice de Tablas y Gráficos</b> .....	xi
<b>9. Índice de Cuadros</b> .....	xiii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	14
Enunciado del problema.....	14
Objetivo general.....	15
Objetivos específicos.....	15
Justificación de la investigación.....	16
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	16
2.1 Antecedentes.....	16
2.1.1. Internacional.....	16
2.1.2. Nacional.....	25
2.1.3. Regional.....	27
2.1.4. Local.....	28
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	28



2.2.1. Teorías del Financiamiento.....	28
2.2.2. Teorías de la Capacitación.....	30
2.2.3. Teorías de la rentabilidad.....	34
2.2.4. Teorías de las Micro y pequeñas empresas.....	35
2.3 Marco conceptual.....	36
2.3.1. Definiciones del Financiamiento.....	36
2.3.2. Definiciones del la Capacitación.....	36
2.3.3. Definiciones del la Rentabilidad.....	39
2.3.4. Definiciones de las Micro y pequeñas empresas.....	40
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>45</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	45
3.1.1. Cuantitativo.....	45
3.1.2. No Experimental.....	45
3.1.3. Transversal.....	45
3.1.4. Retrospectivo.....	46
3.1.5. Descriptivo.....	46
3.2 Población y muestra.....	46
3.2.1. Población.....	46
3.2.2. Muestra.....	46
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	47
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	52
3.4.1. Técnica.....	52
3.4.2. Instrumento.....	52

3.5 Plan de análisis.....	53
3.6 Matriz de consistencia.....	54
3.7 Principios Éticos.....	55
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>57</b>
4.1 Resultados.....	57
4.2. Análisis de los resultados .....	62
4.2.1 Respeto a los empresarios .....	62
4.2.2 Respeto a las características de las Mypes .....	62
4.2.3 Respeto al financiamiento .....	63
4.2.4 Respeto a la capacitación .....	64
4.2.5 Respeto a la rentabilidad.....	65
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>66</b>
5.1 Conclusiones.....	66
5.2 Recomendaciones.....	67
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>68</b>
6.1 Referencias bibliográficas.....	68
6.2. Anexos.....	71
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	71
6.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	76
6.2.3 Anexo 03: Matriz de covarianzas entre elementos.....	110
6.2.4. Anexo 04: Matriz de correlaciones entre elementos.....	112
6.2.5 Anexo 05: Alfa de Cronbach.....	114
6.2.6. Anexo 06: Base de Datos.....	115

6.2.7. Anexo 07: Declaración Jurada ..... 116

## Índice de tablas y gráficos

	<b>Pág.</b>
Tabla y gráfico N° 01.....	76
Tabla y gráfico N° 02.....	77
Tabla y gráfico N° 03.....	78
Tabla y gráfico N° 04.....	79
Tabla y gráfico N° 05.....	80
Tabla y gráfico N° 06.....	81
Tabla y gráfico N° 07.....	82
Tabla y gráfico N° 08.....	83
Tabla y gráfico N° 09.....	84
Tabla y gráfico N° 10.....	85
Tabla y gráfico N° 11.....	86
Tabla y gráfico N° 12.....	87
Tabla y gráfico N° 13.....	88
Tabla y gráfico N° 14.....	89
Tabla y gráfico N° 15.....	90
Tabla y gráfico N° 16.....	91
Tabla y gráfico N° 17.....	92
Tabla y gráfico N° 18.....	93
Tabla y gráfico N° 19.....	94
Tabla y gráfico N° 20.....	95
Tabla y gráfico N° 21.....	96

Tabla y gráfico N° 22.....	97
Tabla y gráfico N° 23.....	98
Tabla y gráfico N° 24.....	99
Tabla y gráfico N° 25.....	100
Tabla y gráfico N° 26.....	101
Tabla y gráfico N° 27.....	102
Tabla y gráfico N° 28.....	103
Tabla y gráfico N° 29.....	104
Tabla y gráfico N° 30.....	105
Tabla y gráfico N° 31.....	106
Tabla y gráfico N° 32.....	107
Tabla y gráfico N° 33.....	108
Tabla y gráfico N° 34.....	109

## Índice de Cuadros

	<b>Pág.</b>
Cuadro 01.....	47
Cuadro 02.....	48
Cuadro 03.....	49
Cuadro 04.....	50
Cuadro 05.....	51
Cuadro 06.....	52

## **I. INTRODUCCIÓN**

El presente proyecto de investigación tiene como tema principal la Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubros materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016.

Ya que dentro de nuestro país lo que prevalece en su gran mayoría son las micros y pequeñas empresas, en el presente proyecto se desarrollara el planeamiento del problema de investigación como también los objetivos generales y específicos.

En este proyecto se brindara información sobre antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales de qué manera se vienen desarrollando a nivel internacional como también dentro de nuestro país. Además en la metodología se dará a conocer el tipo y nivel de investigación con la cual se desarrolló el presente proyecto, cuantas muestras se utilizó, que técnica se utilizó.

Callería es un distrito que está creciendo y existen muchos establecimientos de negocios conocidas como MYPE del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del periodo 2016.

### **Enunciado del problema:**

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

**¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo del distrito de Callería, periodo 2016?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos lo siguiente:

**Objetivo general**

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, período 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, nos planteamos los siguientes:

**Objetivos específicos**

- ✚ Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio, 2016.
- ✚ Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio, 2016.
- ✚ Describir las principales características del financiamiento de la MYPE del ámbito de estudio, 2016.
- ✚ Describir las principales características de la capacitación de la MYPE del ámbito de estudio, 2016.
- ✚ Describir las principales características de la rentabilidad de la MYPE del ámbito de estudio, 2016.



## **Justificación de la investigación**

Finalmente, esta investigación se justificó, porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, ubicadas en el distrito de Callería; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento con las Mypes, así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio. Finalmente, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes:**

#### **2.1.1 Internacionales:**

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación en este caso las Mypes.

Second A. (1994), en un artículo de la página Second Annual Report titulado: *El rol de las Pymes en Europa* comenta que la pequeña y mediana empresa (conocida también por el acrónimo PYME, lexicalizado

como pyme) es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal.

A nivel mundial las MYPES según especialistas estiman que existen alrededor de 500 millones de microempresas en el mundo y cada uno de ellos necesita un promedio de US\$ 500 al año para iniciar sus operaciones, pero sus activos rara vez exceden los US\$ 1000 y son conducidas por personas que solo tienen primaria completa, y se dice que existen 2 empresarios varones y 1 mujeres.

En Europa las Pymes no son agentes marginales ni de baja productividad. En 1993, había 17 millones de Pymes en la CE (después de 1993 Unión Europea – UE-), pero sólo 12.000 grandes empresas con más de 500 empleados. Por cada 1000 habitantes, había casi 50 empresas. En el

período 1987-92, el número de Pymes se incrementó aproximadamente en 1,5 millones de empresas (un 9%), mientras que el total de la población creció sólo un 2,5%. En 1993, las Pymes proveyeron 67 millones de puestos de trabajo; 2,6 millones de puestos nuevos con respecto a 1988. De estos 67 millones de puestos, alrededor de 30 millones son provistos por firmas que tienen menos de 10 empleados.

Entre 1988 y 1993, las Pymes crearon y mantuvieron puestos de trabajo mientras que las grandes firmas no fueron capaces de mantener el número de empleados. Esta evidencia es particularmente clara para los países mediterráneos donde hay 65 empresas cada 1000 habitantes, mientras que en otros estados miembros esta proporción es inferior a 40.

Suarez. C (2013), en un artículo UNIR Universidad Virtual Titulo: *Economía asiática y demás aspectos de los Nics asiáticos, su crecimiento y desarrollo* hace mención que en Asia el desarrollo alcanzado y la velocidad en que lo hicieron es digna de ser tomada en cuenta.

En algunos países asiáticos como Japón o Corea que lideran a los NIC's asiáticos, su economía está centrada en grandes empresas como Toyota, Mitsubishi, Casio, etc., mas en Taiwán está centrada en la pequeña y mediana empresa, pyme que emplea a menos de 200 personas. En Taiwán la pyme representa el 97,8% del número total de empresas, debemos tomar en cuenta que al igual que en Taiwán, todos los NIC's asiáticos tuvieron como primer hito de su desarrollo una reforma agraria, y el uso de estrategias adecuadas para el desarrollo de las pymes, el gobierno juega un

papel importantísimo, puesto que es la que promueve la tecnología, el retorno de los taiwaneses que fueron a estudiar al extranjero y creen su propia pyme, pero no hay duda que la inversión más importante que el gobierno hizo, fue la diversificación primero, y mejorar posteriormente la educación que fue la que hizo que hubiera mano de obra barata en sus inicios, hoy en día el precio de ésta es tan elevado que están obligando a las a las empresas taiwanesas como la de los demás NIC's asiáticos a emigrar al extranjero en busca de mano de obra barata, con lo que promueven el desarrollo de estos nuevos países, o a importar trabajadores extranjeros, el desempleo en Taiwán es de apenas un tres por ciento además hay estabilidad de inflación y para negociar, además hay promoción por el estado para la infraestructura, transporte, energía, también debemos tener en cuenta el rechazo de los taiwaneses a pertenecer a otra empresa sino mas bien a ser empresarios.

Drago. T (2008), en un artículo *Las Pymes impulsan el desarrollo del Sur* comenta lo siguiente que el desarrollo económico en África y América Latina está recibiendo un fuerte impulso de las pequeñas y medianas empresas (pymes), tanto de las constituidas en sus países como de las españolas que expanden su actividad a sus territorios.

Un ejemplo son los negocios de las españolas Islas Canarias, ubicadas frente a la costa occidental de África. Más de 160 pymes del archipiélago se han establecido al vecino continente y exportan hacia el mismo 240 millones de euros anuales, según datos de la Cámara de Comercio de

Santa Cruz de Tenerife, capital canaria. Las pymes canarias comercian en 44 de los 55 países de África, en un sector en dinámica expansión. En 2011, por ejemplo, exportaron 20 por ciento más que en 2010, con un total de 16.317 operaciones.

Una alianza estratégica de las pymes de África e Iberoamérica es vital para enfrentar la actual crisis global, señaló a IPS el catedrático Francisco Javier Martínez García, director de la española Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de las Pymes, con presencia en varios países latinoamericanos.

Daude. Ch (2013), en un artículo *Políticas de PYMES en América Latina* la pymes de América Latina pueden ser un factor clave para aumentar el crecimiento potencial en América Latina y hacerlo más inclusivo. Las pymes de la región representan casi 67% del empleo en la región, pero su contribución al PIB es muy inferior. Esto muestra las grandes deficiencias que existen en términos de productividad. De hecho, mientras que en los países OCDE las pymes alcanzan entre niveles de entre 70% (las pequeñas) y 80% (las empresas medianas) de la productividad laboral de las empresas grandes, en América Latina estas brechas son mucho mayores. Claramente, parte de las brechas se explican por el autoempleo y las microempresas que representan en muchos casos estrategias de supervivencia frente a la falta de empleo más que opciones empresariales genuinas. Sin embargo, incluso las empresas pequeñas no alcanzan 30% de la productividad laboral de las grandes en América

Latina, y las medianas se sitúan por debajo de 50%. De manera similar, mientras que en Europa la fracción de pymes exportadoras llega a 40%, en América Latina solamente exporta (directa o indirectamente) una empresa cada diez.

Horacio. R (2013), en un artículo *Las PyMES en el desarrollo de la economía argentina* En el ámbito sudamericano Colombia en cuanto al desarrollo sectorial de la PYME, se observa la gran concentración de la industria en aquellos segmentos basados en el aprovechamiento de los recursos naturales, tanto de origen agropecuario como minero. Este grupo de sectores representa el 71% de la producción industrial. Si excluimos la refinación de petróleo y la industria petroquímica, la manufactura basada en el aprovechamiento de los recursos naturales representa aproximadamente el 60% del total industrial.

Los principales sectores son: Alimentos, Cuero y Calzado, Muebles y Madera, Textil y Confecciones, Artes Gráficas, Plástico y Químico, Metalúrgico y Metalmecánico, Autopartes y Minerales no Metálicos. En el comercio, los establecimientos con más de 20 trabajadores totalizaban 3.832, ocupaban a 215.818 personas y realizaban ventas por 40.2 billones de pesos. Los micros negocios con no más de 10 trabajadores eran 558.000, generaban 556.775 empleos y registraban ventas de 8 billones de pesos.

Además las PYMES participan en las exportaciones, dentro de este sector las más pequeñas registraron el mayor crecimiento exportador. Las

PYME más pequeñas tuvieron el mayor crecimiento exportador en 2001, mientras que las más grandes del grupo fueron las de menor crecimiento. Así mismo en Honduras las MYPES, es un sector económico que por su contribución a la producción y su importante aporte como fuente de empleo e ingreso al país, ha cobrado mucha importancia en las últimas décadas. Sin embargo, a pesar de su relevante papel en la economía, el sector no cuenta con el apoyo necesario para su fortalecimiento, situación por la cual la PYME opera dentro de un entorno que lejos de promocionar su desarrollo, limita sus oportunidades de la MIPYME, a través de su proceso o integrado y coordinado de promoción y fomento al sector, con el objeto de fortalecer su productividad.

Es necesario brindarle apoyo a fin de crear una capacidad competitiva que le permite insertarse a una economía globalizada en condiciones más favorables.

Argentina cuenta con más de 650.000 PYME, que representan el 99.6% del total de unidades económicas y aportan casi el 70% del empleo, el 50% de las ventas y más del 30% del valor agregado. Desempeño que fue logrado a pesar de que en más de un período de la historia económica del siglo XX las políticas implementadas atentaron contra la industria nacional en general y contra las empresas de menor dimensión en particular.

Un nuevo período se abrió a partir del 2003. En el marco de una política macroeconómica orientada a reconstituir el tejido productivo, para asegurar la generación de empleo de calidad, las Pymes, haciendo gala de

esas ventajas comparativas asociadas a la flexibilidad y adaptabilidad a los cambios, han venido mostrando una excelente performance.

A esas políticas básicas se ha sumado con más énfasis desde el inicio de la crisis internacional un conjunto de políticas sectoriales, donde se destaca la defensa del mercado interno y el apoyo a los sectores más sensibles y relevantes, ante la competencia desleal de un mercado externo sobre ofertado por la crisis internacional.

Santander C. Hispano (2013), en un artículo *Las Pymes en Bolivia* Las Pymes en Bolivia tiene acceso al crédito en el sector financiero del país particularmente cooperativas y bancos con créditos blandos.

En los últimos 5 años se ha evidenciado un crecimiento de cartera y número de clientes en el sector financiero particularmente en las Cooperativas, Banco Sol y los Andes.

Este segmento podemos afirmar que también es Gestionable, así lo demuestra la decreciente evolución de la mora, la cual está 10 puntos por debajo de la mora del sistema bancario tradicional.

La cartera Pymes en el sector financiero ha crecido en 16.3 millones de dólares desde el 2003 al 2005 participando ahora con más del 15% de la cartera comercial del sector financiero. El 25% de la cartera Pymes está concentrada en comercio mayor y menor.

Las Pymes para Chile pueden ser una fuente importante de empleo. Entregan el 80% del empleo, según Chile Emprende. Entrega el 70% de



los ingresos de los hogares chilenos. Aportan al 18% Ventas Totales del País (PIB).

Es el inicio de nuevos negocios, desarrollando el emprendimiento del país. Es una forma para la superación de la pobreza. Las Pymes representan una fuente importante de innovación. Los problemas de las PYME es el Acceso al financiamiento Créditos Informalidad en los empleos (previsión, contratos, etc.) .Baja inversión en la capacitación de sus empleados. La gestión y falta de asociación. No tienen estructura organizada. Son proveedores de empresas más grandes.

En costa rica La CCSS (Caja Costarricense del Seguro Social), considera pymes a las microempresas, pequeñas y medianas empresas, las cuales a marzo de 2009 representaban el 97,8% de las empresas, la mayoría de estas se encuentran en el sector del comercio y de los servicio.

En México, las mí pymes constituyen el 90% de las empresas, el 42% del empleo, y contribuyen con un 23% del PIB. Están definidas por el número de empleados con los que cuenta la empresa. En el artículo 3 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del año 2002, se establecieron los siguientes parámetros:

En Venezuela Según el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social de 2008, la denomina como Pequeña y Mediana Industria (PYMI), y establece el siguiente esquema:

También, el decreto establece el concepto de Unidad de Propiedad Social, siendo estas agrupaciones de carácter social y participativo, tales como: las cooperativas, consejos comunales, unidades productivas familiares y cualquier otra forma de asociación que surja en el seno de la comunidad, cuyo objetivo es la realización de cualquier tipo de actividad económica productiva, financiera o comercial lícita, a través del trabajo planificado, coordinado y voluntario, como expresión de conciencia y compromiso al servicio del pueblo, contribuyendo al desarrollo comunal, donde prevalezca el beneficio colectivo sobre la producción de capital y distribución de beneficios de sus miembros, incidiendo positivamente en el desarrollo sustentable de las comunidades.

### **2.1.2 Nacionales:**

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos la región de Ucayali, que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Vigil Lazo Y. (2005), en un artículo *Formación, crecimiento y proyección de las MyPES (Perú)* En el Perú 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.

Según un estudio realizado por el gobierno regional del departamento de San Martín, existe falta de continuidad en la demanda, lo que afecta al plan de producción de productos y de ventas. Es que las ventas de la MYPE son, por lo general, por periodos cíclicos y muchas de sus operaciones son al crédito.

