



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO

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

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

AUTORA:

Bach. Ayo Condezo, Rosa Victoria

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

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

Hoja de firma del Jurado

Mg. CPCC Montoya Torres Silvia Virginia
Presidente

Mg. CPC López Souza José Luis Alberto
Secretario

Mg. CPC Vilca Ramírez Ruselli Fernando
Miembro

Mg. CPCC. Arévalo Pérez, Romel
Asesor

AGRADECIMIENTO

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

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

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

DEDICATORIA

A Dios,

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

A mis padres

Gracias a su apoyo constante y permanente, por ellos, es que me esfuerzo, todos mis logros son para ellos y a todos mis familiares y amigos.

Resumen

La 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 veterinarias del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: Sencos 45% tienen entre 40-49 años y 50-60 años de edad, 65% de los representantes encuestados son del sexo masculino, 65% de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa e incompleta, 50% de los representantes de la empresa son convivientes, 70% de los representantes son veterinarios, 100% de los representantes tienen por ocupación veterinario, 55% de los representantes de la empresa tienen de 6 a más años en el rubro, 100% de las empresas son formales, 100% de las empresas tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, sencos 50% tienen dos o tres y más de tres trabajadores eventuales, 85% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, 80% han sido autofinanciadas, sencos 50% realiza su financiamiento el BBVA y Banco de Crédito, sencos 50% de las empresas realizó financiamiento en el BBVA a una tasa de interés mensual de 1.2% y en el BCP a 1.3%, 66.7% realizó el financiamiento en Edypime, 66.7% realizó el financiamiento en Edypime a una tasa de interés de 1.4%, 100% manifiesta que las entidades no bancarias les otorgaron beneficios, 50% se les otorgo los montos solicitados, sencos 25% refiere que el monto promedio del crédito recibido fue de S/.22000, S/.30000, S/.36000 y S/.43000, 75% realizó financiamiento en 3 años, sencos 37.5% invirtió el crédito solicitado en adquisición de activos fijos y capital, 100% no recibió capacitación al otorgamiento del crédito, 60% de los trabajadores no recibieron capacitación, 100% de los trabajadores recibieron 1 curso de capacitación, 100% creen que la capacitación es una inversión, 100% cree que la capacitación es relevante, 62.5% de trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre veterinaria, 70% creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, 100% creen que la capacitación mejora la rentabilidad, 80% mejoró su rentabilidad en los últimos años, 80% su rentabilidad no disminuyó en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstract

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the trade sector, veterinary of the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: Sendos 45% are between 40-49 years and 50-60 years of age, 65% of the representatives surveyed are male, 65% of the surveyed microentrepreneurs are with complete and incomplete secondary, 50% of the representatives of the company are cohabitants, 70% of the representatives are veterinarians, 100% of the representatives have veterinary occupation, 55% of the representatives of the company have from 6 to more years in the field, 100% of the companies are formal, 100% of the companies have from 2 to 3 permanent workers Each, 50% have two or three and more than three casual workers, 85% (17) of the companies the reason for the training is to make a profit, 80% have been self-financed, 50% are financed by BBVA and Banco of Credit, 50% of the companies made financing in the BBVA at a monthly interest rate of 1.2% and in the BCP to 1.3%, 66.7% made the financing in Edypime, 66.7% made the financing in Edypime at a rate of interest of 1.4%, 100% states that the non-banking entities granted them benefits, 50% were granted the amounts requested, 25% of them refer that the average amount of the credit received was S / .22000, S / .30000, S / .36000 and S / .43000, 75% made financing in 3 years, 37.5% invested the requested loan in acquisition of fixed assets and capital, 100% did not receive training to grant the loan, 60% of the workers did not receive training, 100% of workers received 1 training course, 100% believe that training is an investment, 100% believe that training is relevant, 62.5% of workers participated in the veterinary training course, 70% believe that financing improves profitability, 100% believe that training improves profitability, 80% improved profitability in recent years, 80% profitability has not decreased in recent years.

Keywords: Financing, training, profitability and Mypes.

Contenido

	Pág.
Título de la tesis.....	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iii
3. Agradecimiento.....	iv
4. Dedicatoria.....	v
5. Resumen.....	vi
6. Abstract.....	vii
5. Contenido.....	viii
6. Índice de Tablas.....	x
7. Índice de Figuras.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	14
1.1 Enunciado del problema.....	21
1.2 Objetivo General.....	21
1.3 Objetivos específicos.....	22
1.4 Justificación.....	22
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	29
2.1 Antecedentes.....	29
2.1.1 Internacional.....	29
2.1.2 Latinoamericano.....	31
2.1.3 Nacional.....	32
2.1.4 Regional.....	36
2.1.5 Local.....	37
2.2 Bases teóricas.....	39
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	39
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	44
2.2.3 Teorías de la rentabilidad.....	49
2.3 Marco conceptual.....	51
2.3.1 Definición del financiamiento.....	51
2.3.2 Definición de capacitación.....	52
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	53
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	54

III. METODOLOGÍA.....	56
3.1 Diseño de la investigación.....	56
3.2 Población y muestra.....	58
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	59
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	63
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	64
3.6 Plan de análisis.....	64
3.7 Matriz de consistencia.....	64
3.8 Principios Éticos.....	66
IV. RESULTADOS.....	67
4.1 Resultados.....	67
4.2 Análisis de los resultados.....	98
V. CONCLUSIONES.....	100
VI. RECOMENDACIONES.....	102
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	103
7.1 Referencias bibliográficas.....	103
7.2. Anexos.....	106
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	106
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	110
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	151
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	153
7.2.5 Anexo 05: Alfa de Cronbach.....	154
7.2.6 Anexo 06: Base de datos de la encuesta.....	157

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	62
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	63
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	64
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	65
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	66
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	67
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	68
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	69
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	70
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	71
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	72
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	73
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	74
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	75
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	76
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	77
Tabla 17 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	78
Tabla 18 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	79
Tabla 19 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	80
Tabla 20 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	81
Tabla 21 Inversión del crédito financiero por las Mypes	82
Tabla 22 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	83
Tabla 23 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	84
Tabla 24 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	85
Tabla 25 Considera a la capacitación como una inversión	86
Tabla 26 Considera que la capacitación del personal es relevante	87
Tabla 27 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	88
Tabla 28 El financiamiento mejora la rentabilidad	89

Tabla 29 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	90
Tabla 30 La rentabilidad mejoró en los últimos años	91
Tabla 31 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	92

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	62
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	63
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	64
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	65
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	66
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	67
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	68
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	69
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	70
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	71
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	72
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	73
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	74
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	75
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	76
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	77
Figura 17 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	78
Figura 18 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	79
Figura 19 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	80
Figura 20 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	81
Figura 21 Inversión del crédito financiero por las Mypes	82
Figura 22 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	83
Figura 23 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	84
Figura 24 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	85
Figura 25 Considera a la capacitación como una inversión	86
Figura 26 Considera que la capacitación del personal es relevante	87
Figura 27 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	88
Figura 28 El financiamiento mejora la rentabilidad	89

Figura 29 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	90
Figura 30 La rentabilidad mejoró en los últimos años	91
Figura 31 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	92

I. INTRODUCCIÓN

Las micros y pequeñas empresas en el Perú y en el mundo son actores de desarrollo productivo, contribuyen con ocupar y generar a un gran porcentaje de empleo y por su peso en el producto bruto interno. Su accionar y actividad mayormente es en el mercado interno por lo que en muchos países su población y su economía depende de ello. Pese a todo ello las micro y pequeñas empresas enfrentan graves problemas como por ejemplo políticas claras por parte del gobierno, no cuentan con suficiente financiamiento y en mucho de los casos desconocen temas de capacitación, ello les limita en su desarrollo y en algunos casos son causas de su desaparición.