La competencia también detiene el crecimiento de la MYPE ya que en el Perú lamentablemente se le considera a los productos importados como de mejor calidad solo por el hecho de ser extranjeros y se le da mínima importancia al producto peruano, aunque se realizan diversas campañas para apoyar a lo compatriotas emprendedores.

La falta de apoyo de parte del sistema bancario es un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos.

El Estado debe tomar un rol protagónico en la búsqueda del crecimiento, se debe buscar la modernización tecnológica al alcance de la MYPE para aumentar la productividad, rentabilidad y la integración comercial.

La MYPE tiene protagonismo en el mercado regional, en todas las regionales peruanas supera en 99% de presencia en el mercado debido a que la mediana y gran empresa aún se encuentran centralizadas en Lima, estas no se pueden adaptar a otros mercados debido a las fuertes inversiones que hacen en su producción ya especializada en cierto mercado. La falta de participación de la mediana y gran empresa perjudica a la MYPE ya que reduce sus posibilidades de articulación y desarrollo. Lo único que podría lograr que la MYPE tenga un futuro crecimiento sería lograr que los micro y pequeños empresarios informales tomen conciencia de los beneficios que le traería la formalidad y además que se estimule a las empresas a tomar retos de competitividad, productividad y ampliación del mercado, se sabe que es un riesgo, pero si no se intenta nunca se va a lograr al desarrollo esperado por todos.

### **2.1.3 Regionales:**

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en la región de Ucayali, menos la Provincia de Coronel Portillo; donde se hayan utilizado la misma variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Oroche M. T. (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería-Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo, periodo 2011-2012”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las

Mypes del sector comercio-rubro librerías, del distrito de Callería - Pucallpa, provincia de Coronel Portillo periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 87.5% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son del sexo masculino, el 62.5% tiene universidad completa.

#### **2.1.4 Locales:**

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en la provincia de Callería que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1 Teoría del financiamiento:**

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología Consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario.

La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos

anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad.

Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

### **2.2.2 Teoría de la Capacitación**

Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir

observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.

"Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" Chacaltana, nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para



explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no

sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*schoolingmodels*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*post schooling*). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994). La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia.

Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

### **2.2.3 Teorías de la Rentabilidad**

Según Ferruz (25), la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

#### **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz**

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el Máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad

actualizada esperada Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963), surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

#### **2.2.4 Teorías de las MYPE:**

Según el Art.2 de la ley 28015 (2003) la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la

legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otra parte Villafuerte, María del Rosario (2009) nos dice que la Microy Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente.

La Ley MYPE te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1. Definiciones del Financiamiento:**

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

### **2.3.2. Definición de la Capacitación**

La capacitación está teniendo actualmente una importancia clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, cada

vez más se requiere de personal que conozca "lo último" en los aspectos relacionados con sus actividades diarias.

La capacitación consiste en una serie de actividades planeadas y basadas en las necesidades de la empresa que se orientan hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados que les permitan desarrollar sus actividades de manera eficiente.

Capacitar implica proporcionar al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales.

Una palabra muy utilizada cuando se habla de capacitación es "adiestramiento". Por adiestramiento entenderemos lo siguiente:

El adiestramiento busca desarrollar habilidades y destrezas de carácter preponderantemente físico, es decir, de la esfera psicomotriz.

El adiestramiento se imparte principalmente a obreros y empleados que manejan máquinas y equipos mediante un esfuerzo físico.

Fíjate en que el concepto de capacitación incluye al de adiestramiento, pero tiene un significado más amplio. En

general, se habla de capacitación cuando el trabajo tiene un contenido intelectual bastante importante. La capacitación es, además, una obligación laboral de la empresa.

### **Tipos de capacitación**

Para fines prácticos se acostumbra dividir la capacitación en tres grandes rubros:

#### **Capacitación para el trabajo**

Va dirigida al trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa.

Se divide a su vez en:

**Capacitación de pre ingreso.** Se hace con fines de selección y busca brindar al nuevo personal los conocimientos, habilidades o destrezas que necesita para el desempeño de su puesto.

**Inducción.** Es una serie de actividades que ayudan a integrar al candidato a su puesto, a su grupo, a su jefe y a la empresa, en general.

**Capacitación promocional.** Busca otorgar al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel jerárquico.

### 2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$$

Por ejemplo, si invertimos 100 y luego de un año la inversión nos generó utilidades de 30, aplicando la fórmula:  $(30 / 100) \times 100$ , podemos decir que la inversión nos dio una rentabilidad de 30% o, dicho en otras palabras, la inversión o capital tuvo un crecimiento del 30%.O, por ejemplo, si invertimos 100 en un activo y luego lo vendemos a 300, aplicando la fórmula:  $(300 -$



$100 / 100) \times 100$ , podemos decir que la inversión nos dio una rentabilidad de 200% o, dicho en otras palabras, la inversión o capital tuvo una variación del 200%.

El término rentabilidad también es utilizado para determinar la relación que existe entre las utilidades de una empresa y diversos aspectos de ésta, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc.

En este caso, para hallar esta rentabilidad simplemente debemos dividir las utilidades entre el valor del aspecto que queremos analizar, y al resultado multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

Por ejemplo, si tenemos ventas por 120 y en el mismo periodo hemos obtenido utilidades por 30, aplicando la fórmula:  $(30 / 120) \times 100$ , podemos decir que la rentabilidad de la empresa con respecto a las ventas fue de 25% o, dicho en otras palabras, las utilidades de la empresa representaron el 25% de las ventas.

#### **2.3.4. Definición de las micros y pequeñas empresas:**

Según la ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa la MYPE son las unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier

forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes:

"El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector."

Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPES las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.

- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependén en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

### **IMPORTANCIA**

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.

- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

## **FORMALIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN**

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo tramite tedioso. Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Diseño de la investigación.

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

**M**  $\implies$  **O**

**Dónde:**

**M** = Muestra conformada por las Micros y pequeñas empresas encuestadas.

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

##### 3.1.1 Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### 3.1.2 No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados.

##### 3.1.3 Transversal

Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

### **3.1.4 Retrospectivo**

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basó en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador”.

### **3.1.5 Descriptivo**

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”.

## **3.2. Población y muestra**

### **3.2.1 Población.**

La población estará constituida por 20 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

### **3.2.2 Muestra.**

Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 20 Mypes.

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

<b>Variables</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo del distrito de Callería, periodo 2016.(Viable complementaria)	Son algunas características de los procedimientos y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal:  Sin instrucción  Primaria  Secundaria  Instituto   Universidad



Variables	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de los Propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, materiales de cómputo, del distrito de Callería, Periodo 2016. (viable complementaria)	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, materiales de cómputo, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, materiales de cómputo, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Nominal
			Especifica
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, materiales de cómputo, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Razón
			Un año
			Dos años
			Tres años
			Más de tres años
		Número de trabajadores	1
			6
			15
			16-20
			Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016.	Nominal
			Maximizar ganancias
Dar empleo a la familia			
Generar ingresos a la familia			
Otros: Especificar			

<b>Variables</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los Propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, materiales de cómputo, del distrito de Callería, Periodo 2016. (viable complementaria)	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, materiales de cómputo, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Solicitó crédito	Nominal
			Si
			No
		Recibió crédito	Nominal
			Si
			No
		Monto de crédito recibido	Cuantitativo: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal
			Bancario
			No bancario
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal
			Bancario
			No bancario
		Tasas de interese cobrados por el crédito	Cuantitativo: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal
			Si
			No
Crédito inoportuno	Nominal		
	Si		
	No		
Monto de crédito	Nominal		
Suficiente	Si		
	No		
Insuficiente	Si		
	No		
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal		
	Si		
	No		

<b>VARIABLES</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los Propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, Periodo 2016. (viable complementaria)	Son algunas características de los procedimientos y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, materiales de cómputo, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

<b>VARIABLES</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, materiales de computo, del distrito de Callería, Periodo 2016.(variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, materiales de cómputo, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especifica
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

<b>VARIABLES</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo del distrito de Callería del periodo 2016 (viable complementaria)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo del distrito de Callería del periodo 2016 de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

### **3.4. Técnicas e instrumentos.**

#### **3.4.1 Técnicas.**

En el recojo de la información de campo se utilizará la técnica de la encuesta

#### **3.4.2 Instrumentos.**

Para la recopilación de la información se utilizará un cuestionario de 32 preguntas cerradas.

### **3.5. Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.

### 3.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo del distrito de Callería, 2016.	<b>FORMULACIÓN</b>	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	Crédito. Monto del Crédito. Entidad financiera Tasa de interés. Oportunidad del crédito	<b>TIPO Y NIVEL</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>INSTRUMENTO</b>
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo del distrito de Callería, 2016?					Cuantitativo- Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las Mypes, del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería, 2016.
		<b>ESPECÍFICOS</b>		<b>DISEÑO</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>* Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.</li> <li>* Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.</li> <li>* Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.</li> </ul>	Mypes	Edad Sexo Grado de instrucción Giro del negocio Antigüedad de las Mypes Número de trabajadores Objetivo de las Mypes	No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).

### **3.7. Principios éticos.**

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

- **Respeto por las personas**

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

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

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



- **Beneficencia**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

- **Justicia**

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

#### IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.

##### 4.1 Resultados

##### 4.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

CUADRO N°1

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 100% (20) de los representantes legales o dueños son adultos.
<i>Sexo</i>	2	El 80% (16) son del sexo masculino y el 20% (4) del sexo femenino.
<i>Grado de instrucción</i>	3	El 40% (8) tiene secundaria completa, el 35% (7) secundaria incompleta, 10% (2) superior universitaria completa y el 15% (3) superior universitaria no completa.
<i>Estado civil</i>	4	El 30% (6) casado, 55% (11) conviviente y el 15% (3) divorciados.
<i>Profesión u ocupación</i>	5	El 10% (2) son Administradores y el 18 % (90) son técnicos en alguna profesión.

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (ver Anexo 02).

#### 4.1.2 Respecto a las Mypes (objetivo específico 2)

**CUADRO N°2**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
<i>Tiempo que se dedica al rubro</i>	6	El 100% (20) se dedica al negocio por más de 03 años.
<i>Formalidades de las Mypes</i>	7	El 100% (20) de la Mypes encuestadas son formales (inscritos en el Rus).
<i>Nro. De trabajadores Permanentes</i>	8	El 10% (2) no tiene ningún trabajador Permanente, el 15% (3) tiene 01 trabajador, el 25% (5) tiene 02 trabajadores, el 5%(1) tiene 03, el 45%(9) tiene más de 03 trabajadores.
<i>Nro. De trabajadores eventuales</i>	9	El 50% (10) no tienen ningún trabajador eventual, el 10% (2) tienen 01 trabajador eventual, el 15% (3) tiene 02 trabajadores eventuales, 25%(5) tiene 03 trabajadores.
<i>Motivo de formación de las Mypes.</i>	10	El 95% (19) se formó para obtener ganancias y el 5% (1) por subsistencia.

**Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver Anexo 02).**

### 4.1.3 Respecto al financiamiento (objetivo específico 3)

**CUADRO N°3**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
<i>Forma de financiamiento.</i>	11	El 100% (20) lo hacen con fondos de terceros.
<i>De qué sistema</i>	12	El 100% (20)* ha obtenido su crédito de entidades bancarias.
<i>Nombre de la institución Financiera</i>	13	El 55% (11) mediante otros no especificados y el 45% (9) lo obtuvo del Banco de Crédito.
<i>Entidad financiera que otorga facilidades</i>	14	El 75% (15)* indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 15% (3) los usureros y el 10% (2) no sabe precisar
<i>Plazo del crédito solicitado (año 2016)</i>	17	El 35% (7)* no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado y el 65% (13) a corto plazo.
<i>Veces que solicito crédito (año 2016)</i>	15	El 40%(8) no solicito crédito en dicho año, el 45%(9) una vez, el 10%(2) dos veces y un 5%(1) más de tres veces.
<i>En que invirtió el crédito</i>	21	El 45% (9) lo invirtió en capital de trabajo, 35% (7) en mejoramiento y/o Ampliación de local, 10% (2) en activos fijos, y el 10% (2) en otros.

**Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 17, 23, 27 (ver Anexo 02).**

\* A partir, de la tabla 12 hasta la tabla 27 se consideró 100% a los 12 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.

#### 4.1.4 Respecto a la capacitación (objetivo específico 4)

**CUADRO N°4**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	22	El 65% (13) no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, y el 35% (7) si lo recibió.
<i>Capacitaciones en los últimos dos años</i>	23	El 30% (6) no ha recibido curso de capacitación, 40% (8) un curso, 30% (6) dos cursos.
<i>Personal recibió Capacitación</i>	25	El 70% (14) no ha recibido y el 30% (6) no sabe precisar.
<i>La capacitación es una Inversión</i>	28	El 85% (17) considera que la capacitación como empresario es una inversión, 15% (3) cree que no lo es.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	29	El 90% (18) considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, y el 10% (2) no sabe precisar.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	30	El 85% (17) no sabe precisar y el 3% (15) en otros.

**Fuente: Tablas 22, 23, 25, 28, 29y 30 (ver Anexo 02).**

#### 4.1.5 Respecto a la rentabilidad (objetivo específico 5)

**CUADRO N° 05**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la Rentabilidad</i>	31	El 95% (19) cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa y el 5% (1) no sabe precisar.
<i>Capacitación mejoró la Rentabilidad</i>	32	El 40% (8) cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 45% (9) opina que no y el 15% (3) no sabe precisar.
<i>La rentabilidad mejoró los Dos últimos años.</i>	33	El 60% (12) afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 40% (8) no sabe precisar
<i>La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años</i>	34	El 60% (12) afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años, el 10% (2) no sabe precisar y el 30%(6) afirma que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 02 últimos años.

**Fuente: Tablas 31, 32, 33 y 34 (ver Anexo 02).**

## **4.2 Análisis de los resultados**

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

- a) De las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01) en un 100%; lo que concuerda con los resultados encontrados por Paredes (13), Espinoza (14), Arévalo (15) y Alvarado (16), donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas es de 48 años, 35 años, 40 años; 41 años y 45 – 60 años respectivamente.
- b) El 80% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por Paredes (13), Espinoza (14) y Alvarado (16), donde los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron del sexo masculino en 100%, 80% y 20%, respectivamente.
- c) El 35% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa, lo que contrasta con los resultados encontrados por Espinoza (14), Arévalo (15) y Alvarado (16), en donde los microempresarios estudiados: el 40% tienen grado de instrucción de educación superior universitaria, el 15% poseen superior universitaria y el 10% superior universitaria, respectivamente.

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

- a) El 100% de los microempresarios encuestados se dedican a la venta de Materiales de Computo hace más de 3 años. Estos resultados estarían

implicando que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Espinosa (14), Arévalo (15) y Alvarado (16), donde el 100%, 100% y 100% tienen más de tres años en el sector turismo, servicios y industrial, respectivamente.

- b) El 10% de las Mypes encuestadas no tiene trabajadores permanentes y el 50% tiene un trabajador eventual. Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, se encuentra una mezcla entre micro y pequeña empresa.

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

- a) El 100% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario (ver tabla N° 12); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Espinosa (14), Arévalo (15) y Alvarado (16), en donde el 100 %, 100% y 100% recibieron del sistema no bancario respectivamente.
- b) El 35% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación de local. Estos resultados contrastan de los encontrados por Paredes (13) que fue en capital de trabajo 45% y Alvarado (16) que también lo invirtieron en Capital de trabajo en un 35%.



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

- a) El 65% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. Esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores no necesariamente habrían utilizados los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz. Así mismo, estos resultados son parecidos a los encontrados por Arevalo(15) y Alvarado (16), donde el 65% y 35% de las Mypes estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- b) El 70% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación (ver tabla N° 29). Estos resultados son iguales a los resultados encontrados por Paredes (13) donde el 40% recibieron una capacitación.
- c) El 100% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en otros cursos no especificados (ver tabla N° 30). Estos resultados contrastan con los encontrados por Arévalo (15) y Alvarado (16), donde el 6% se capacitaron en Inversión del crédito financiero y el 17% en marketing empresarial.
- d) El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación. Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Espinosa (15), donde el 65% de las Mypes encuestadas, no capacitaron a su personal.

- e) El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla N° 34). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Espinosa (14) y Arévalo (15), donde el 68% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión y el 70% considera a la capacitación como inversión, respectivamente.
- f) El 90% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa.

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

- a) El 95% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Arévalo (15) donde 5% manifestaron que el crédito recibido no mejoro la rentabilidad empresarial.
- b) El 40% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.
- c) El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si había mejorado en los dos últimos años (ver tabla N° 39). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Alvarado (16), donde el 53% de las Mypes encuestadas percibieron que si incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 CONCLUSIONES**

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

Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos, el 80% es de sexo masculino y el 40% tiene secundaria completa, el 35% secundaria incompleta.

#### **Respecto a las características de las Mypes**

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 10% no tiene ningún trabajador permanente, el 10% tiene 01 trabajador eventual y el 5% se formaron por subsistencia.

#### **Respecto al financiamiento**

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 100% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2015 el 65% fue a corto plazo, en el año 2016 el 65% fue de corto plazo y el 35% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

#### **Respecto a la capacitación**

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 65% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 35% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 70% ha recibido alguna capacitación, El 85% considera que la capacitación

como empresario es una inversión y el 10% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

### **Respecto a la rentabilidad**

El 95% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 40% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 60% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

## **5.2 RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Que la mayor participación en la formación de las Mypes sea por los jóvenes.
- Que los del sexo femenino se involucren en la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo.
- Que se eleve el nivel de educación de los gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo.

### **Respecto a las características de las Mypes**

- Que las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo se mantenga en el rubro y que registren a sus trabajadores en planilla.

### **Respecto al financiamiento**

- Que las micro y pequeñas empresas acudan a las entidades bancarias a averiguar las tasas de interés y conocer sobre una línea crediticia.

### **Respecto a la capacitación**

- Que el personal reciba capacitación previa para un mejor desempeño.

### **Respecto a la rentabilidad**

- Que las micro y pequeñas empresas optimizan sus recursos que obtengan.

## **VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **6.1. Referencias Bibliográficas:**

Albert Rúa (2014), en el artículo Antecedentes sobre el marco legal de las micro y pequeñas empresas en el Perú disponible desde: <http://es.scribd.com/doc/113082907/Antecedentes-Sobre-El-Marco-Legal-de-Las-Mypes-en-El-Peru>

Biblioteca virtual de derecho, economía y ciencias sociales disponible desde: <http://www.eumed.net/libros>

Drago.T (2008), En un artículo Las Pymes impulsan el desarrollo del Sur disponible desde: [http://www.titodrago.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1486%Alas-pymes-impulsan-el-desarrollo-del-sur&Itemid=3](http://www.titodrago.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1486%Alas-pymes-impulsan-el-desarrollo-del-sur&Itemid=3)

Daude. Ch (2013), en un artículo Políticas de PYMES en América Latina disponible desde: <http://www.asuntosdelsur.org/politicas-de-pymes-en-america-latina/>

Definición de rentabilidad disponible desde:

<http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>

Echizen (2010), en un artículo Historia de las Mypes disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos58/mypes/mypes2.shtml#xcrecim#ixzz2WxJ7TH1P>

Echizen en historia de las micro y pequeñas empresas disponible desde:

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Historia-De-Las-Mypes/477999.html>

Gestión Diario de economía y negocios del Perú. (2013), en el artículo Casi 9000 micro y pequeñas empresas tienen problemas con sus deudas disponibles desde:

<http://gestion.pe/empresas/casi-900-mil-mypes-tienen-problemas-sus-deudas-2069017>

Hidalgo Suarez (2012), en el artículo Formalización de las Mypes: la esperanza Eterna disponible desde:

<http://blogs.gestion.pe/controversiaeconomica/2012/01/formalizacion-de-las-mypes-la.html>

Horacio. R (2013) En un artículo Las PyMES en el desarrollo de la economía Argentina disponible desde:

<http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Las%20PyMES%20en%20el%0desarrollo%20de%20la%20econom%C3%ADa%20argentina>

169

Jacqueline Aspilcueta Rivera en micro y pequeñas empresas en el Perú disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml#ixzz2WxVknTmU>

Ministerio de Producción (2014), en el artículo Antecedente disponible desde:

[http://www.regionlalibertad.gob.pe/grproduccion/index.php?option=com\\_content&view=article&id=37:antecedentes&catid=18:institucional&Itemid=133](http://www.regionlalibertad.gob.pe/grproduccion/index.php?option=com_content&view=article&id=37:antecedentes&catid=18:institucional&Itemid=133)

Mypes Perú disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml#ixzz2biFxoT4O>

Posted (2012), en un artículo Como operan en la actualidad las pequeñas y medianas empresas en México disponible desde:

<http://pulsopyme.com/como-operan-en-la-actualidad-las-pymes-en-mexico/>

Panorama cajamarquino en las mypes y pequeñas empresas disponible desde:

<http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-mypes-micro-y-pequenas-empresas/>

Ráfaga Económica (2009), en un artículo Las Mypes Micro y Pequeñas Empresas disponible desde:

[http://www.concytec.gob.pe/portalsinacyt/images/stories/corcytecs/ucayali/pdf\\_dc\\_2010-12.pdf](http://www.concytec.gob.pe/portalsinacyt/images/stories/corcytecs/ucayali/pdf_dc_2010-12.pdf)

Second A. (1994), en un artículo de la página Second Annual Report titulado: El rol de las Pymes en Europa Disponible desde:

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/4221/dt72-ii.htm>

Suarez. C (2013), en un artículo UNIR Universidad Virtual Titulo: Economía asiática y demás aspectos de los Nics asiáticos, su crecimiento y desarrollo, disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos7/asia/asia.shtml#ixzz2Wx3syGq>

Vigil Lazo Y. (2005), en un artículo Formación, crecimiento y proyección de las micro y pequeñas empresas (Perú) disponible desde:

<http://www.cilea.info/public/File/12%20Seminario%20Bolivia/1%20%20RUBIN%20060625%20completo.pdf>

Villa fuerte C. (2008), en un artículo Antecedentes del sector Mypes disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos58/mypes/mypes2.shtml#xcrecim#ixzz2WxKKjEwx>

## **6.2. Anexos**

### **6.2.1. Anexo 01: Cuestionario de recojo de información**

En el cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro materiales de cómputo del distrito de Callería periodo 2016, del ámbito de estudio



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 Mypes 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.....rubro.....del distrito....., periodo 2016**”.

La información que usted 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: ...../...../.....*

**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..... Secundaria Incompleta..... Superior No  
Universitaria Completa.....Superior No Universitaria Incompleta..... Superior  
Universitaria Completa.....

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

**1.5 Profesión.....Ocupación.....**

## **II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES**

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

**2.2** La Mype es formal: Sí.....No.....La Mype es informal: Sí.....No.....

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

**2.4** La Mype se formó para obtener ganancias: Si..... No.....La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Sí.....No.....

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

**3.1** Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....

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

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

Qué tasa de interés mensual paga.....

Prestamista usureros.....

Qué tasa de interés mensual paga.....

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....

**3.3** En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado.....El crédito fue de

corto plazo.....el crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó.....Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... Monto Promedio Otorgado.....No.....

**3.4** En qué 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 los últimos dos años: 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.....  
Otro: Especificar.....

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

Si..... No.....; Si la respuesta es si: indique la cantidad de cursos. 1 curso .... 2 cursos.....3  
cursos ..... Más de 3 cursos.....

**4.5** En que año recibió más capacitación: .....

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

Si..... No.....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 al  
cliente.....Otros: especificar.....

**V. 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 empresarial: Si.....No.....

**5.3** Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

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

**5.4** Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en lo 2 últimos años

Sí.....No.....

**Pucallpa, octubre del 2016**

## 6.2.2 Anexo 02: Tablas y Figuras de resultados

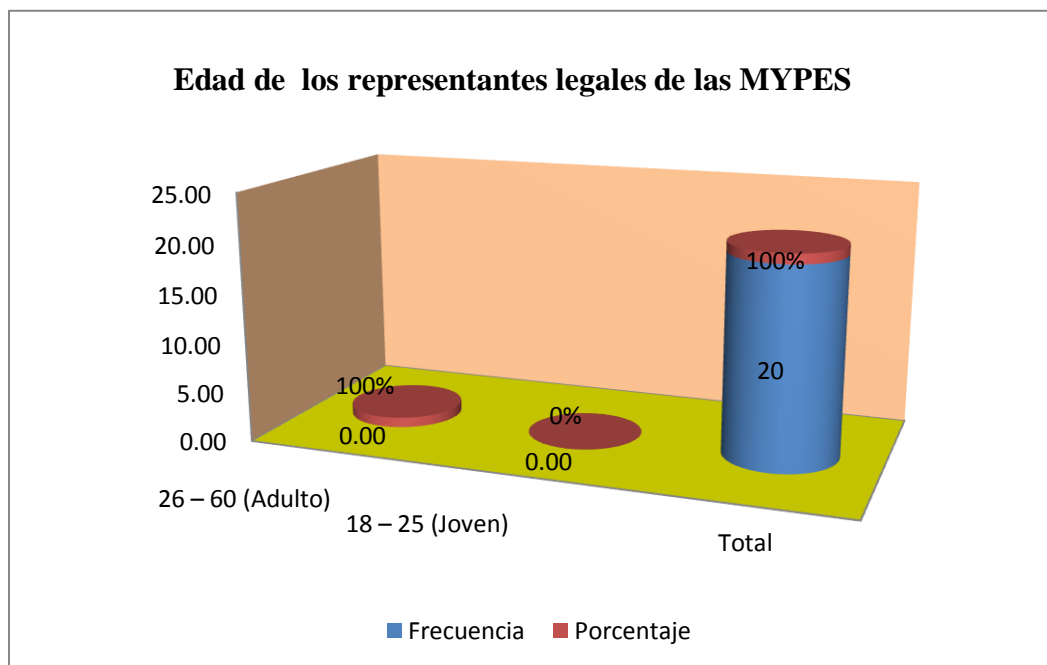
### 1. Respecto a los empresarios.

**TABLA N° 01**

#### Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	20	100%
18 – 25 (Joven)	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



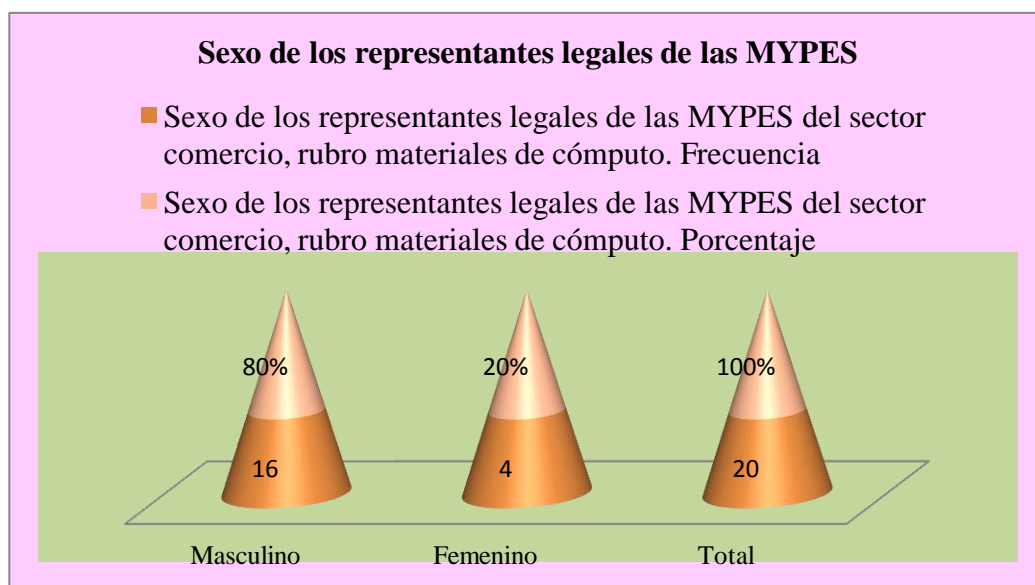
El 100% de los representantes legales o dueños son adultos.

**TABLA N° 02**

**Sexo de los representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro materiales de cómputo.**

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	16	80%
Femenino	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



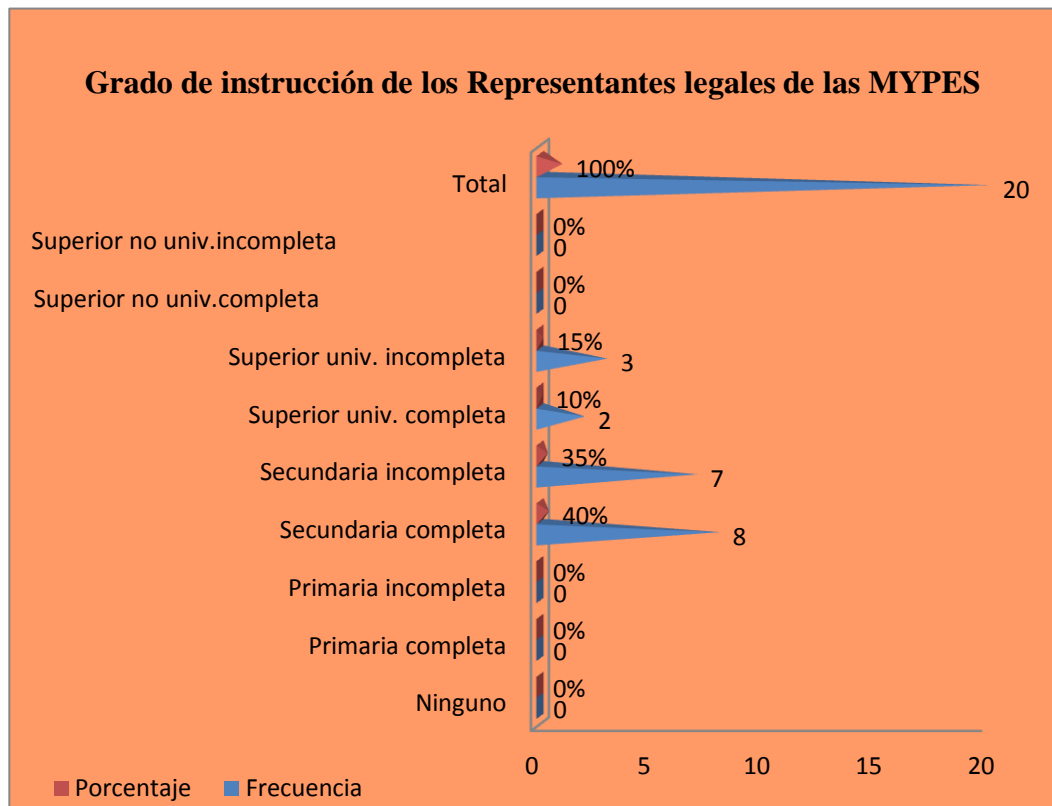
Del 100% de los encuestados, el 80% son del sexo masculino y el 20% del sexo femenino.

**TABLA N° 03**

**Grado de Instrucción de los representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubros materiales de cómputo.**

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	8	40%
Secundaria incompleta	7	35%
Superior Univ. completa	2	10%
Superior Univ. incompleta	3	15%
Superior no Univ. Completa	0	0%
Superior no Univ. Incompleta	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



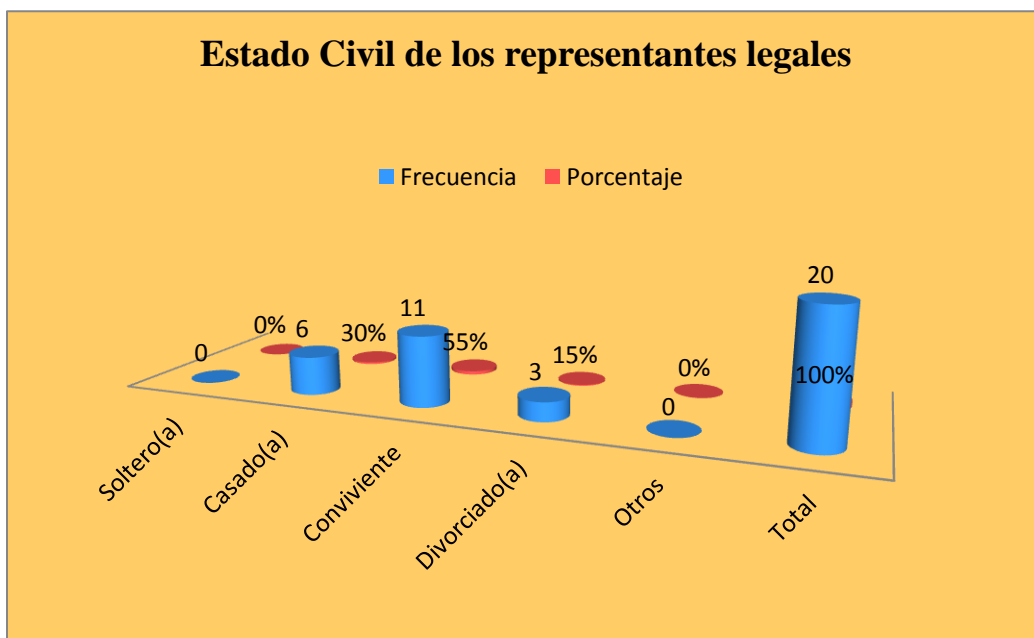
Del 100% de los encuestados, el 40% tienen secundaria completa, el 35% secundaria Incompleta, 10% superior universitaria completa y el 15% tiene superior Univ. No completa.

**TABLA N° 04**

**Estado Civil de los representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro materiales de cómputo.**

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero(a)	0	0%
Casado(a)	6	30%
Conviviente	11	55%
Divorciado(a)	3	15%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



Del 100% de los encuestados; el 30% es casado, el 55% es conviviente y el 3% divorciado.