“Uno de los primeros problemas a los que se ven enfrentadas las Pymes es al acceso a financiamiento cuando requieren un aumento de capital. Esto porque en general la banca prefiere invertir en empresas más grandes que presentan un riesgo menor a la hora de cumplir con los pagos.” (Creceer, 2016; párr. 2)

Esta opinión afirma y revela un problema grande que atraviesan las micro empresas ya que, al ser pequeñas, los créditos bancarios le son denegados en su mayoría, puesto que los bancos no muestran confianza respecto a la puntualidad de los pagos. Sobre este problema también se pronuncia la Asamblea General de ALAFEC (2014), que dice:

“La falta de financiamiento ha sido señalada como uno de los principales obstáculos para el crecimiento de las PYME.” (p. 8)

Lo que significa que ya no hablamos de un problema común sino, de un problema significativo, tanto así, que en muchas ocasiones el crecimiento de las pequeñas empresas y la desaparición de ellas, dependen del financiamiento.

Al respecto, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana, (2001), en *Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa*, indican que en el Perú al igual que en el mundo existe un desigual acceso al crédito y recursos externos que obtienen las micro y pequeñas empresas en comparación a la gran empresa. Uno de estos problemas es la suficiente garantía y costos administrativos altos representando para la banca clientes poco atractivos. Otro inconveniente que enfrentan las micro empresas es la informalidad siendo una opción involuntaria que enfrenta el innovador ocasionado en algunos casos por trabajadores que no logran emplearse en las grandes empresas o empresas modernas y que se ven obligados a pertenecer a unidades productivas de baja productividad; algunas de estas pequeñas unidades productivas emplean recursos humanos de menos calificación no siendo importante para ello la capacitación; trayendo como consecuencia su baja productividad. También las micro y pequeñas empresas enfrentan una baja preparación y de inversión inicial no siendo capaces de decisiones acertadas de inversión, los bajos niveles de capital y con tecnología deficiente es otro factor negativo que enfrentas los innovadores. Por ejemplo, en el Perú un rasgo particular de lo mencionado es que las micro empresas utilizan activos fijos en muchos casos maquinaria de diseño propio (hechizas).

Ahora bien, como precisan Rodríguez & Sierralta (s.f.) muchas veces las Mypes tienen un hálito de informalidad, pue como se señala: “Este carácter familiar que poseen la mayoría de microempresas, origina lo que algunos denominan el "autoempleo": Las personas que trabajan en estas unidades productivas familiares, en la mayoría de los casos lo hacen por cuenta propia sin que se presente una relación de ajenidad, no existiendo obligaciones ni derechos laborales,

configurándose de esta forma una relación excluida del ámbito de aplicación de derecho laboral. Esto conlleva a que tampoco exista la necesidad de calificación. Tal vez por eso las microempresas se caractericen por abarcar rubros como la comercialización de abarrotes, confecciones de ropa o calzado.” (p. 324).

Dicho lo anterior, el elemento central de la transformación política y económica de cualquier país en transición es la creación de un importante sector privado, y de un mayor desarrollo de las micro y pequeñas empresas y de la actividad emprendedora. Paradójicamente, a pesar de la relativamente poca atención que reciben de parte de los hacedores de políticas, las micros y pequeñas empresas representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, especialmente en los países en vías de desarrollo. Los beneficios más relevantes para la actividad económica, a partir del aporte de las micros y pequeñas empresas, están dados principalmente por: El estímulo a la actividad privada, el desarrollo de habilidades emprendedoras, la flexibilidad que les permite a las Pymes adaptarse a cambios en la demanda y la oferta. Son una importante fuente generadora de empleo, ayudan a la diversificación de la actividad económica, y, por lo tanto, realizan un importantísimo aporte a las exportaciones y al comercio (Orlandi, s.f.)

Aun cuando no necesariamente, las Mypes suelen ser creadas para participar del mercado financiero, pues casi siempre es por exigencia, igual contribuyen con el desarrollo social, según Rodríguez & Sierralta (s.f.), “Lo que lleva a una persona a volverse microempresario, no es por lo general la inquietud por participar en el mercado; en la mayoría de los casos, lo que los compele es algo más básico y elemental, es la propia necesidad de sobrevivir. Es justamente este detalle una de

las características más importantes de las microempresas y uno de los elementos que nos va a hacer comprender la mecánica de su funcionamiento.” (p. 324).

Tal es su importancia, que ha sido ojo de muchas investigaciones, entre ellas está el portal P.Q.S. (2016), quienes mencionan:

“Las mypes tienen una participación decisiva en materia de generación de empleo, inclusión social, innovación, competitividad y lucha contra la pobreza.”

Afirmando que, las mypes representan parte del progreso del pueblo y ayuda a vencer la pobreza de familias necesitadas, puesto que, provee de trabajo accesible para todo público.

Ante ello, Sánchez (s.f.), refuerza esta idea en su artículo científico titulado “Las mypes en Perú. Su importancia y propuesta tributaria” mencionando que: “Las microempresas en el Perú son componentes muy importantes del motor de nuestra economía” (p. 2).

En efecto, buena parte del comercio nacional está en los mercados de barrio, en las ferias o en locales alquilados por tres o cuatro comerciantes, cada uno con su rubro empresarial. Estos dan trabajo a otros tantos, de modo que la cantidad de personas que dependen de las pequeñas y micro empresas, sea como empresarios o como trabajadores es importante, por ello se afirma que es un elemento impulsor de la economía peruana.

Asimismo, Gil y Jiménez (2002), en *El contexto económico global de la Pyme*, indican que las pequeñas empresas son un fenómeno que se observa tanto en América como en Europa, tal como lo muestran las estadísticas de la composición empresarial y de la generación de empleo. En varios países de la Comunidad Europea, las PyMES representan entre 96% y 99% del número total de empresas y

aportan aproximadamente una sexta parte de la producción industrial, entre 60 y 70% del empleo en ese ámbito, así como la mayoría de los empleos en el sector servicios.