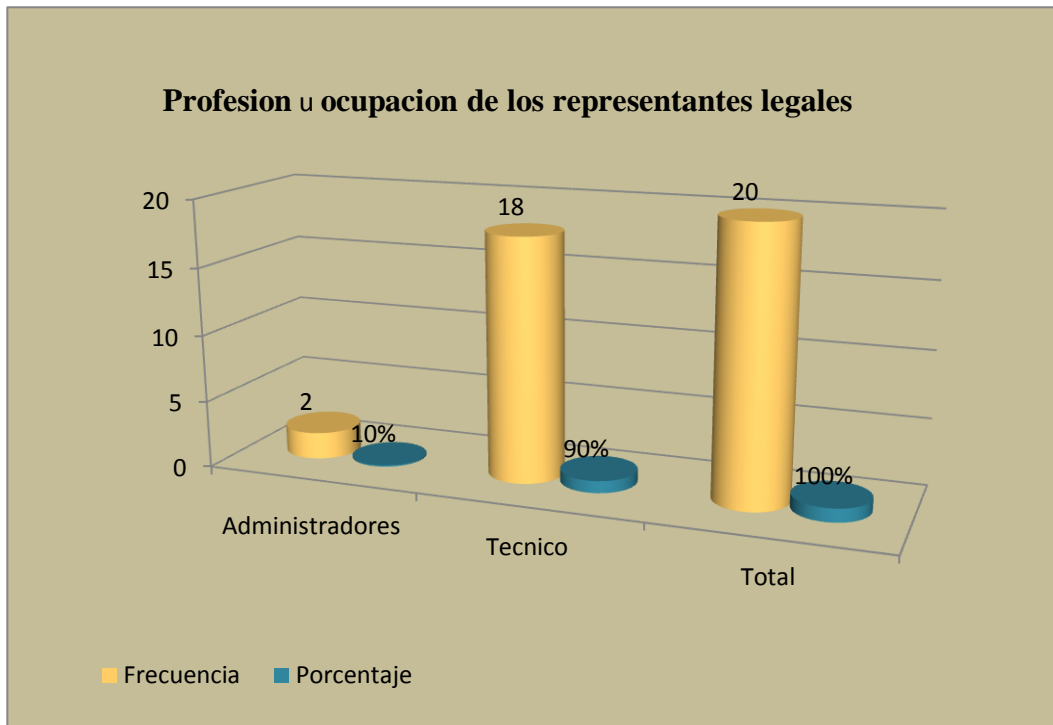


**TABLA N° 05**

**Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo.**

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Administradores	2	10%
Técnico	18	90%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



Del 100% de los encuestados; el 10% son Administradores y el 90 % son técnicos en alguna profesión.

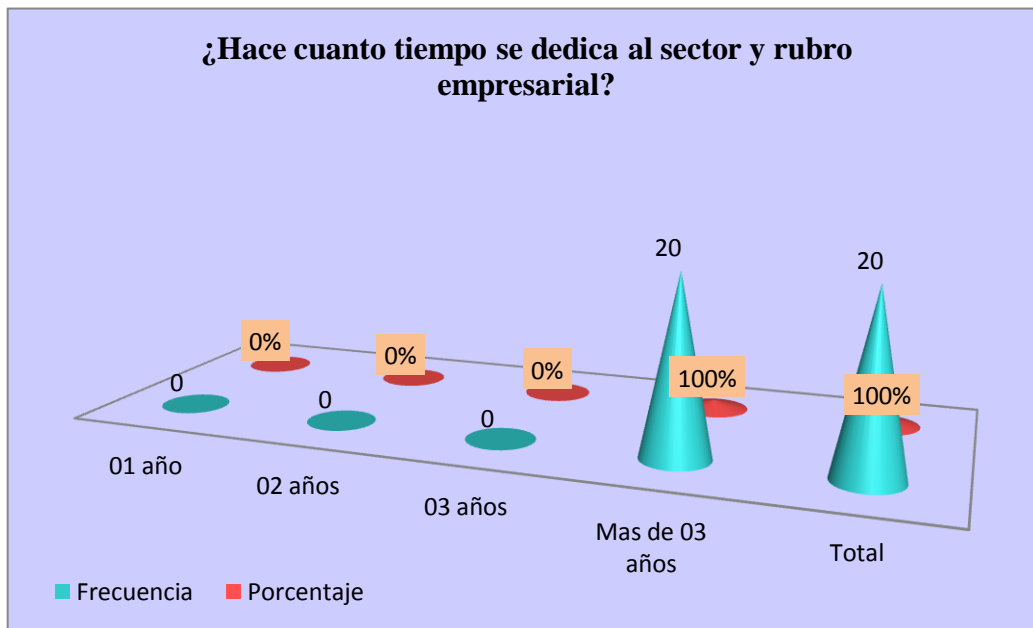
**2. Respecto a las características de las MYPES.**

**TABLA N° 06**

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	0	0%
02 años	0	0%
03 años	0	0%
Mas de 03 años	20	100%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



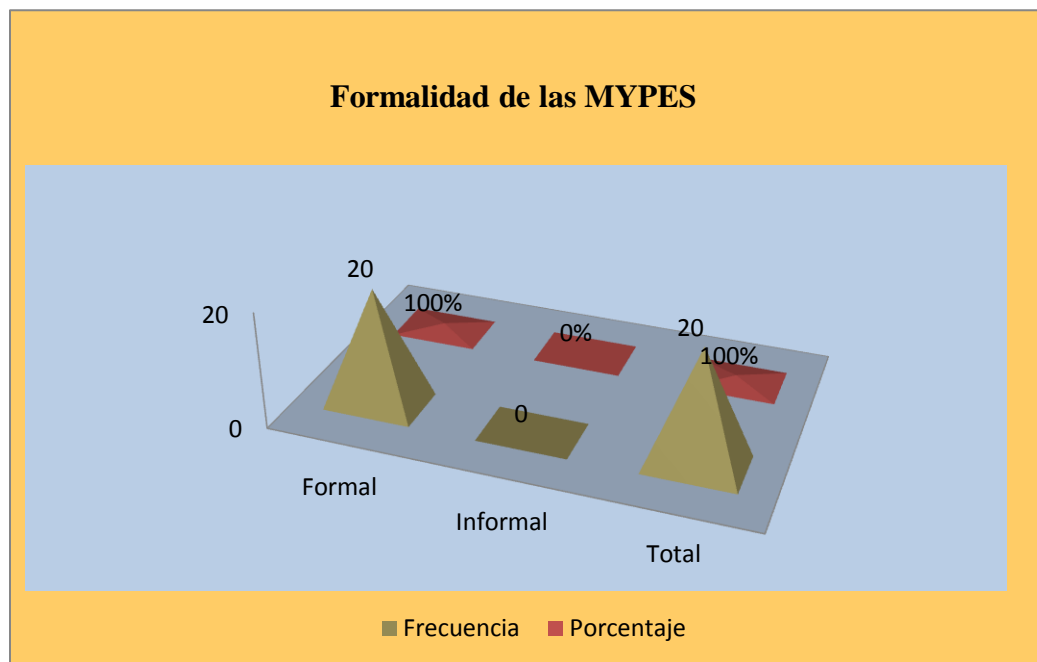
El 100% se dedica al negocio por más de 03 años.

**TABLA N° 07**

**Formalidad de las MYPES**

<b>Formalidad de las MYPES</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	20	100%
Informal	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



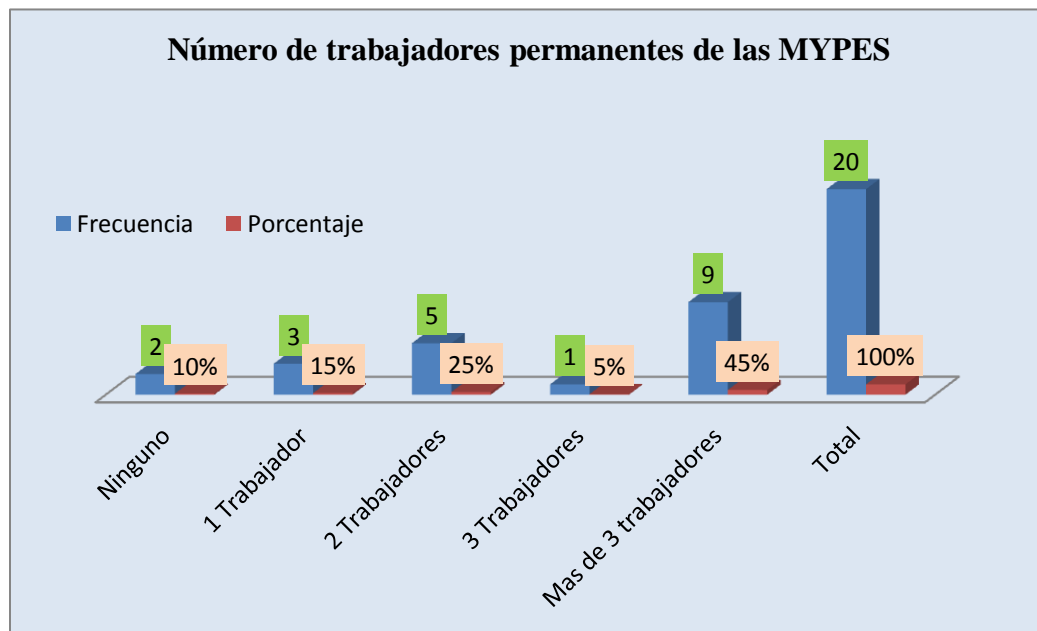
Del 100% de los encuestados; el 100% de la MyPES encuestadas son formales (inscritos en el Rus).

**TABLA N° 08**

**Número de trabajadores permanentes de las MYPES**

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	10%
1 Trabajador	3	15%
2 Trabajadores	5	25%
3 Trabajadores	1	5%
Más de 3 trabajadores	9	45%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



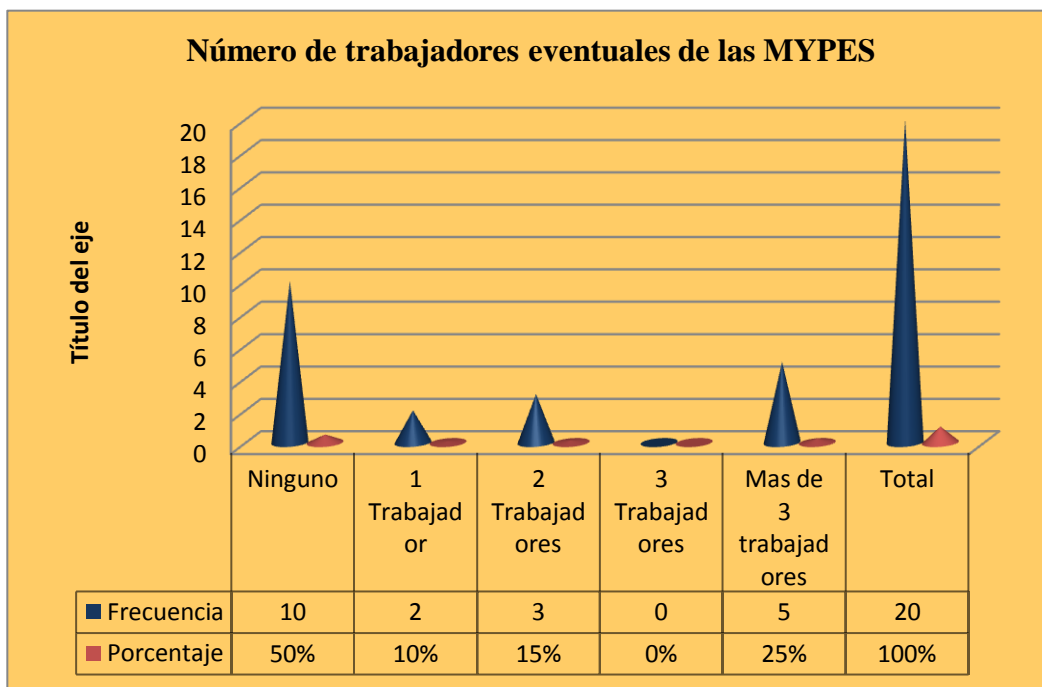
Del 100% de los encuestados, el 10% no tiene ningún trabajador permanente, el 15% tiene 01 trabajador, el 25% tiene 02 trabajadores, el 5% tiene 3 trabajadores, el 45% tiene más de 3 trabajadores.

**TABLA N° 09**

**Número de trabajadores eventuales de las MYPES**

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	<b>10</b>	<b>50%</b>
1 Trabajador	2	<b>10%</b>
2 Trabajadores	3	<b>15%</b>
3 Trabajadores	0	<b>0%</b>
Más de 3 trabajadores	5	<b>25%</b>
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



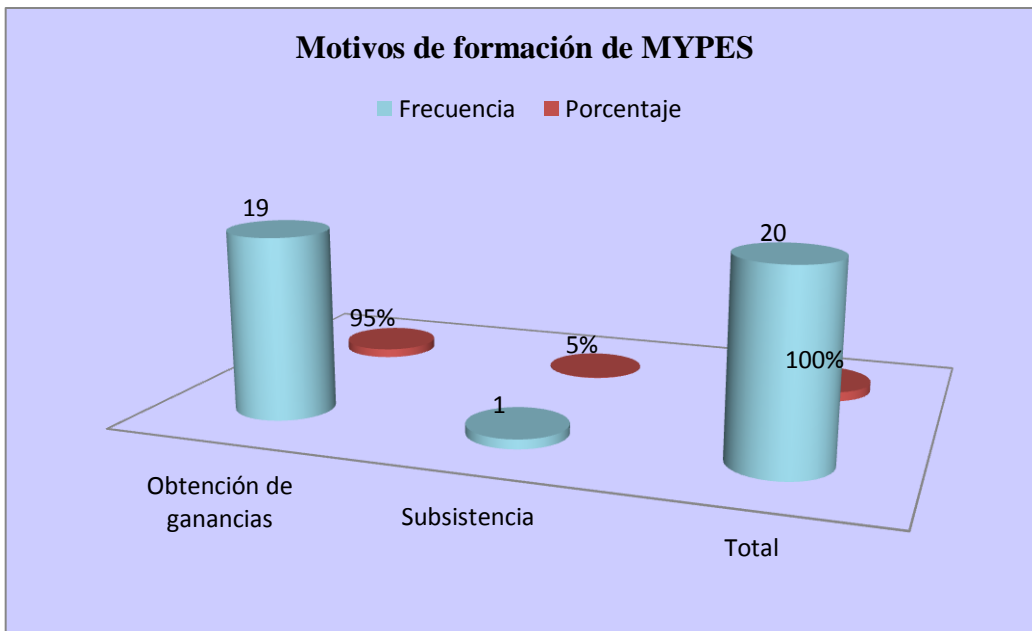
Del 100% de los encuestados, el 50% no tienen ningún trabajador eventual, el 10% tienen 01 trabajador eventual, el 15% tiene 02 trabajadores eventuales, el 25% tiene más de 03 trabajadores eventual.

**TABLA N° 10**

**Motivos de formación de MYPES**

<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtención de ganancias	19	95%
Subsistencia	1	5%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



Del 100% de los representantes legales encuestados, el 95% manifestaron que la formación de la Mypes fue para obtener ganancias y el 5% manifestó que su formación fue solo por subsistencia.

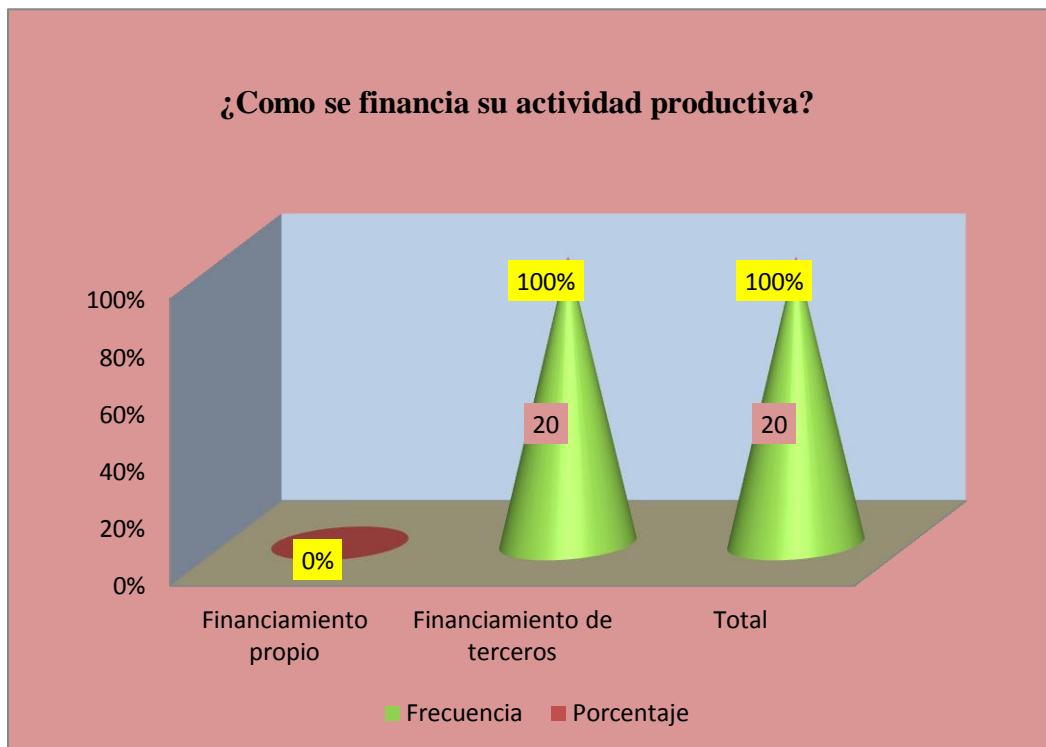
### 3. Respecto al Financiamiento.

TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	0	0%
Financiamiento de terceros	20	100%
<b>Total</b>	20	100%

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



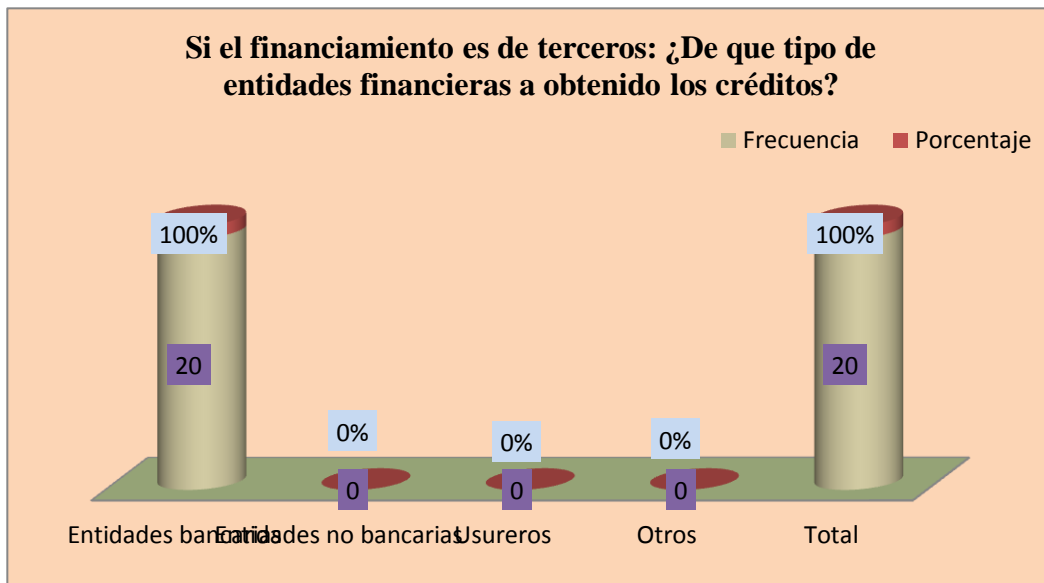
Del 100% de los encuestados el 0% financian su actividad con fondos propios y el 100% lo hacen con fondos de terceros.

**TABLA N° 12**

**Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras a obtenido los créditos?**

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	20	100%
Entidades no bancarias	0	0%
Usureros	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



Del 100% de los encuestados, el 100% ha obtenido su crédito de entidades bancarias.



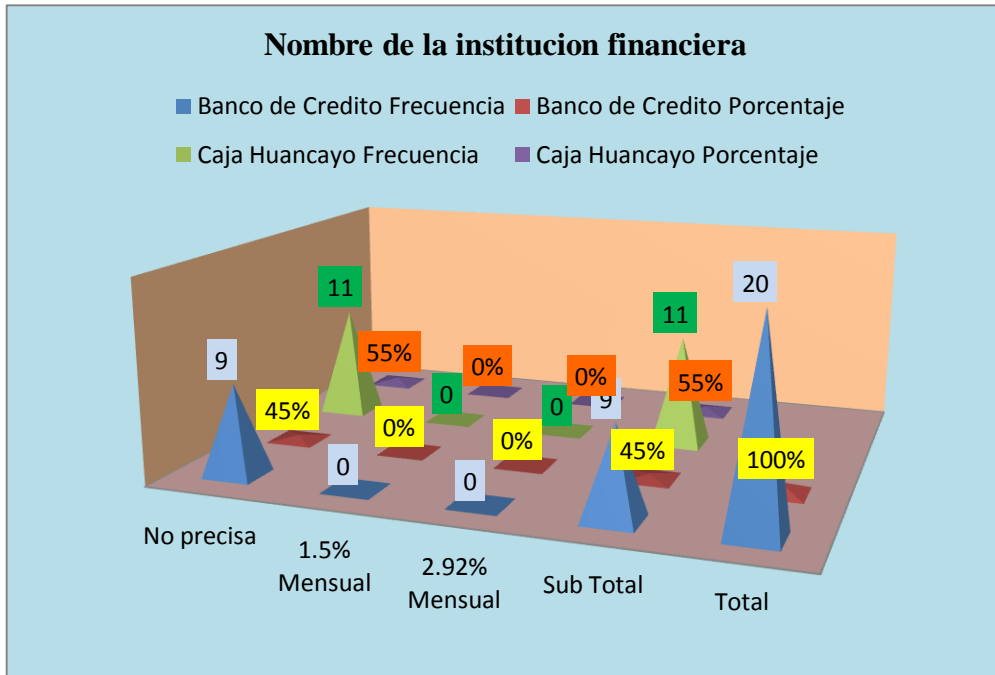
**TABLA N° 13**

**¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?**

**Nombre de la institución financiera**

Tasas de interés	Banco de Crédito		Caja Huancayo	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	9	45%	11	55%
1.5% Mensual	0	0%	0	0%
2.92% Mensual	0	0%	0	0%
<b>Sub Total</b>	<b>9</b>	<b>45%</b>	<b>11</b>	<b>55%</b>
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>		

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



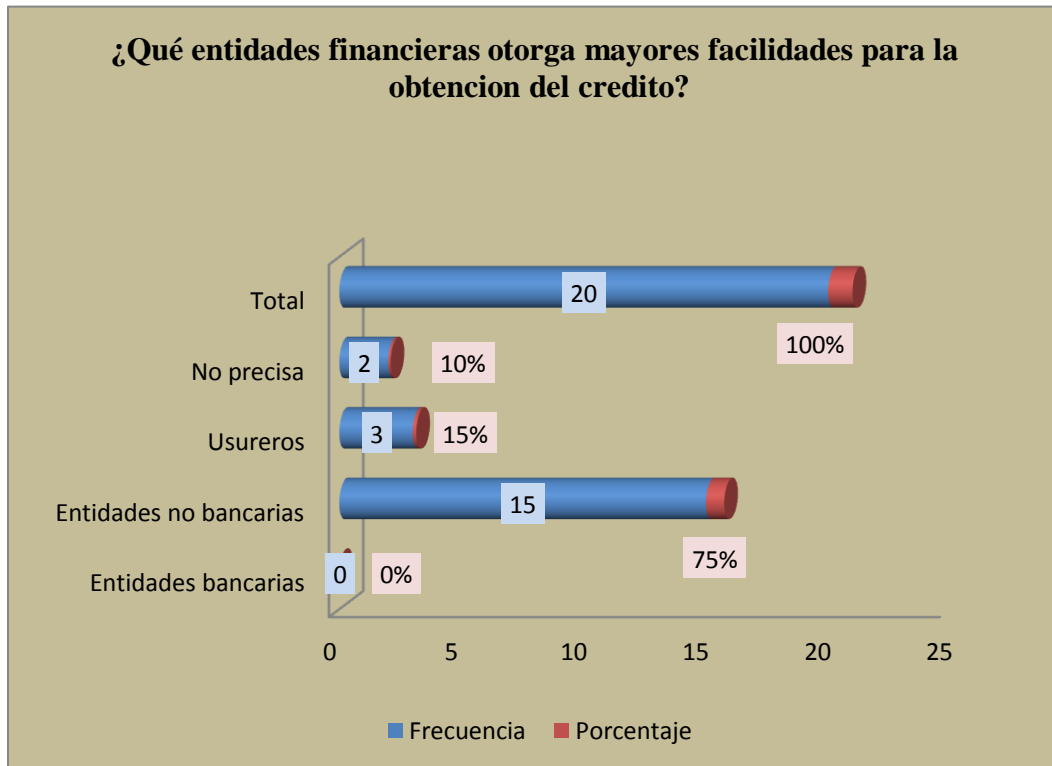
Del 100% de los encuestados, el 45% obtuvo del Banco de Crédito y el 55% obtuvo de Caja Huancayo

**TABLA N° 14**

**¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?**

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	0	0%
Entidades no bancarias	15	75%
Usureros	3	15%
No precisa	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



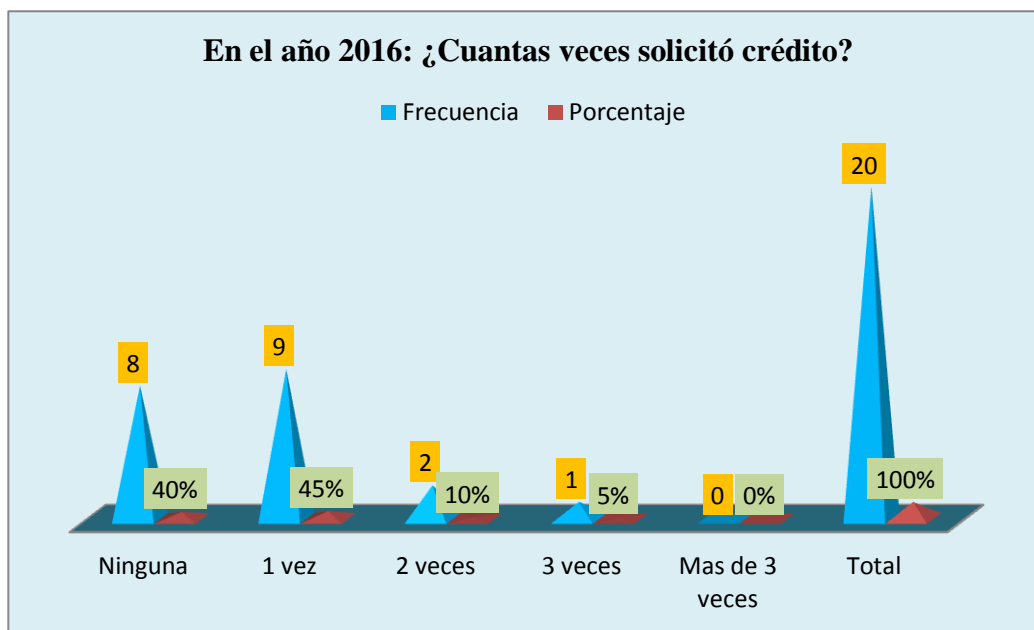
Del 100% de los encuestados, el 75% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 15% los usureros y el 10% no sabe precisar.

**TABLA N° 15**

**En el año 2016: ¿Cuántas veces solicito crédito?**

Cuántas veces solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	8	40%
1 vez	9	45%
2 veces	2	10%
3 veces	1	5%
Mas de 3 veces	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



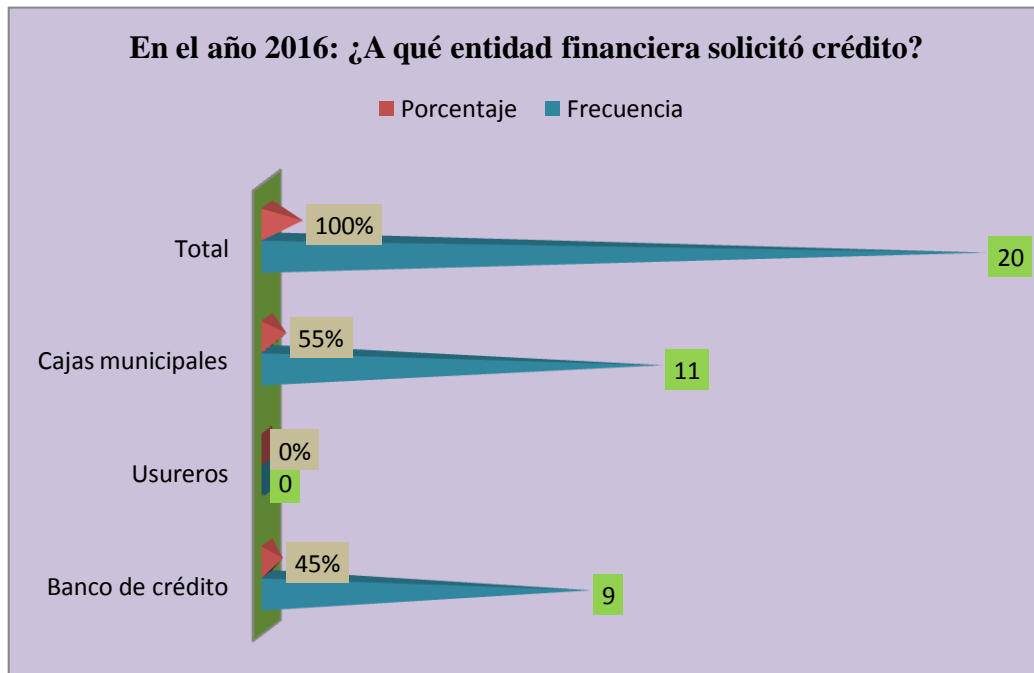
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016, el 40% no solicitó crédito, 45% una vez, 10% dos veces y 5% tres veces.

**TABLA N° 16**

**En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicitó crédito?**

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
Banco de crédito	9	45%
Usureros	0	0%
Cajas municipales	11	55%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



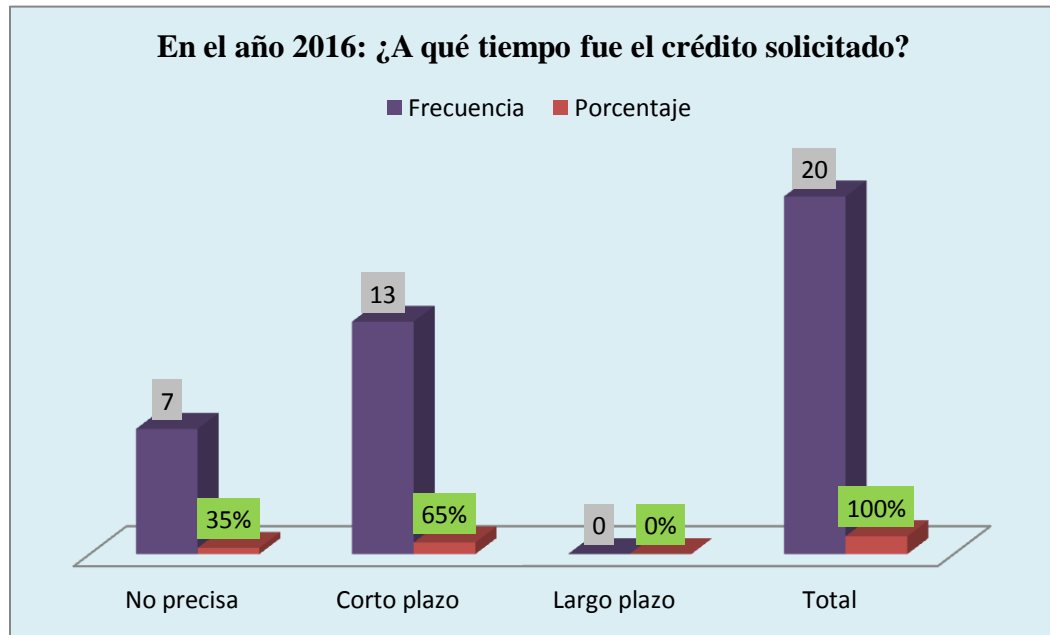
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015, el 45% al Banco de Crédito, 55% a cajas municipales.

**TABLA N° 17**

**En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

<b>Tiempo del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	7	35%
Corto plazo	13	65%
Largo plazo	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



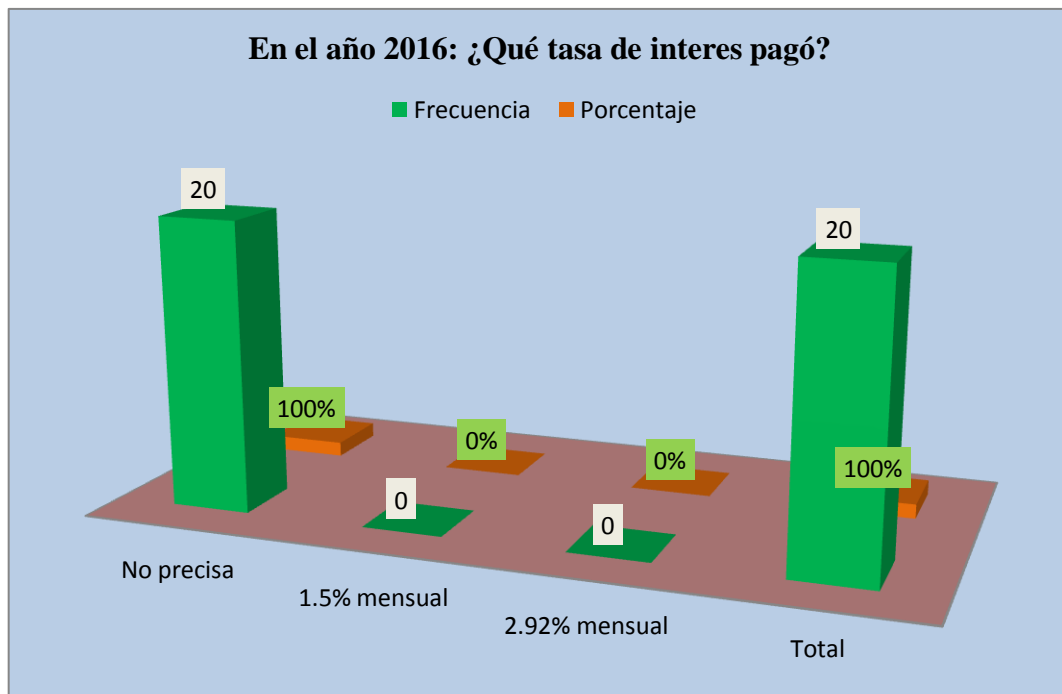
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016 el 35% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado y el 65% a corto plazo.