Además, como lo sostiene el portal El Financiero (2014), respecto del nivel de exigencias para las Mypes, “las políticas orientadas a las pymes no pueden ser iguales para ese numeroso grupo que para las que sí tienen opción de desarrollo, desarrollan innovaciones, y van hacia una senda de crecimiento. Y eso supone erradicar otro “mito urbano” respecto de la tributación: si todas las pymes pagaran impuestos se resolverían los problemas fiscales ya que la base tributaria se ensancharía notablemente. El asunto es que, si muchas de estas pymes pagaran impuestos, probablemente no durarían más de tres meses en el mercado. Su margen de ingresos es tan pequeño que el tema tributario simplemente no es un tema de su agenda empresarial. Y por ello es que la inmensa mayoría de ellas es informal; porque no han superado el umbral de ventas / ingresos que les hace tomar la decisión de formalizarse.” (párr. 3).

Igualmente, Cortés (2010a), en *Características comunes de las micro y pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica y México*, precisan que, en América Latina las Mipymes, representan más del 90% de los negocios por lo que generan gran cantidad de empleos, para ser exactos, el 80%, y colaboran a la prevención de privilegios que animan a la libre empresa. México es un país en donde abundan estos establecimientos, pues cuentan con 2.9 millones, siendo Mipymes 99% de ellos; contribuyen con el 40% del PIB y generan 64% de los empleos. Las Mipymes son únicas, ya que tienen características que hacen que distingan de las demás. Esto despertó la atención de diferentes personas quienes la

estudiaron y brindan información sobre el tema: gran parte de las empresas pequeñas tienen una estructura familiar, participa directamente en las actividades empresariales, tales como: socio, aportando dinero y trabajo; como acreedor, prestando dinero, propiedades u otros; empleados y trabajadores, realizando trabajos de confianza.

Según el portal web de la Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos (2017), el segmento empresarial correspondiente a la MIPYME (Micro, Pequeña y Mediana Empresa) “representa el 99,5% del total de empresas formales en la economía peruana –el 99,1% son microempresas, 4,3% pequeña y 0,2% mediana–. De las cuales el 85,6% de ellas se dedican a la actividad de comercio y servicios, y el resto (14,4%) a la actividad productiva. Las Mipyme generan alrededor del 60% de la PEA ocupada, considerándose como la fuente generadora del empleo. Asimismo, 10 de cada 100 personas de la PEA ocupada son conductoras de una Mipyme formal. En los últimos cinco años (2012-2016) el número de empresas formales de este segmento se ha incrementado a un ritmo promedio anual de 6,1%. Sin embargo, aún persiste un alto porcentaje de informalidad, ya que el 53% de las MYPE no están inscritas en SUNAT. En cuanto a las operaciones financieras, sólo el 6% de las Mipyme acceden al sistema financiero regulado. El crecimiento de los créditos destinados al estrato empresarial Mipyme continuó hacia finales del 2016; no obstante, siendo la participación de las pequeñas y medianas empresas la de mayor porcentaje (42,8% y 60,6% respectivamente)” (párr. 1-4).

Así también, en Argentina, existe predominancia de las pymes y micropymes, ya que, como lo refiere el portal web Télam (2017), “sólo el 0.6% del total de las

empresas del país corresponde al segmento de las grandes compañías que general 36% del empleo contra un 64% de las pymes y micropymes, que tienen plantillas de menos de 200 empleados. Las pequeñas y medianas empresas que cuentan con una plantilla menor a 200 trabajadores explican el 99% de las compañías registradas en la Argentina, mientras que las grandes empresas suman el 0.6% del total, según surge del Ministerio de Producción de la Nación”. (párr. 1,2).

Agrega Cortes, en lo que se refiere al giro principal que las pequeñas empresas, en su mayoría, se dedican a la actividad comercial, tanto en la transformación como en los servicios. En cuanto al sector comercial e industrial sobresalen aquellas que se dedican a: muebles, alimentos, vestidos y bebidas embotelladas (refrescos). Por otro lado, en cuanto al sector servicios destacan aquellos que se dedican a la carpintería, mecánica, peluquería y costura, restaurantes, etc.

Avolio, Mesones y Roca (s.f.) explican lo señalado por Okpara y Wynn, para quienes “El estudio analiza el desarrollo de las MYPES, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos. Los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio. Los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa; como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística.” (p.72).

Es más, el dueño es el hombre orquesta, teniendo también el rol de socio mayoritario y gerente de la empresa, se desarrolla como quien conoce todas las

respuestas, por lo general se trata de una persona de edad avanzada. Confunde su función con Dirección y Administración, por consecuencia, crea un ambiente de tensión con órdenes que generan caos laboral.

Continua Cortés, en su administración de las micro empresas, el propietario cuenta con el control y la responsabilidad total, cumple su labor de manera empírica y conservadora. En su mayoría, los miembros de la familia son quienes ocupan los puestos principales. La ausencia de una administración profesional puede ser motivo de limitaciones de crecimiento e incluso la quiebra. Capital y financiamiento: el mayor proveedor del capital es el dueño, sin embargo, se han dado casa en el que los familiares cercanos contribuyen (la esposa, hijos, hermanos, etc.). El problema constante es que el crédito es nulo o limitado en instituciones públicas como privadas. Empleo: generan de empleos importantes y actividad comercial. Y, por último, son proveedores de los mercados regionales y locales en un 77%.

Zapata (2004), ya decía que la forma de trabajo de las Mypes era informal, pues en el estudio que realizó halló que existía una “ausencia generalizada de una planeación estratégica formal y continua en la gestión empresarial de las organizaciones. Lo anterior significa que las empresas se concentran en la operación del día a día o a lo sumo se tiene en cuenta un horizonte de corto plazo, generalmente de un año, donde la base fundamental de planeación son los presupuestos de ingresos y egresos. Se debe precisar sin embargo que algunas de las empresas trabajan solamente con un presupuesto de caja incompleto. Aunque las empresas han formulado su visión y misión en los casos en los que se han observado esfuerzos por mostrar evidencias de planeación formal (escritos), parece

que estos se limitan a formulaciones escritas que no se hacen explícitas en términos de objetivos estratégicos y funcionales con su correspondiente plan operativo.” (p. 121).

Concluye Cortés, la unidad básica de la economía mexicana son las microempresas, en consecuencia, es de interés global. Por ello, es importante seguir apoyando y hacerlas crecer para que combatan los fuertes problemas económicos presentes. De ahí la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas.