**TABLA N° 18**

**En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	20	100%
1.5% mensual	0	0%
2.92% mensual	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



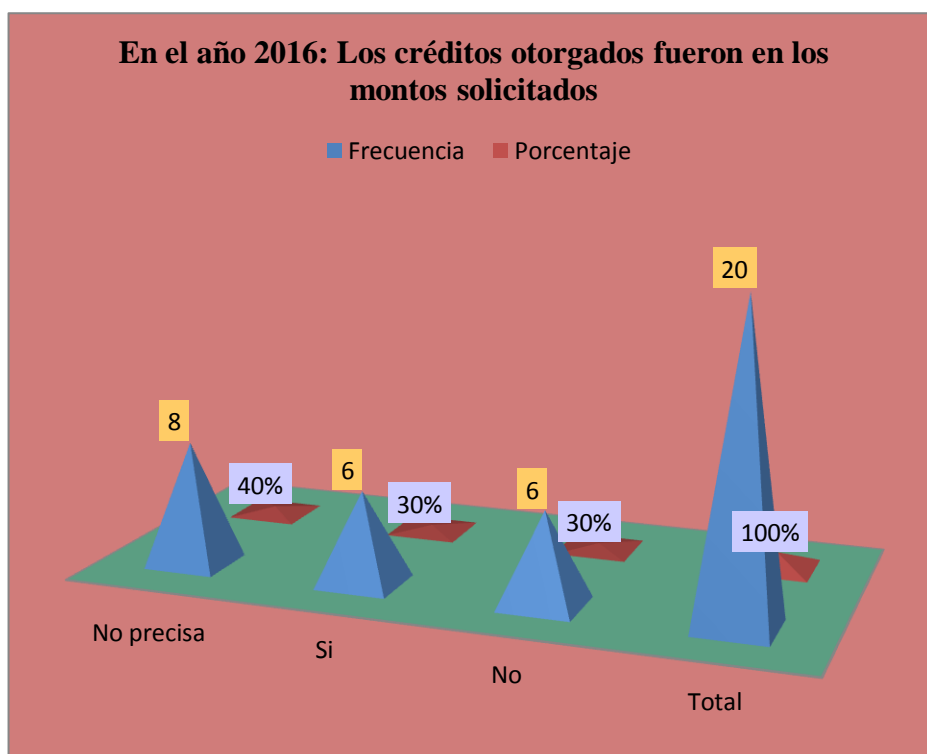
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016, el 100% no precisa que tasa de interés ha pagado por el crédito otorgado ya que no se acuerdan.

**TABLA N° 19**

**En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	40%
Si	6	30%
No	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



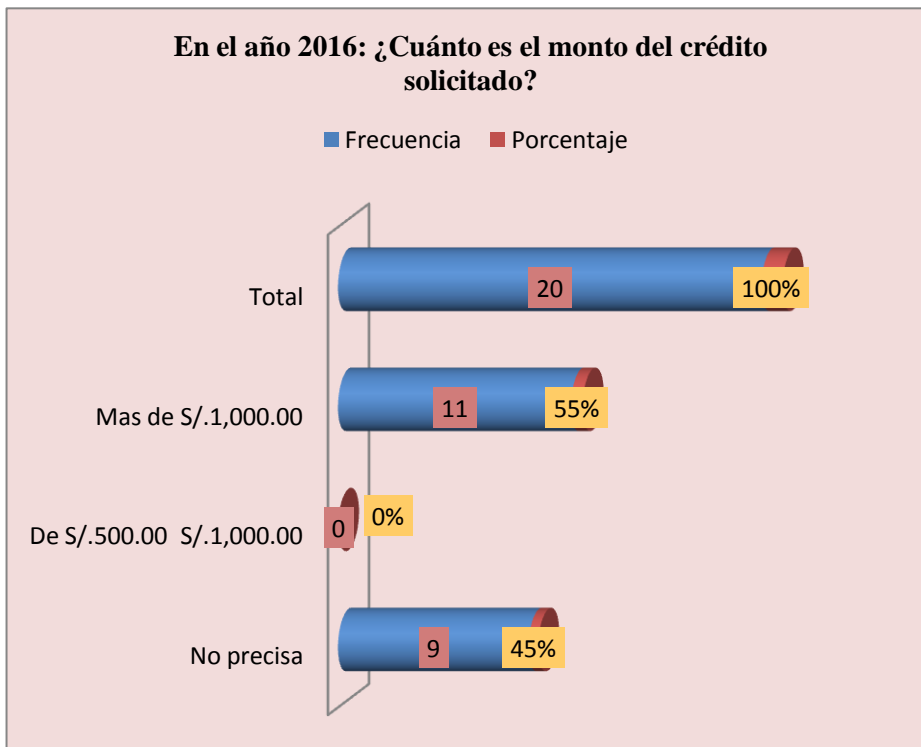
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016, el 30% manifestaron que su préstamo fue el monto que solicito, el 30% no fue el monto solicitado y el 40% no sabe precisar.

**TABLA N° 20**

**En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	9	45%
De S/.500.00 S/.1,000.00	0	0%
Más de S/.1,000.00	11	55%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016 el 55% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de más S/.1000.00, y el 45% no sabe precisar.

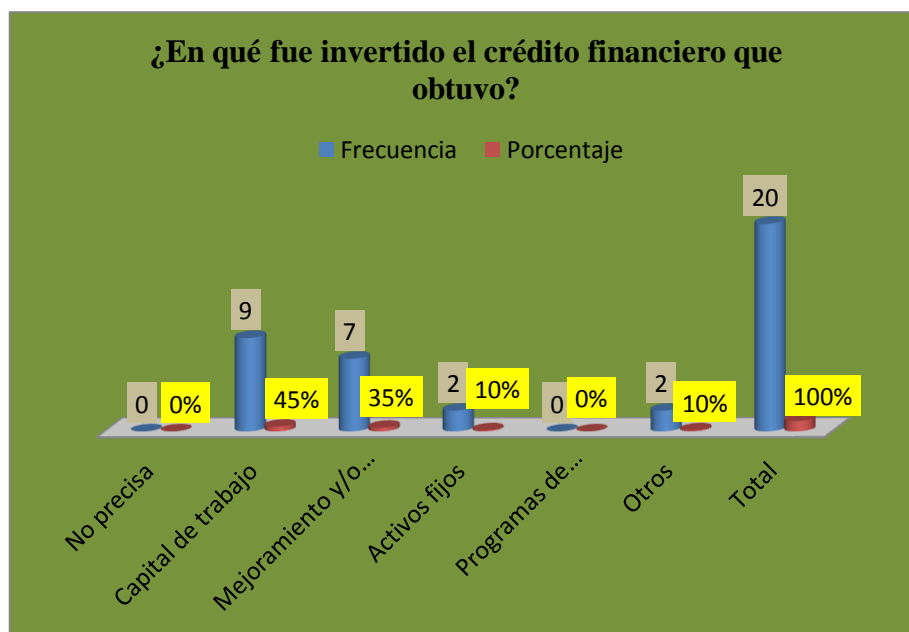


**TABLA N° 21**

**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	9	45%
Mejoramiento y/o ampliación del local	7	35%
Activos fijos	2	10%
Programas de capacitación	0	0%
Otros	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016, el 45% lo invirtió en capital de trabajo, 35% en mejoramiento y/o ampliación de local, 10% en activos fijos, y el 10% en otros.

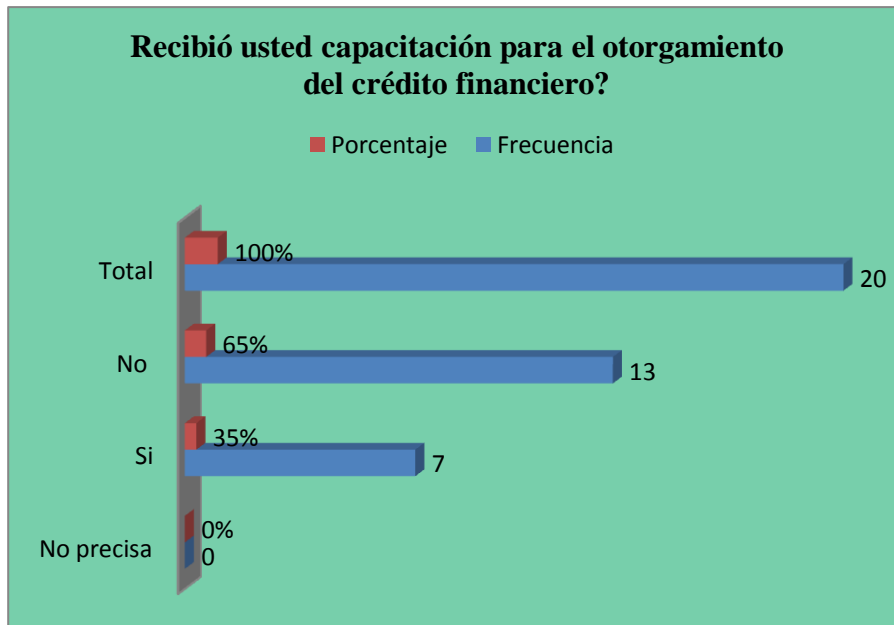
#### 4. Respecto a la capacitación

TABLA N° 22

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	7	35%
No	13	65%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



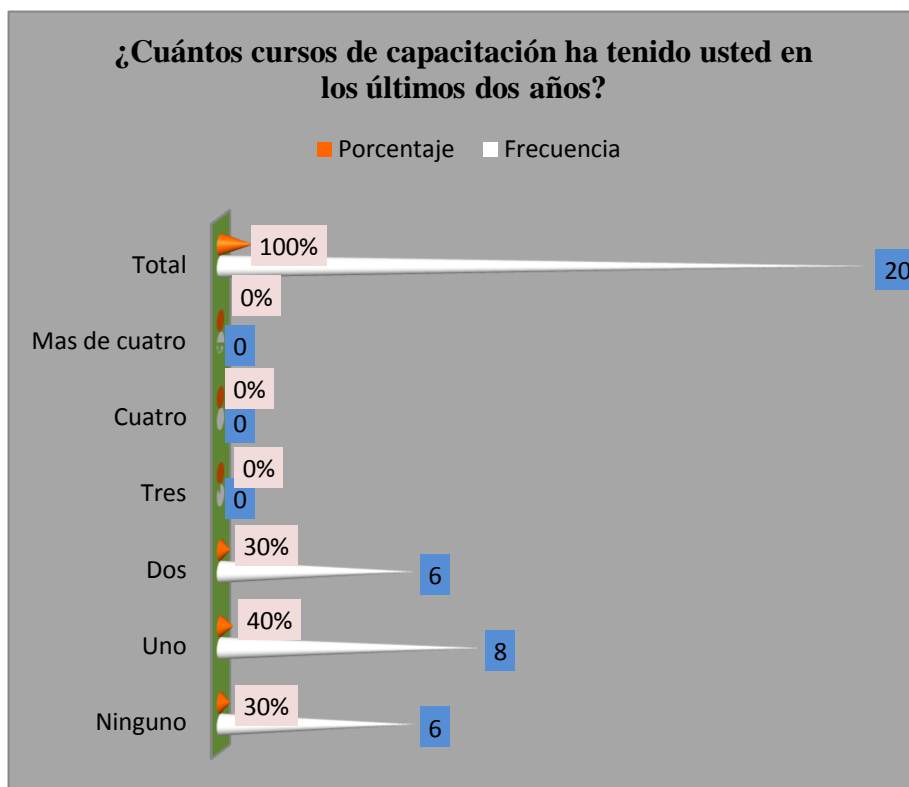
Del 100% de los encuestados el 65% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, y el 35% si lo recibió.

**TABLA N° 23**

**¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?**

<b>N° de cursos de capacitación en los dos últimos años</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	6	30%
Uno	8	40%
Dos	6	30%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



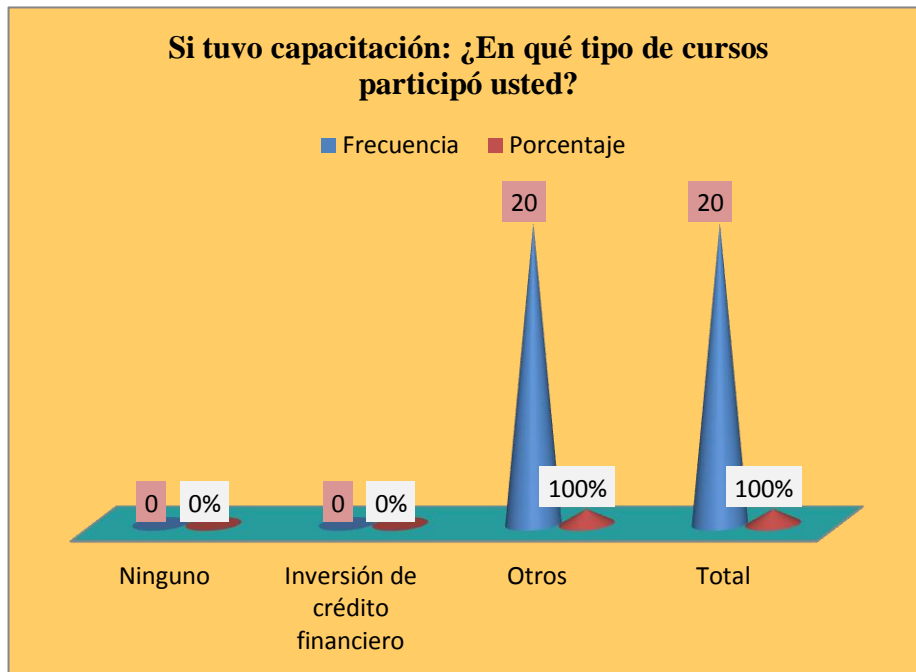
Del 100% de los encuestados, el 30% no ha recibido curso de capacitación, 40% un curso, 30% dos cursos.

**TABLA N° 24**

**Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?**

<b>Tipo de curso</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	0	0%
Inversión de crédito financiero	0	0%
Otros	20	100%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



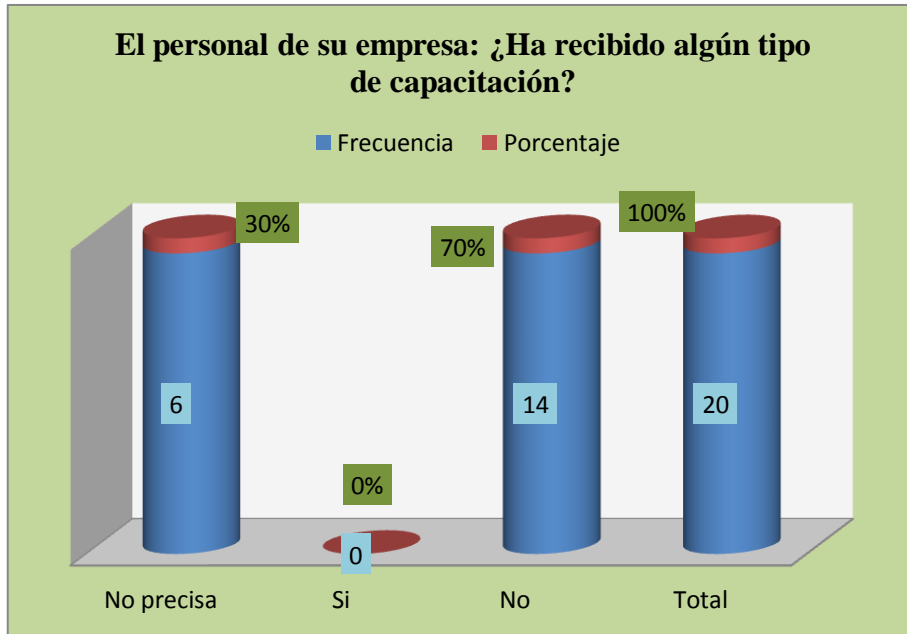
Del 100% de los encuestados el 100% en otros cursos.

**TABLA N° 25**

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

<b>Recibió algún tipo de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	6	30%
Si	0	0%
No	14	70%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



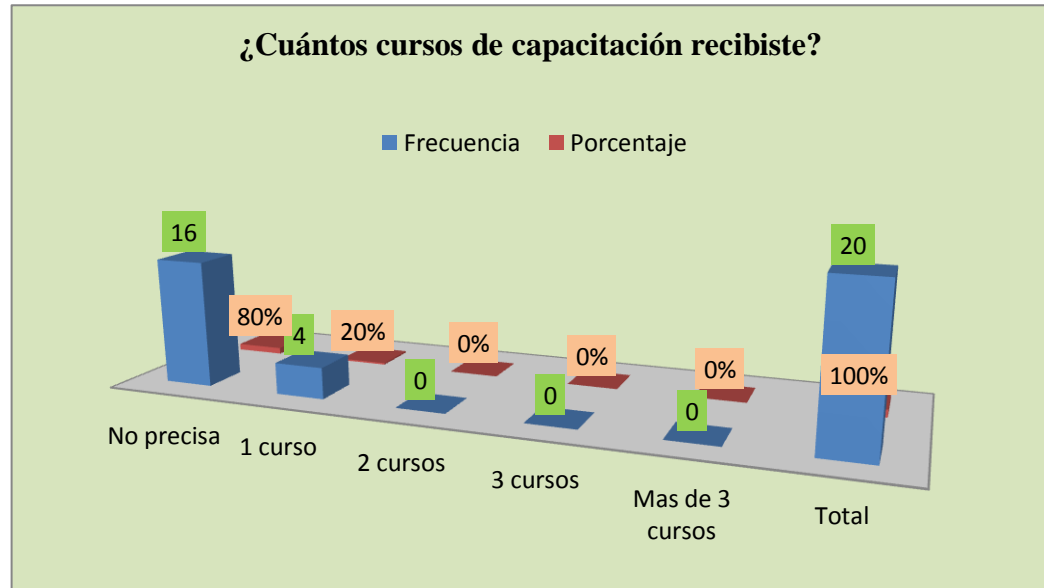
Del 100% de los encuestados, el 70% no ha recibido y el 30% no sabe precisar.

**TABLA N° 26**

**¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?**

Número de cursos	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	16	80%
1 curso	4	20%
2 cursos	0	0%
3 cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



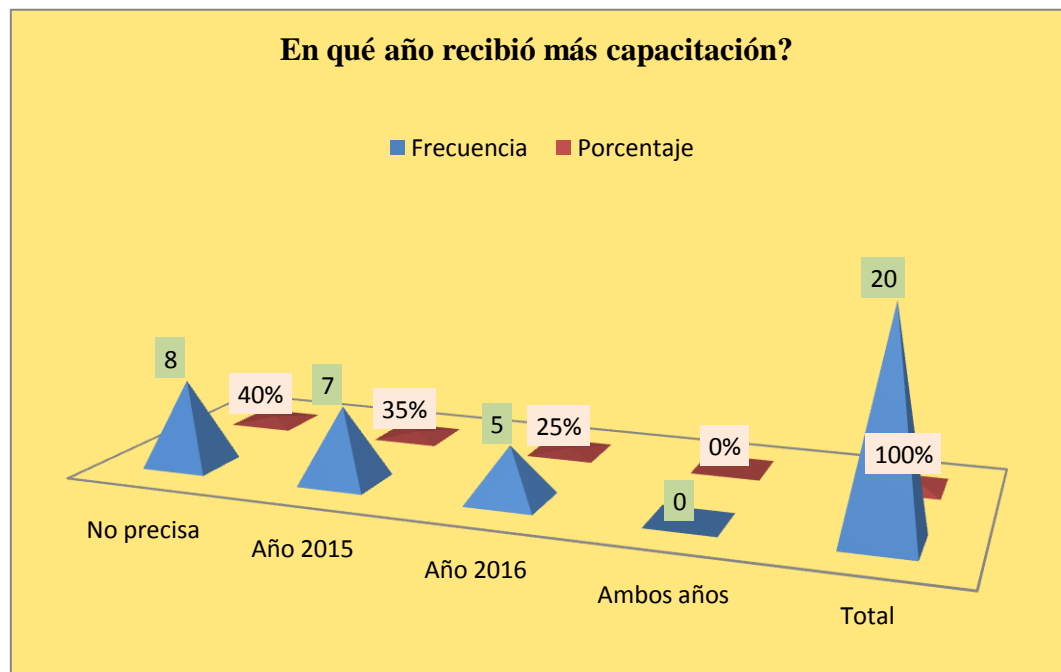
Del 100% de los encuestados el 80% no precisa haber recibido un curso de capacitación, el 20% ha recibido solamente 01 curso de capacitación.

**TABLA N° 27**

**¿En qué año recibió más capacitación?**

<b>Recibió más capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	8	40%
Año 2015	7	35%
Año 2016	5	25%
Ambos años	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



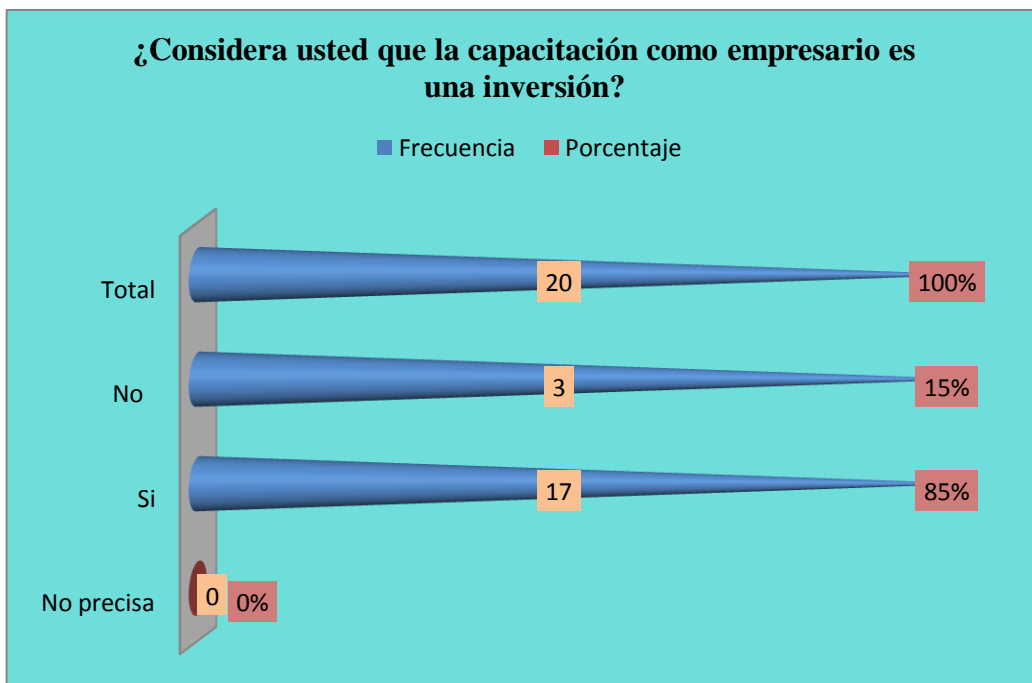
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 35% precisó que tuvo más capacitación en el año 2015 y el 25% tuvo menos capacitación en el año 2016 y el 40% no precisa.

TABLA N° 28

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	17	85%
No	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



Del 100% de los encuestados, el 85% considera que la capacitación como empresario es una inversión, 15% cree que no lo es.

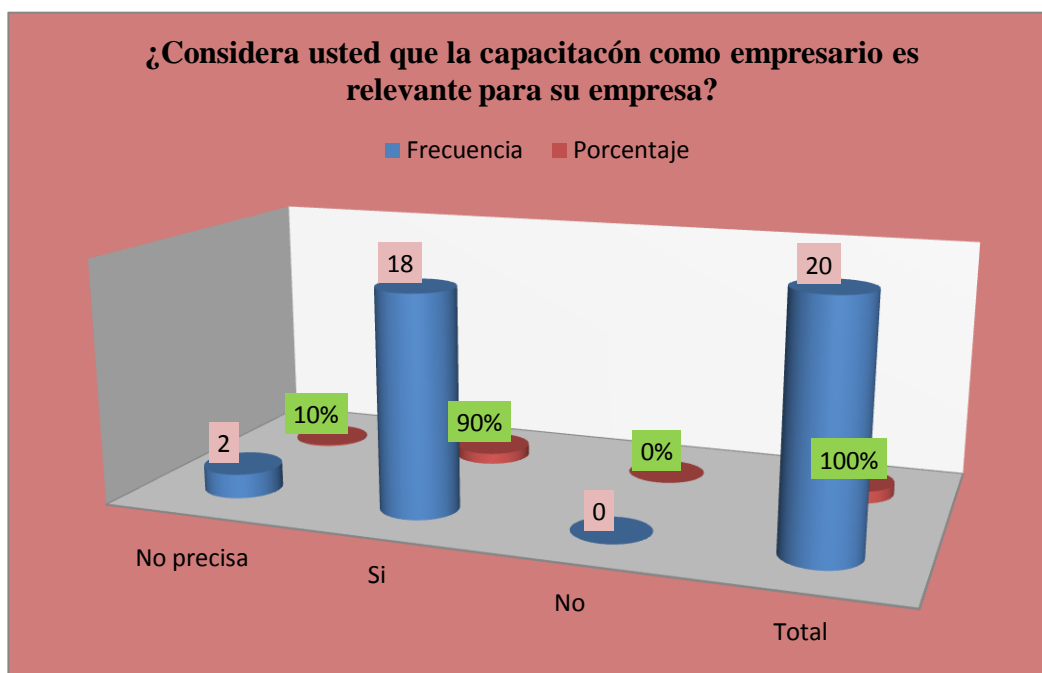


**TABLA N° 29**

**¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?**

<b>La capacitación es relevante</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	2	10%
Si	18	90%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



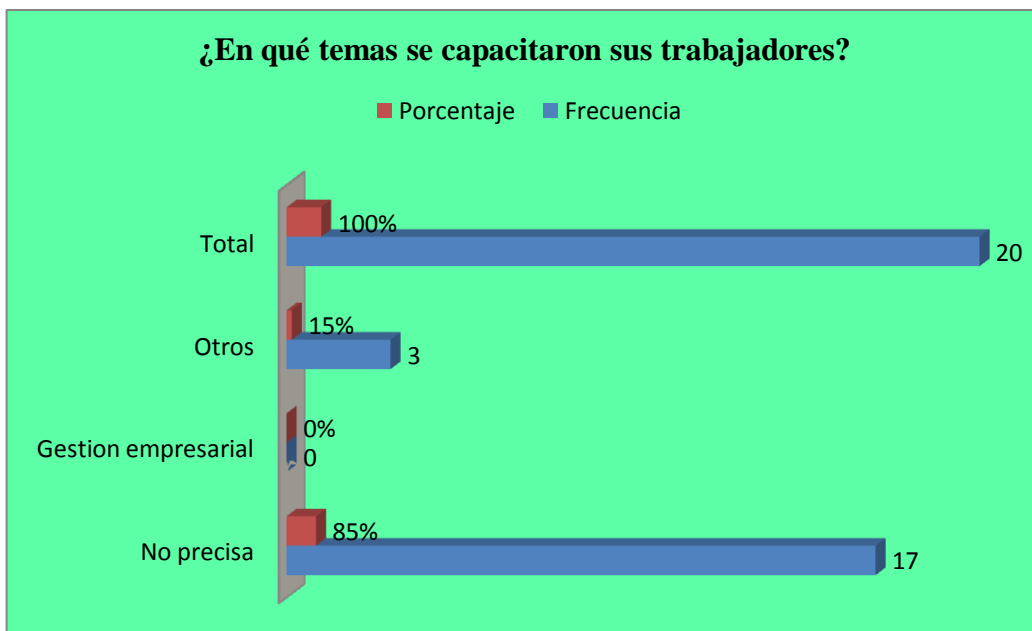
Del 100% de los encuestados el 90% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa y el 10% no sabe precisar.

TABLA N° 30

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	17	85%
Gestion empresarial	0	0%
Otros	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



Del 100% de los encuestados, el 85% no sabe precisar y el 15% en otros.

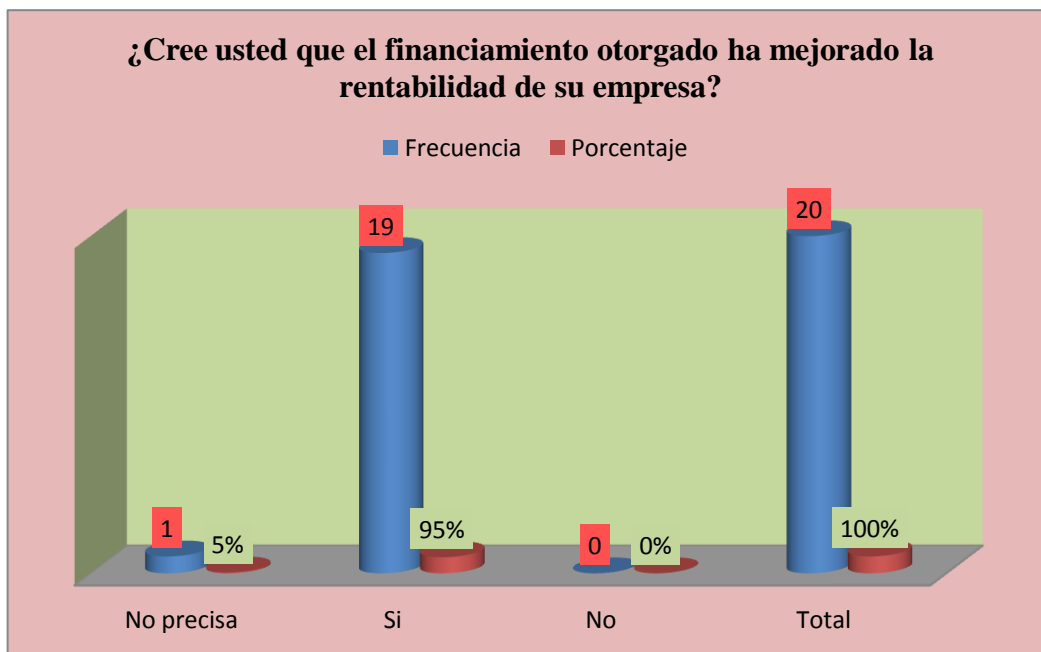
## 5. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 31

¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La rentabilidad mejoró con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	5%
Si	19	95%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



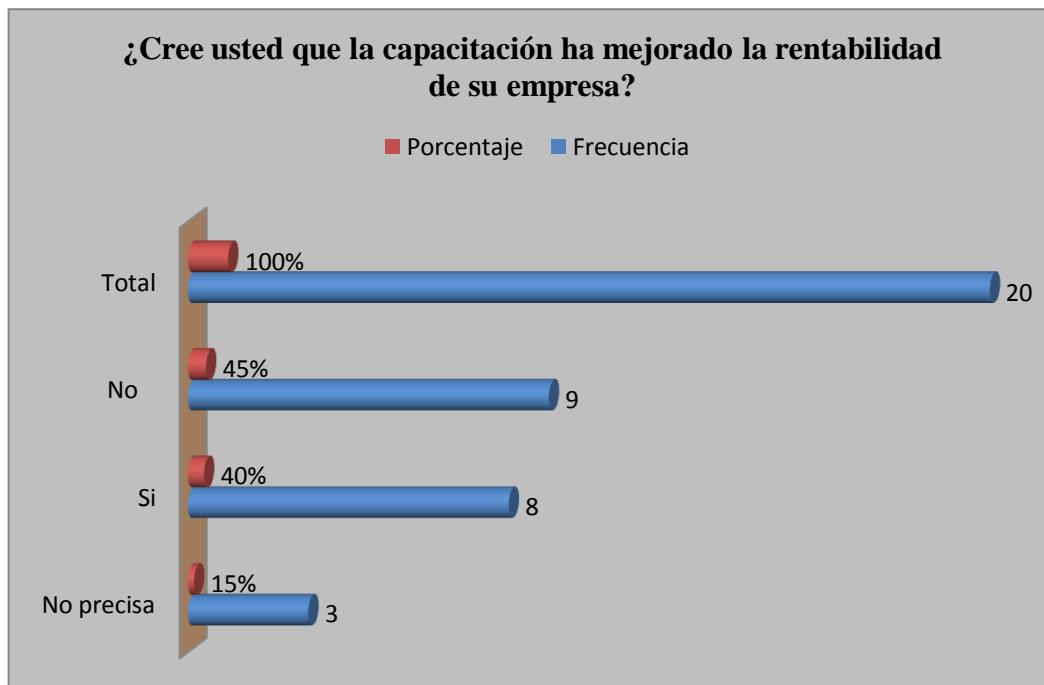
Del 100% de los encuestados, el 95% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa y el 5% no sabe precisar.

**TABLA N° 32**

**¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?**

<b>La capacitación mejoró la rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	3	15%
Si	8	40%
No	9	45%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



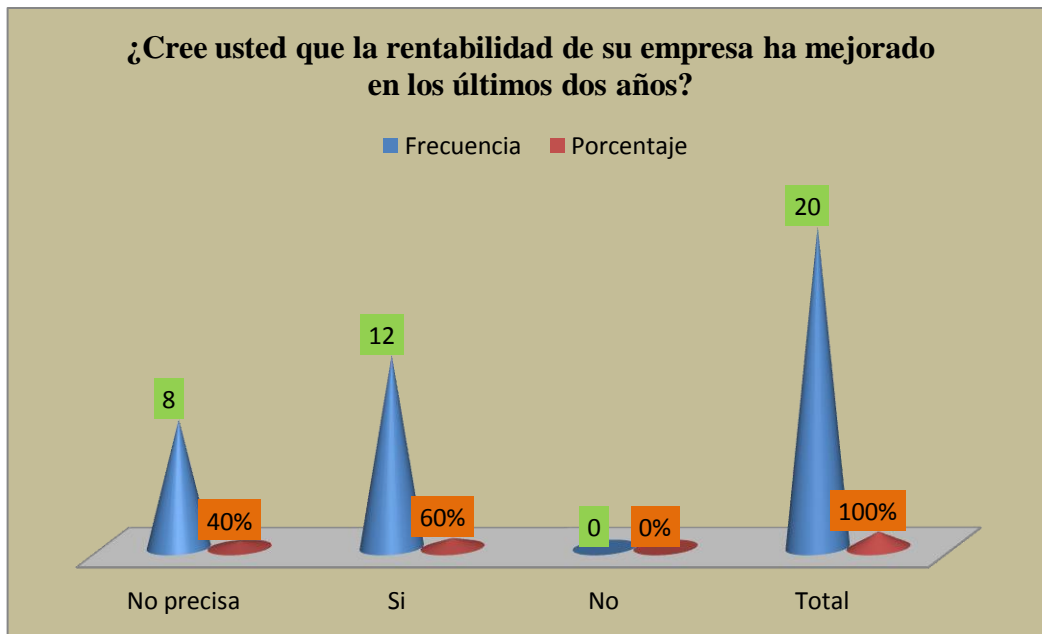
Del 100% de los encuestados, el 40% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 45% opina que no y el 15% no sabe precisar.