De la misma manera, en el Perú las Mypes poseen un gran impacto en la economía, ya que, como lo indica el portal web PYMEX (2017), “la población económicamente activa (PEA) ocupada (aquella que efectivamente labora) está conformada por 16.24 millones de personas. Es sorprendente que las Mype abarquen al 77.7% de esta población en 2011 (12.6 millones) y aún más llamativo que dicha proporción se haya mantenido igual durante los últimos años (con un 79.1% en 2007). En promedio, un pequeño empresario trabaja 38 horas a la semana, dato constante desde hace cinco años. Por otro lado, el ingreso promedio de un pequeño trabajador es de S/.911.2 al mes y de S/. 10,935 al año. Ello indica un crecimiento de 8.8% con respecto al 2010 y de 26.6% en función a 2007. En general se aprecia que se está trabajando la misma cantidad de horas en los últimos años, pero se viene ganado más lo que indica que, pese a lo que algunos alegan, realmente el desarrollo económico está llegando a las poblaciones de menores recursos. Más aún, cabe señalar que, según el Registro Nacional de Mype (Renamype), los microempresarios generan aproximadamente el 42% de la producción nacional.” (párr. 9-11).

Esto debido a que, como lo refiere el portal CENTRUM al Día (2014), “a partir de la década del 90 las microfinanzas en el Perú empezaron a desarrollarse en un contexto más favorable debido a la implementación de un nuevo modelo económico para el país, a partir de ello el sector de la microempresa incrementó su participación en la estructura económica, que según Portocarrero (2003) llegó a brindar ocupación al 74% de la PEA, mientras que su demanda de financiamiento se incrementó por la expansión del aparato productivo. A partir de esa década, se ha registrado una importante ampliación de la oferta de microcrédito en el Perú, además se han ensayado diferentes estrategias para el desarrollo de las instituciones de microfinanciamiento, atendiendo en la actualidad a cerca del 8% de la población total. (...) al año 2013 el Perú ocupaba el primer lugar -del ranking del Microscopio Global elaborado por The Economist Intelligence Unit (EIU), posición que le permite al país ser el líder de las microfinanzas en América Latina y el Caribe por tener el mejor entorno para los negocios de microfinanzas a nivel global.”. (párr. 3,4).

Sánchez (s/f) refirió que “en la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que general; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven al crecimiento sostenido de las mismas.” (p. 1)

Ruiz (2018) añade que “en 2017, el Perú contaba con más de 1.7 millones de Mypes. Sin embargo, más del 50% corre el riesgo de desaparecer del mercado en los primeros tres años de creación, según un análisis de la consultora de marketing digital Kolau. (...) la corta vida de las Mypes se debe a la ausencia de clientela, un problema que es generado en gran medida por la falta de adaptación al entorno digital. Al respecto, dijo que existen tres barreras que los emprendedores peruanos tienen para un adecuado posicionamiento de sus negocios en Internet. Tiempo para hacerlo. Debido a que los emprendedores suelen enfocarse en su producción y realizan varias actividades, consideró que el reto es poder asignar un personal que desarrolle la participación de la empresa en Internet.”. (párr. 1-3)

Stumpo (2001), en *Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile*, indica que el gobierno de Chile impulsó una nueva estrategia de fomento empresarial. El Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa define una serie de instrumentos orientados a corregir fallas de mercado y a mejorar la eficiencia, productividad, competitividad e inserción internacional de los productos chilenos de esas empresas. La importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYME); en la economía nacional se refleja en su número y en su participación en la generación de empleo. Es más, el marco estratégico de fomento ha definido nuevos instrumentos con importantes logros para el sector de las PYME, el impacto global de ellos es menos alentador. Los nuevos desafíos que enfrentan estas empresas en el contexto nacional son los de cómo masificar las experiencias exitosas y en qué forma replantear las estrategias que no han funcionado como se esperaba.

Asimismo, la Organización Internacional de Trabajo-OIT (2016), en “Servicio Brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas-SEBRAE”, manifiesta que en Brasil se existe el SEBRAE como resultado de algunas iniciativas pioneras que tenían como foco estimar el espíritu empresarial en Brasil, se trata de una entidad privada sin fines de lucro que se financia con una contribución social que las empresas realizan mensualmente por medio del Instituto Nacional de Seguridad Social (INSS). Esta contribución es del 0.3% sobre la nómina de empleados de las empresas.

Agrega la OIT, el INSS transfiere ese dinero al SEBRAE Nacional que luego lo distribuye a sus Agencias Estatales. Las micro y pequeños negocios son esenciales para el desarrollo de Brasil, y por ello es necesario que actúen en un ambiente institucional que estimule la creación de empresas formales, competitivas y sustentables.

Concluye la OIT, el SEBRAE actúa en la búsqueda de ese ambiente sosteniendo que el desarrollo del país pasa necesariamente por la generación de más y mejores empleo e ingresos mediante los emprendimientos empresariales. En Brasil, existen 14,8 millones de micro y pequeñas empresas -4,5 millones formales y más de 10,3 millones informales- que representan 28,7 millones de empleos y el 99,23% de los negocios del país.

Además, León (2017), en *Inclusión financiera de las micro, pequeñas empresas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo*, nos dice que, las micro y pequeñas empresas constituyen el conjunto más importante de empresas en el Perú, en especial desde el punto de vista del número de empresas y del empleo (9 de cada 10 empresas son MIPyMEs, y absorben

alrededor de 7 trabajadores). Sin embargo, las MIPyMEs muestran serios problemas institucionales, económicos, financieros, que las hace operar bajo condiciones desafiantes.

Concluye León, desde el punto de vista del financiamiento, diversos indicadores refieren el limitado acceso y uso de servicios financieros por parte de las MIPyMEs, en tanto que la provisión de servicios financieros desde el sector financiero regulado es aún más limitada.

Thomme (2013), en Ministerio de la Producción transferirá Programas a Gobierno Regional de Ucayali, sostiene que en Ucayali los programas Caja rápida, Crece tu empresa, Gestión de calidad empresarial, Capacitación en el uso de factura negociable y Premio nacional a la micro y pequeñas empresas (MYPE) del Ministerio de la Producción (Produce) serán transferidos para su ejecución inicial - con financiamiento incluido- al Gobierno Regional de Ucayali (GOREU).

Thomme sostuvo que se pretende dar valor al trabajo realizado por más de 2 años por el Ministerio dando la oportunidad al Gobierno Regional de ofrecer un arma con oferta variada y segmentada de servicios para los micro y pequeños empresarios.

La oferta de los cinco programas de formación en temas de capacitación, gestión, marketing, finanzas, calidad, uso de gestión financiera y diferentes avances de las empresas que se encuentran en etapa de inicio o avance con cierto nivel de experiencia se da para promocionar la competencia, formalización y desarrollo de las MYPES, enfocadas a la promoción de nuevos negocios, gestión empresarial, gestión de calidad”, precisó a INFOREGIÓN el facilitador.

Cabe señalar que, por su parte el director de Produce, Richard Ferre Rodríguez dijo que Ucayali cuenta con 22 mil MYPES que se beneficiarán con estos programas permitiéndoles que cuenten con las herramientas necesarias para que puedan formalizarse, cuenten con más ingresos e incrementen su economía.

Regalado (2016) sostiene que “[...] el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. [...]” (p. 82).

Agreda (2016) refiere que “[...]el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones” (p. 63).

Aguilar & Cano (2017) manifiestan que “[...]los créditos obtenidos de las micro financieras, le permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Con

respecto a la Banca tradicional se puede afirmar que una microempresa no puede acceder a sus servicios por no satisfacer sus requerimientos, otra opción de financiamiento son los obtenidos por los proveedores, quienes no cobran tasas de interés por el financiamiento brindado.” (p. 114).

Cruz (2016) afirma que “[...] El financiamiento suele ser uno de los principales obstáculos que se presentan al empezar un negocio. El 75% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 25% no solicito ningún crédito, es importante los financiamientos a corto y largo plazo eso facilitaría al empresario. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPES, el cual tiene el 75%, son créditos comerciales, mientras que el 17% crédito de consumo y el 8% créditos hipotecarios, los créditos para las MYPES han aumentado desde el comienzo de la crisis” (p. 72).

Baca & Díaz (2016) refieren que “Se determinó que el impacto del Financiamiento de la Constructora Verastegui S.A.C. ha tenido un aumento en el volumen de venta de 12.19% conforme a la fecha en que se adquirió el financiamiento, pero el nivel de endeudamiento ha tenido un aumento de 27 % en el 2014 y 48.38 % en el 2015.” (p. 89).

Rubio (2014) sostiene que “Se observa un bajo nivel de financiamiento externo por parte de las entidades financieras, en favor de las panaderías de Huamachuco; esto se explica por su cultura conservadora de los propietarios, quienes por tradición son poco proclives a endeudarse. Esto a pesar que los requisitos y trámites para obtener un crédito han disminuido notablemente, por efecto de una mayor competencia entre las entidades financieras y también porque se han especializado en este tipo de clientes” (p. 59)

Esta realidad incide en la reducción de los niveles de pobreza: “Entre 2004 y 2010, Ucayali ha exhibido una reducción notable de la incidencia de la pobreza monetaria que alcanza los 36 puntos porcentuales, posicionándose como la región con la reducción más significativa de la tasa de pobreza en este período. En el 2004, la incidencia de la pobreza fue de 56,3% mientras que en el 2010 alcanzó el 20,3%, tasa inferior en más de 10 puntos a la incidencia de la pobreza a nivel nacional (31,3%). Con esta cifra, Ucayali se constituye en la octava región menos pobre. La incidencia de la pobreza extrema también se redujo de forma significativa de 28,1% en el 2004 a 8,5% en el 2009.” (Mendoza, Leyva y Pardo, 2014; p. 57).

En la región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo y en los distritos de Manantay, Yarinacocha y Callería, hay potencial empresarial de las Micro y Pequeñas empresas que demanda el mundo, es decir, hay casi todos los rubros de la demanda mundial, entonces, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional.

Por otro lado, pasando, en los distritos de Callería, Manantay y Yarinacocha existen una muchas micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos tienen una significancia preponderante el rubro comercio, rubro veterinarias, que cubre la demanda local y nacional. Muchas de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el distrito de Callería, ubicados, la mayoría de ellos en el casco urbano de la ciudad de Pucallpa.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Callería y se enfocó en las Mypes dedicadas al servicio rubro comercio, las cuales se observa que tienen un auge y crecimiento positivo

sobre todo de empresarios incursionando en este tipo de negocios donde se encuentran en constante competitividad por captar la mayor demanda de clientes. Esto ha conllevado que los empresarios planten diversas mejoras que con el transcurrir del tiempo se puede apreciar que las medidas correctivas que adoptaron los empresarios carecen de toda una gestión administrativa y operativa sobre todo en materia de financiamiento, capacitación y obtención de rentabilidad; que en algunos casos los han llevado al fracaso de sus empresas, por todas estas consideraciones nos hemos planteado la siguiente pregunta de investigación: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018?**

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

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.

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

Finalmente, la investigación se justifica según, lo manifestado por Ávila y Sanchís (2015), en su investigación *Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)*, sostiene que bajo el contexto de los años noventa hasta la actualidad, las MYPE junto con los trabajadores Independientes se han constituido en la base del empleo de la Población Económicamente Activa, obteniéndose que el 73% de la PEA ocupada se halla trabajando en las MYPE mientras que el 27% lo hace en las Medianas y Grandes empresas (No MYPE), con una tasa de desempleo de alrededor del 9,8% a inicios del 2008 (Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2007; INEI, 2008). Del total de ocupados en las MYPE, el 76,9% trabaja en empresas que producen Servicios (Comercio, Restaurantes, Hoteles, Transportes-Comunicaciones y Otros Servicios) y el restante 23,1% en empresas que producen bienes en los sectores primario y secundario.

Muchos de estas estadísticas pueden tener datos errados, porque en nuestro país la informalidad del sector empresarial es alta, dado el alto índice de evasión tributaria; por ello desde nuestro punto de vista es de vital importancia empezar a

conocer desde un punto de vista científico como es el financiamiento la capacitación y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Es más, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

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

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Zapata (2009), en su investigación titulada *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona periodo 2004*. Tuvo como objetivo explicar cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas, concluyó que las pequeñas y medianas empresas, consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente, por lo que refiere que en las pymes debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento.

Maetzu (2008), en su tesis *Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme*, cuyo objetivo fue explorar la aplicabilidad de modelos generales de recursos humanos a la realidad de las pequeñas y medianas empresas, concluyó que la UE cuenta con 23

millones de Pymes que representan un 99% del total de las empresas aportan hasta un 80% del empleo en determinados sectores industriales, como el textil. De ahí que se pueda considerar a las pymes europeas como fuente fundamental de crecimiento, de empleo, de competencias empresariales, de innovación y de cohesión económica y social, de manera que se hace necesario liberar el potencial de las pymes mejorando su entorno y promoviendo el espíritu empresarial.

2.1.2 Latinoamericano

Brenez (2013), en su artículo científico titulado Condiciones Actuales del Financiamiento de las MIPYMES Costarricenses, Costa Rica, la investigación llegó a la conclusión que la mayoría de MYPES costarricenses utilizan como principal fuente de financiamiento los ingresos propios, tal como se plantea en diferentes enfoques teóricos relativos a la estructura financiera de las empresas. No obstante, algunas condiciones de las MYPES, que acorde con estas teorías se esperaba presenten una asociación significativa con sus estrategias de financiamiento, arrojan resultados que no poseen significancia estadística; como es el caso de las variables tamaño, actividad principal y antigüedad de la empresa. Por otra parte, las condiciones de las MYPES que obtienen valores significativos respecto a las fuentes de financiamiento utilizadas permiten corregir que el grado de conocimiento y experiencia en el manejo de un negocio y su situación financiera constituyen elementos importantes con relación al uso de fuentes

adicionales a los ingresos propios. En particular, el tipo de financiamiento utilizado al iniciar la empresa es altamente significativo, de manera que las MYPES emprendidas con recursos propios muestran mayor tendencia a seguir dependiendo del autofinanciamiento.