TABLA N° 33

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	40%
Si	12	60%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



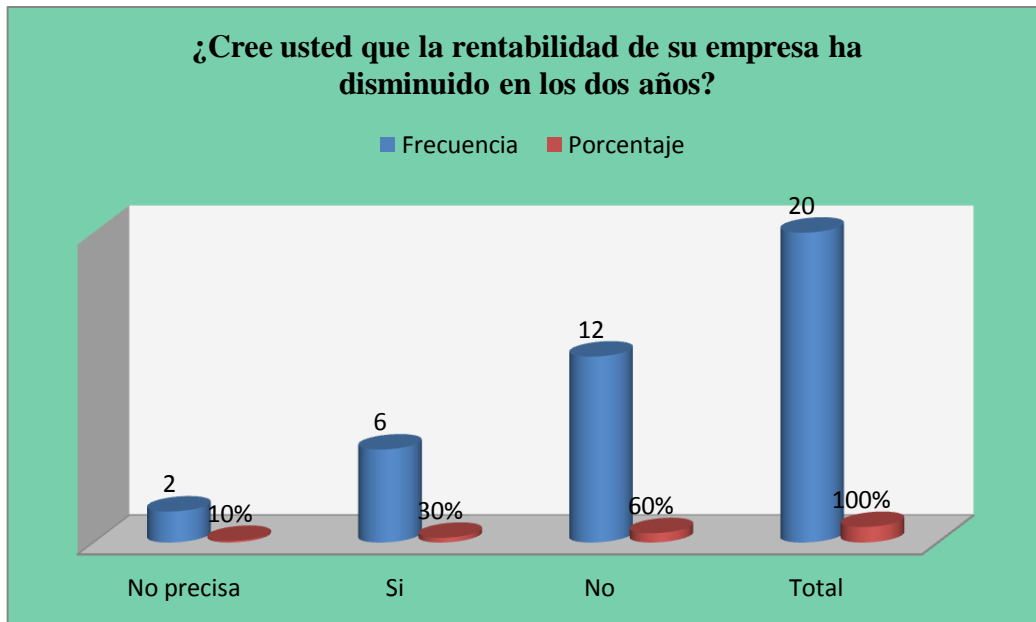
Del 100% de los encuestados, el 60% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 40% no sabe precisar.

**TABLA N° 34**

**¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?**

Disminución de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	10%
Si	6	30%
No	12	60%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



Del 100% de los encuestados el 60% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años, el 10% no sabe precisar y el 30% afirma que en los 02 últimos años ha disminuido sus a disminuido su rentabilidad.

### 6.2.3 Anexo 3

Matriz de covarianzas entre elementos

	Sexo	Grado de instrucción	Estado Civil	Profesión u Ocupación	Permanentes Trabajadores	Eventuales Trabajadores	Formación Rubro	Facilidades Crédito	Crédito Solicitado	Entidad Financiera	Tiempo Crédito	Montos Solicitados	Monto Del Crédito	Crédito Invertido	Capacitación	N° Cursos de capacitación	Número de cursos	Recibió más capacitación	¿es inversión?	¿es relevante?	Capacitación	financiamiento	Capacitación mejorada	Mejora de la rentabilidad	de Rentabilidad	
Sexo	.168	.368	.189	.021	.295	.547	.042	.242	.253	.095	.074	.232	.095	.347	.074	.211	.063	.168	.242	.126	.021	.126	.011	.147	.084	.105
Grado de instrucción	.368	1.158	.632	.105	1.211	1.684	.105	.632	.842	.421	.368	.842	.421	1.000	.368	.737	.316	.368	.842	.316	.105	.316	.053	.579	.421	.526
Estado Civil	.189	.632	.450	.089	.779	.853	.061	.318	.495	.245	.261	.458	.245	.555	.261	.474	.268	.189	.450	.182	.089	.182	.045	.363	.253	.342
Profesión Ocupación	.021	.105	.089	.095	.274	.147	.005	.037	.084	.058	.068	.095	.058	.089	.068	.105	.074	.021	.089	.016	.095	.016	.047	.137	.063	.158
Trabajadores Permanentes	.295	1.211	.779	.274	2.147	2.011	.074	.516	.916	.653	.589	1.063	.653	1.095	.589	1.000	.558	.295	.989	.221	.274	.221	.137	1.021	.621	.895
Trabajadores Eventuales	.547	1.684	.853	.147	2.011	2.884	.137	.958	1.137	.663	.516	1.305	.663	1.484	.516	1.158	.442	.547	1.274	.411	.147	.411	.074	.979	.589	.737
Formación Rubro	.042	.105	.061	.005	.074	.137	.050	.087	.116	.024	.018	.058	.024	.113	.018	.053	.016	.042	.061	.045	.005	.045	.003	.037	.021	.026
Facilidades Crédito	.242	.632	.318	.037	.516	.958	.087	.450	.442	.166	.129	.405	.166	.582	.129	.368	.111	.242	.424	.208	.037	.208	.018	.258	.147	.184
Crédito Solicitado	.253	.842	.495	.084	.916	1.137	.116	.442	.695	.326	.295	.611	.326	.758	.295	.526	.253	.253	.600	.242	.084	.242	.042	.432	.337	.421
Entidad Financiera	.095	.421	.245	.058	.653	.663	.024	.166	.326	.261	.203	.374	.261	.403	.203	.316	.174	.095	.350	.071	.058	.071	.029	.300	.232	.289
Tiempo Crédito	.074	.368	.261	.068	.589	.516	.018	.129	.295	.203	.239	.332	.203	.313	.239	.316	.205	.074	.313	.055	.068	.055	.034	.268	.221	.289
Montos Solicitados	.232	.842	.458	.095	1.063	1.305	.058	.405	.611	.374	.332	.726	.374	.721	.332	.632	.284	.232	.668	.174	.095	.174	.047	.505	.379	.474
Monto Del Crédito	.095	.421	.245	.058	.653	.663	.024	.166	.326	.261	.203	.374	.261	.403	.203	.316	.174	.095	.350	.071	.058	.071	.029	.300	.232	.289
Crédito Invertido	.347	1.000	.555	.089	1.095	1.484	.113	.582	.758	.403	.313	.721	.403	.976	.313	.632	.268	.347	.713	.287	.089	.287	.045	.521	.358	.447
Recibió Capacitación	.074	.368	.261	.068	.589	.516	.018	.129	.295	.203	.239	.332	.203	.313	.239	.316	.205	.074	.313	.055	.068	.055	.034	.268	.221	.289
N° Cursos	.211	.737	.474	.105	1.000	1.158	.053	.368	.526	.316	.316	.632	.316	.632	.316	.632	.316	.211	.579	.158	.105	.158	.053	.474	.316	.421
Recibió algún tipo de capacitación	.063	.316	.268	.074	.558	.442	.016	.111	.253	.174	.205	.284	.174	.268	.205	.316	.221	.063	.268	.047	.074	.047	.037	.253	.189	.263
Número de cursos	.168	.368	.189	.021	.295	.547	.042	.242	.253	.095	.074	.232	.095	.347	.074	.211	.063	.168	.242	.126	.021	.126	.011	.147	.084	.105
Recibió más capacitación	.242	.842	.450	.089	.989	1.274	.061	.424	.600	.350	.313	.668	.350	.713	.313	.579	.268	.242	.661	.182	.089	.182	.045	.468	.358	.447
¿Capacitación es inversión?	.126	.316	.182	.016	.221	.411	.045	.208	.242	.071	.055	.174	.071	.287	.055	.158	.047	.126	.182	.134	.016	.134	.008	.111	.063	.079
Capacitación es relevante	.021	.105	.089	.095	.274	.147	.005	.037	.084	.058	.068	.095	.058	.089	.068	.105	.074	.021	.089	.016	.095	.016	.047	.137	.063	.158
Temas de Capacitación	.126	.316	.182	.016	.221	.411	.045	.208	.242	.071	.055	.174	.071	.287	.055	.158	.047	.126	.182	.134	.016	.134	.008	.111	.063	.079

Rentabilidad mejoro con financiamiento	.011	.053	.045	.047	.137	.074	.003	.018	.042	.029	.034	.047	.029	.045	.034	.053	.037	.011	.045	.008	.047	.008	.050	.068	.032	.079
Capacitación mejoro rentabilidad	.147	.579	.363	.137	1.021	.979	.037	.258	.432	.300	.268	.505	.300	.521	.268	.474	.253	.147	.468	.111	.137	.111	.068	.537	.284	.421
Mejora de la rentabilidad	.084	.421	.253	.063	.621	.589	.021	.147	.337	.232	.221	.379	.232	.358	.221	.316	.189	.084	.358	.063	.063	.063	.032	.284	.253	.316
DistribuciónRentabilidad	.105	.526	.342	.158	.895	.737	.026	.184	.421	.289	.289	.474	.289	.447	.289	.421	.263	.105	.447	.079	.158	.079	.079	.421	.316	.474



## 6.2.4 Anexo 4

Matriz de correlaciones entre elementos

	Sexo	Grado de instrucción	Estado Civil	Ocupación	Permanentes	Eventuales	Formación Rubro	Facilidades Crédito	Crédito Solicitado	Entidad Financiera	Tiempo Crédito	Montos Solicitados	Monto Del Crédito	Crédito Invertido	RecibioCapacitación	N° Cursos capacitación	Numero de cursos capacitación	ion es inversion?	on es relevante	Capacitación	financiamiento	rentabilidad	rentabilidad	rentabilidad		
Sexo	1.000	.834	.688	.167	.490	.785	.459	.879	.739	.452	.367	.662	.452	.857	.367	.645	.327	1.000	.726	.840	.167	.840	.115	.490	.408	.373
Grado de instrucción	.834	1.000	.875	.318	.768	.922	.437	.875	.939	.767	.700	.918	.767	.941	.700	.862	.834	.963	.801	.318	.801	.219	.734	.778	.711	
Estado Civil	.688	.875	1.000	.433	.792	.748	.404	.708	.885	.715	.794	.801	.715	.838	.794	.889	.851	.685	.829	.433	.739	.298	.739	.749	.741	
Profesión u Ocupación	.167	.318	.433	1.000	.607	.282	.076	.178	.328	.369	.454	.361	.369	.294	.454	.430	.509	.167	.358	.140	1.000	.140	.688	.607	.408	.745
Trabajadores Permanentes	.490	.768	.792	.607	1.000	.808	.225	.525	.750	.873	.822	.851	.873	.756	.822	.859	.810	.490	.831	.412	.607	.418	.413	.951	.843	.887
Trabajadores Eventuales	.785	.922	.748	.282	.808	1.000	.360	.841	.803	.765	.621	.902	.765	.884	.621	.854	.558	.785	.923	.660	.282	.664	.194	.787	.691	.630
Formación Rubro	.459	.437	.404	.076	.225	.360	1.000	.579	.621	.208	.168	.304	.208	.512	.168	.298	.159	.459	.336	.076	.546	.053	.225	.187	.171	
Facilidades Crédito	.879	.875	.708	.178	.525	.841	.579	1.000	.791	.484	.393	.709	.487	.873	.393	.691	.359	.879	.777	.846	.178	.846	.123	.525	.437	.399
Crédito Solicitado	.739	.939	.885	.328	.750	.803	.621	.791	1.000	.767	.723	.859	.760	.920	.723	.796	.735	.889	.793	.328	.793	.226	.707	.804	.734	.734
Entidad Financiera	.452	.767	.715	.369	.873	.765	.208	.484	.760	1.000	.811	.859	1.000	.798	.811	.778	.724	.452	.840	.380	.369	.384	.252	.802	.903	.824
Tiempo Crédito	.367	.700	.794	.454	.822	.621	.168	.393	.723	.811	1.000	.795	.818	.640	1.000	.818	.892	.367	.787	.304	.458	.303	.319	.749	.899	.859
Montos Solicitados	.662	.918	.801	.368	.851	.902	.304	.709	.859	.859	.795	1.000	.859	.856	.795	.933	.709	.662	.965	.556	.369	.559	.249	.809	.885	.808
Monto Del Crédito	.452	.767	.715	.369	.873	.765	.208	.484	.760	1.000	.811	.859	1.000	.798	.811	.778	.724	.452	.840	.380	.369	.384	.252	.802	.903	.824
Crédito Invertido	.857	.941	.838	.294	.756	.884	.512	.877	.920	.798	.648	.856	.798	1.000	.648	.804	.578	.857	.882	.792	.294	.792	.207	.720	.721	.658
RecibioCapacitación	.367	.700	.794	.454	.822	.621	.168	.393	.723	.811	1.000	.795	.818	.640	1.000	.818	.892	.367	.787	.304	.458	.303	.319	.749	.899	.859
N° Cursos	.645	.862	.889	.433	.851	.851	.298	.691	.797	.778	.819	.937	.778	.808	.811	1.000	.846	.645	.894	.544	.433	.542	.298	.819	.797	.778

	5	2	9	0	9	8	6	1	5	8	2	3	8	4	2	00	5	5	6	2	0	2	6	3	1	0
Recibioalgun tipo de capacitacion	.327	.624	.851	.509	.810	.554	.150	.350	.645	.724	.892	.709	.724	.578	.892	.845	1.000	.327	.702	.275	.509	.275	.350	.733	.802	.813
Numero de cursos	1.000	.834	.688	.167	.490	.785	.459	.879	.739	.452	.367	.662	.452	.857	.367	.645	.327	1.000	.726	.840	.167	.840	.115	.490	.408	.373
Recibio más capacitacion	.726	.963	.825	.358	.831	.923	.333	.777	.886	.844	.787	.965	.844	.888	.787	.896	.702	.726	1.000	.610	.358	.610	.246	.787	.876	.800
¿capacitacion es inversion?	.840	.801	.739	.140	.412	.660	.546	.846	.793	.380	.308	.556	.380	.792	.308	.542	.275	.840	.610	1.000	.140	1.000	.096	.412	.343	.313
Capacitacion es relevante	.167	.318	.433	1.000	.607	.282	.076	.178	.328	.369	.454	.361	.369	.294	.454	.430	.509	.167	.358	.140	1.000	.140	.688	.607	.408	.745
Temas de Capacitacion	.840	.801	.739	.140	.412	.660	.546	.846	.793	.380	.308	.556	.380	.792	.308	.542	.275	.840	.610	1.000	.140	1.000	.096	.412	.343	.313
Rentabilidad mejoro con financiamiento	.115	.219	.298	.688	.418	.194	.053	.123	.226	.254	.313	.249	.254	.202	.313	.296	.350	.115	.246	.096	.688	.096	1.000	.418	.281	.513
Capacitacion mejoro rentabilidad	.490	.734	.739	.607	.951	.787	.225	.525	.707	.802	.749	.809	.802	.720	.749	.813	.734	.490	.787	.412	.607	.412	.418	1.000	.772	.835
Mejora de la rentabilidad	.408	.778	.749	.408	.843	.691	.187	.437	.804	.903	.899	.885	.903	.721	.899	.791	.802	.408	.876	.343	.408	.343	.281	.772	1.000	.913
Distribucion de Rentabilidad	.373	.711	.741	.745	.887	.630	.171	.399	.734	.824	.859	.808	.824	.658	.859	.770	.813	.373	.800	.313	.745	.313	.513	.835	.913	1.000

## 6.2.5 Anexo 5

### ALFA DE CRONBACH

#### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	20	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
,968	,976	26

### 6.2.6 Anexo 6

	Edad	Sexo	Grado de Ins...	Estado Civil	Profesion	Tiempo	Formalidad	Trabajadores	Trabajadores	Formación	Financiamiento	Institución	Tasa de Interés	Facilidades	Credito Solicitado	Entidad Financiera	Tiempo de Crédito	Tasa de Interés	Montos Solicitados	Montos Creditados	Credito Invertido	Recibos	N° Cursos	Tipo Curso	Recibos	Número	Año	Capacitación	Capacitación	Temas	Rentabilidad	Capacitación	Mejora	Disminución	
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
3	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	
4	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	
5	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	
6	1	1	1	1	2	1	1	3	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	
7	1	1	1	2	2	1	1	3	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1	2	2	1	2	
8	1	1	1	2	2	1	1	3	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	3	2	1	2	1	1	1	2	1	2	2	1	2	
9	1	1	2	2	2	1	1	3	1	1	2	1	1	2	2	1	2	1	2	1	1	3	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2	3	
10	1	1	2	2	2	1	1	3	1	1	2	1	1	2	2	1	2	1	2	2	2	3	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2	3	
11	1	1	2	2	2	1	1	4	2	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	3	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2	3	
12	1	1	2	2	2	1	1	5	2	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	3	2	1	2	1	2	1	2	1	2	3	2	3	
13	1	1	2	2	2	1	1	5	3	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	3	2	1	2	1	2	1	2	1	2	3	2	3	
14	1	1	2	2	2	1	1	5	3	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	3	2	1	2	1	2	1	2	1	2	3	2	3	
15	1	1	2	2	2	1	1	5	3	1	2	1	1	2	2	2	2	1	3	2	2	3	3	1	2	1	2	1	2	1	2	3	2	3	
16	1	1	3	2	2	1	1	5	5	1	2	1	1	3	2	2	2	1	3	2	2	3	3	1	2	1	3	1	2	1	2	3	2	3	
17	1	2	3	2	2	1	1	5	5	1	2	1	1	3	2	2	2	1	3	2	3	3	3	1	2	2	3	1	2	1	2	3	2	3	
18	1	2	4	3	2	1	1	5	5	1	2	1	1	3	3	2	2	1	3	2	3	3	3	1	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3
19	1	2	4	3	2	1	1	5	5	1	2	1	1	4	3	2	2	1	3	2	4	3	3	1	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3
20	1	2	4	3	2	1	1	5	5	2	2	1	1	4	4	2	2	1	3	2	4	3	3	1	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3

## 6.2.7 Anexo 7

### DECLARACIÓN JURADA

Yo, Lorena Chuyo Ríos, identificado con DNI N° 469338341, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada: Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, 2016.

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 auto plagiado: 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), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 10 de Diciembre de 2016

.....

DNI N°46933831

## DECLARACIÓN JURADA

Yo, Lorena Chuyo Ríos, identificado con DNI N° 46933831, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada: Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, 2016.

Declaro bajo juramento:

- 7) La tesis es de mi autoría
- 8) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 9) La tesis no ha sido auto plagiada: es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 10) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), auto plagio (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 derive, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

Pucallpa, 10 de Diciembre de 2016

-----  
Lorena Chuyo Ríos

DNI: N° 46933831