Illanes (2017), en *Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile*, tesis de maestría, Universidad de Chile, Santiago, concluyó que “[...] la empresa que posee gerentes con estudios universitarios tiene efectos significativos en el ROE pero negativos. Se podría explicar la influencia negativa de los estudios superiores por la existencia de otras variables que caracterizan al gerente que no han sido controladas [...]” (p. 39)

2.1.3 Nacional

Gallozo (2017), en su tesis *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el Mercado Central de Huaraz, periodo 2016*, cuyo objetivo fue explicar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del lugar donde se realizó el estudio, concluyó que el 84% son formales. El 60% de los trabajadores son permanentes, el 78% tiene financiamiento propio, el 47% afirmaron que fue para el pago de trabajadores, el 55% indica que obtuvo la capacitación al adquirir el crédito financiero, el 36% menciona que recibió una capacitación, el 67% afirma que la capacitación es relevante, el 53% cree

que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad, el 57% cree que la capacitación si mejora su rentabilidad y el 66% menciona que la rentabilidad mejoro en los últimos 2 años.

Kong y Moreno (2014), en su tesis *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José-Lambayeque en el período 2010-2012*, cuyo objetivo fue determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, concluyó que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento. Además, una proporción considerable de Mypes han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento. Finalmente, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial.

Estrada y Centurión (2013), en su artículo científico *El financiamiento En micro y pequeñas Empresas, rubro lubricantes, avenida Pardo cuadra 11, Chimbote, 2013*, cuyo objetivo fue

determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio de la zona que se alude en el título concluyó que el 100 % de las mypes tienen de 5 a más años de presencia en el mercado, el 66,7 % tienen de 1 a 5 trabajadores. El 100 % tienen como objetivo obtener rentabilidad; el 100 % ha solicitado y recibido un crédito; el 100 % respondió que el monto de crédito solicitado y recibido fue de S/. 5001 a más; el 100 % solicitó y se le otorgó crédito en el sistema bancario. El 83,3 % ha pagado entre 21 % a más de tasa de interés por el crédito solicitado; el 100 % invirtió el dinero recibido en capital de trabajo; el 100 % del financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa.

Vergara (2012), en su tesis *Análisis de rentabilidad de las MYPES comerciales en el Distrito de RupaRupa periodo: 2008- 2009*, cuyo objetivo fue conocer el comportamiento financiero de las empresas comerciales en función de sus determinantes principales, cuyo indicador es la rentabilidad, concluyó que en los años 2008 y 2009 los factores endógenos y exógenos influyeron en la Rentabilidad de las Mypes Comerciales en el Distrito RupaRupa. Además, resulta muy relevante hoy en día el grado de instrucción para Gerenciar una empresa; el empirismo ya no es aceptado en negocios que compiten en mercados muy exigentes ya que las decisiones empresariales deben tener los mínimos errores. Así mismo, debe considerarse que los factores exógenos son cada vez más influyentes en el crecimiento de las empresas por lo que se hace

necesario entender el comportamiento de la economía para tener en cuenta esas variables que son influyentes en la rentabilidad esperada.

2.1.4 Regional

Saboya (2016), en su tesis *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2016*, cuyo objetivo fue determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería 2015, concluyó que la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de largo plazo; por lo tanto, tienen posibilidades de crecer y desarrollarse.

Rengifo (2011), en su tesis *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*, cuyo objetivo fue exponer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro artesanía shipibo conibo, concluyó que Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas micros y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Pucallpa ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas

dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas de artesanía van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

García (2016) en *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería*, tesis de licenciatura, Universidad Católica los ángeles de Chimbote, Pucallpa, concluyó que “[...] Respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 15% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2016 el 60% fue a corto plazo, y el 5% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.” También, dice que “Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 25% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 70% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 65% ha recibido alguna capacitación, El 80% considera que la capacitación como empresario es una inversión.” (p. 92, 93)

Tello (2017) en *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería*, tesis de licenciatura, Universidad Católica los ángeles de

Chimbote, Pucallpa, concluyó que “El 67,7% (44) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 60% (39) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años. El 63,1% (41) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el en capital de trabajo.” (p. 131)

Díaz (2017) en *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay*, tesis de licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, Pucallpa, concluyó que “El 80% (32) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 72% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 15% (6) recibieron capacitación de Marketing empresarial y el 12,5% (5) recibieron capacitación de manejo empresarial. El 70% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 80% (32) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.” (p. 117)

Rodríguez & Gonzalo (2012) en *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso Ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey*, artículo científico, Lima, concluyó que “El financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la

microempresa ferretera Santa María SAC en un 15% más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para la MYPE, pero este resultado nos indica que el representante legal, el administrador, el personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero. Para estar acorde con la competencia, los trabajadores de la microempresa deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades.” (p. 47)

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Revisando algunos teóricos tenemos a Puente (2009), en *Finanzas corporativas*, precisa, “el principal objetivo del gerente es hacer que el valor de mercado de la empresa crezca, es decir, el valor que otorgan los accionistas, y para llegar al objetivo, se tiene que estudiar sobre cómo se encuentra financiada la empresa, específicamente, cuál es su estructura capital.” (p. 237)

Agrega Puente, debemos involucrar el trabajo sobre estructura del capital, cuyos autores y premios Nobel Franco Modigliani y Merton Miller afirman que, la estructura capital no tiene importancia ya que, al existir un cambio de estructura capital no se verá afectada el valor de la

empresa. Estas afirmaciones lo expresaron en dos proposiciones, conocidas como las proposiciones de M&M.

a) Primera proposición de M&M

Puente (2009) refiere que “no es importante la forma en la que una empresa decida establecer su financiamiento. Esta preposición se centra en los activos y brinda mayor importancia a las operaciones antes de impuestos, es decir no considera los impuestos.

Se basa en que, si dos empresas tienen activos iguales en su totalidad, por ejemplo: el activo corriente y su activo fijo, en suma, el activo total mostrado en Balance General ascienda a 12 millones de nuevos soles en ambas empresas. El Pasivo al lado derecho del Balance puede mostrar que estas empresas financian sus activos en forma distinta, este hecho no altera el valor de los activos, es decir, “El tamaño del pastel no depende de cómo se parta”, el total de los activos sigue siendo el mismo.” (p. 239)

b) Segunda preposición de M&M

Añade Puente (2009) que “el costo del capital en Acciones Comunes de una empresa es una función lineal positiva de su estructura de capital. Analizando esta preposición decimos. El costo promedio ponderado de capital-CPPC, es el costo total del capital de la empresa, incluye el costo del capital propio y el costo de la deuda incluyendo la prima de riesgo. Por otro lado, el costo de la deuda es menos que el

costo de capital propio, por tanto, si variamos la estructura del capital, el CPPC disminuye y consecuentemente se incrementa el valor de la empresa. En esta segunda proposición, dice, el CPPC no depende de la razón deuda/capital; permanece constante sin importar cuál sea la razón deuda/capital, es decir, el costo global de capital de la empresa no resulta afectado por su estructura de capital.” (p. 240, 241)

Agrega Puente, tengamos en cuenta que el total de los recursos no varían, según estas preposiciones. Si se agrega más deuda significa que el capital propio está siendo reducido en la misma medida. Por otro lado, estas preposiciones no incluyen el efecto de los impuestos.

Por otro lado, también M&M, argumenta a favor de sus proposiciones, que, al enfrentarse a un cambio en la estructura capital, producto de mayor deuda y menor capital propio, las acciones se encargarían de compensar el monto del apalancamiento, obteniendo así, diferentes préstamos personales, que en teoría financiera, lo llamarían “financiamiento casero”.

c) Argumentos en contra de las proposiciones de M&M

Puente (2009) refiere:

- “Se puede tomar en cuenta los flujos operativos antes de impuestos a fin de determinar la rentabilidad de las operaciones, mas no así, para hallar el valor de la empresa, puesto que ésta se halla actualizando los flujos después de impuestos y después de pagar todos los costos.

- Incorporando a las proposiciones de M&M la estructura de capital es definitivamente relevante, puesto que existe un efecto de Escudo Fiscal por los intereses a pagar derivado del uso de deuda, los cuales reducen el monto imponible.
- Lo que viene sucediendo en nuestro país actualmente, la facilidad con que han quebrado muchas empresas debido a que en su estructura de capital tomaron un alto endeudamiento. Por tanto, las empresas con un alto apalancamiento financiero son menos atractivas para los inversionistas por el riesgo que ello supone, bajando el valor de mercado de las acciones comunes en circulación, disminuyendo así el valor de la empresa.
- El préstamo personal o el llamado financiamiento casero, en la realidad no se da, sobre todo en nuestro contexto peruano y latinoamericano, no es posible que un accionista gestione un préstamo personal a fin de comprar acciones de la empresa con el objeto de eliminar el efecto que causó un mayor endeudamiento.” (pp. 246, 247)

Continua Puente, “definitivamente la estructura de capital es relevante para la empresa. Un mayor apalancamiento, si es que la empresa está generando utilidades, incrementará el valor de empresa y consecuentemente la rentabilidad del capital propio; esta situación se evidenciará al incorporar el Impuesto a la Renta.” (pp. 247)

d) Teoría estática de la Estructura de Capital

Continua Puente (2009), “La teoría financiera para explicar este punto nos habla de la teoría estática de la estructura de capital o que es lo mismo la teoría de equilibrio. Estas teorías manifiestan que la empresa debería endeudarse o elevar su ratio de apalancamiento, hasta un nivel en el que el beneficio del escudo fiscal producto de una unidad monetaria adicional de deuda, sea exactamente igual al costo adicional que se genera por la mayor probabilidad de enfrentar una situación financiera crítica.” (p. 391)

e) Teoría de la clasificación jerárquica.

Concluye Puente, “esta teoría trata afirma que en la realidad los directivos de la empresa prefieren financiarse primeramente con recursos internos, utilidades retenidas, crédito de proveedores, y cuando éstos resultan insuficientes, en segundo lugar, prefieren deuda ante que aporte de capital propio, sólo cuando amenaza la situación de insolvencia financiera o cuando está agotándose la capacidad de endeudamiento, entonces recién optan por un aporte de capital.” (p. 401)

• Tipos de crédito según la Superintendencia Banco y Seguros

Igualmente, Jaramillo y Valdivia (2005), en “Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú”, nos dice que existen diferentes tipos de crédito, y son:

- **Créditos comerciales:** son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y a la

comercialización de bienes y/o servicios en sus diferentes fases, distintos a los destinados al sector micro empresarial.

- **Créditos a microempresas (también llamados MES):** son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de la producción, comercio o prestación de servicios, siempre que el deudor no posea activos por un valor mayor a US\$20 000 (sin considerar bienes inmuebles) o una deuda en el sistema financiero que exceda de US\$20 000 (o su equivalente en moneda nacional).
- **Créditos de consumo:** son aquéllos otorgados a personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios y/o gastos no relacionados con una actividad empresarial.
- **Créditos hipotecarios para vivienda:** otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

Es más, del MES, el crédito a la microempresa puede llegar a través de la modalidad de crédito e consumo, en la medida en que la enorme mayoría de microempresas son de carácter familiar y muchas no observan una clara diferenciación entre las finanzas del hogar y de la empresa.

Además, el Banco Central de Reserva del Perú (2009), en *Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña*

empresa, manifiesta que en el Perú las Mypes cuentan con distintas fuentes de financiamiento, tanto reguladas como no reguladas.

- **Clasificación de las fuentes de Financiamiento**

Reguladas por la SBS	Bancos	Banca múltiple, Banco de la Nación, Banco Agropecuario
	Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, Caja Metropolitana, EDPYME, Cooperativas de Ahorro y Créditos autorizados a captar depósitos del público y Empresas Financieras.
No reguladas por la SBS	Privado	ONG.
		Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresas Comercializadora, entre otras.
	Público	Banco de Materiales (BANMAT).
	Prestamistas	Transportistas, mayoristas, proveedores, otros comerciantes, habilitar informal, tienda o bodega familiar, amigo o vecino, préstamo individual, entre otros.
	Junta o Pandero	

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

El financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las Mypes. El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

2.2.2. Teorías de la capacitación

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad.

La capacitación se basa en la necesidad de la inducción de un nuevo elemento de su estructura, esto permitirá mantener permanentemente el potencial de actuación y cambio a través del

conocimiento y desarrollo de las habilidades de sus componentes, por consecuencia, se transformará a una función de producción y a una función educativa con perspectivas de presente y futuro.

La capacitación es capaz de lograr que el perfil de un colaborador sea educado al nivel de conocimientos, habilidades y actitudes que es necesario para el puesto de trabajo, para el que es contratado o se pretende contratar. La capacitación, es también necesario para el ser humanos a lo largo de su vida, puesto que, lo brindará de un desarrollo integral y eficaz en la adquisición de competencias y capacidades que serán de suma importancia para su calificación profesional, así como de la capacidad para aprender. Según el mundo empresarial, los términos “capacitación y sistemas de información” cambian la forma de trabajo de las empresas, los sistemas de información ayudan a acelerar procesos, por lo tanto; las organizaciones que los implantan logran ventajas competitivas al adoptarlos en sus funciones.

- **Objetivos de la capacitación:** Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados en términos de conocimiento, habilidades y actitudes para un mejor desempeño de su trabajo. Desarrollar el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados. Lograr que se perfeccionen los ejecutivos y empleados en el desempeño de sus puestos tanto actuales como futuros. Mantener a los ejecutivos y empleados permanentemente actualizados frente a los cambios científicos y tecnológicos que se generen proporcionándoles

información sobre la aplicación de nueva tecnología. Lograr cambios en su comportamiento con el propósito de mejorar las relaciones interpersonales entre todos los miembros de la empresa.

- **Estándares para la capacitación:**

- *Recursos materiales:* son las herramientas de trabajo que usa el trabajador.
- *Actividades:* son las labores que se realizan para cumplir el objetivo de la productividad, creatividad y utilidad de un trabajo.
- *Índices de eficiencia:* Algunas labores que realizan personales operativos.
- *Requerimientos:* Son los requerimientos tales como nivel de escolaridad, experiencia, edad, sexo, etc. que solicitan para que desempeñes un puesto.
- *Ambiente de trabajo físico:* es todo lo que incluye al trabajador y al lugar en donde trabaja, por ejemplo: Luz, color, ambiente de trabajo ruido.
- *Medidas de seguridad:* son las medidas que se deben tomar con el fin de prevenir accidentes de trabajo.

- **Procesos de la capacitación:**

- *Analizar las necesidades:* Reconoce las habilidades y necesidades de los conocimientos y desempeño.
- *Diseñar la forma de enseñanza:* Es la elaboración del contenido del programa, pueden ser folletos, libros, actividades. Etc.

- *Validación:* es donde se desechan los defectos del programa y se presentan los representativos.
 - *Aplicación:* Aquí se aplica el programa de capacitación
 - *Evaluación:* Se determina el éxito o fracaso del programa.
- **Ventajas de la capacitación:** La capacitación trae consigo muchas ventajas, entre ellas tenemos: El reforzamiento de la capacidad profesional o técnica que brinda al individuo o sentido particular de mayor seguridad y una mayor satisfacción el mejoramiento de los sistemas y métodos, reducción de la insistencia y de la rotación del personal, reducción del tiempo de aprendizaje, reducción de la carga de trabajo de los jefes, reducción del costo de mantenimiento de equipo, mobiliario, herramientas y maquinaria, reducción de las quejas de clientes internos y clientes externos, mejoramiento de la calidad de productos y servicios, reducción de los accidentes de trabajo.
 - **Beneficios de la capacitación:** Los beneficios de la capacitación involucran todas las partes. En los trabajadores, aumenta las posibilidades de encontrar o mantener un trabajo, refuerza la creatividad, eleva la productividad y su capacidad para obtener ingresos, elevando su nivel de vida y ampliando sus oportunidades de trabajo. Las empresas también obtienen beneficios en trabajo una planta de trabajadores más calificados puede hacerlas más productivas y competitivas en el mercado, asegurándoles mejores estándares de calidad. (Economía y Empresa, 2018).

Llegado a este punto, Barnard y Chester (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifiesta respecto a la capacitación lo siguiente: Los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Barnard sostiene que la teoría de las relaciones humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

Finalmente, la investigación en el campo de la psicología organizacional comenzó primero por averiguar, como podría seleccionar científicamente al trabajador y que métodos deberían emplearse para

lograr de este sea más eficiente. Se aplicaron técnicas que dieron origen a un sistema de administración más refinado, cuya práctica ha llegado hasta nuestros días. Estas técnicas comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes laborales.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Bertein (2016), en *Rentabilidad*, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

• **La Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. La base del análisis

económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

- **Análisis de la rentabilidad.** Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

- **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

- **Rentabilidad financiera.** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Returnonequity) correlaciona el beneficio económico con los recursos

necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

$$ROE = \frac{\textit{Beneficio neto antes de impuestos}}{\textit{Fondos propios}}$$

2.3. Marco conceptual

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Al abordar el tema del financiamiento, se va referir a las finanzas, todos saben que el término “Finanzas” implica dinero, crédito. El diccionario define el término como sistemas que incluye la circulación de dinero, el otorgamiento de crédito, la realización de inversiones y la existencia de instituciones bancarias y algunas otras cosas tales como acciones, bonos e hipotecas.

Asimismo, los aspectos más interesantes de finanzas tienen relación con el acto de financiamiento. Financiar algo es obtener los medios para pagarlo. Se define también “Finanzas” como el medio para obtener fondos y los métodos para administrar y asignar estos fondos. Se pueden estudiar las finanzas a nivel de individuo, de compañía, o de gobierno; O bien en cualquier situación que implique decisión acerca de la obtención y utilización de dinero (Prado, 2010, p. 42).

Del mismo modo, Puente (2009), en *Fianzas corporativas*, define al financiamiento conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante mencionar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

Existen diferentes formas de financiamiento:

- **Línea de Crédito.**-Cuando una empresa por primera vez va a solicitar crédito al Banco, debe solicitar una línea de crédito. Por ejemplo: Capital de trabajo, sobregiro, pagares, letras de descuento, compra de maquinaria y equipo (leasing-arrendamiento financiero), carta fianza, warrant como garantía y carta de crédito para importación.

Martínez (2017) concluyó que “[...] las micro y pequeñas empresas acceden a los créditos facilitados mayormente por las entidades no bancarias, debido a que éstas le generan confianza porque se encuentran más de 3 años operando de manera formal, en el sector Industrial – Rubro Construcciones Metálicas; contando en la mayoría de ellas con más de 3 trabajadores a su cargo, las cuales fueron creadas en su totalidad con fines de obtener ganancias.” (p. 68)

Suarez (2018) sostuvo que “El financiamiento a través de deuda es una de las herramientas principales que las empresas usan para la estructura de capital. Pese a que muchas empresas opten por utilizar recursos propios, la teoría de selección jerárquica demuestra que muchas no generan los suficientes ingresos para mantenerse o crecer.” (p. 20)

2.3.2. Definiciones de la capacitación

El significado de capacitación incluye al perfeccionamiento, sin embargo, el objetivo principal de brindar distintos conocimientos que ayuden a los aspectos técnicos del trabajo. En consecuencia, la capacitación es proporcionada a los trabajadores, ejecutivos y funcionarios en general, cuyo trabajo tiene un aspecto intelectual bastante importante. (Economía y Empresa, 2018).

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

La rentabilidad es la medición que se realiza sobre las inversiones de la empresa, específicamente analizando los beneficios. Se debe tener en cuenta un análisis en conjunto con sus factores, como, por ejemplo, sus precios, gastos de producción. Nos permite mostrar la cantidad que se obtiene de utilidad bruta por cada unidad monetaria de ventas, después de haber incurrido en los costos de venta y producción.

Además, la rentabilidad es el potencial o facultad para generar utilidades y beneficios, la rentabilidad mira hacia delante su importancia no está en la contabilización de los gastos pasados ya conocidos si no es la próxima acción que se necesita. La rentabilidad tiene que ver con la incertidumbre de hechos futuros, incluye un hecho probabilística y generalmente se enfoca sobre decisiones específicas.

La rentabilidad es el concepto de costo de oportunidad proporciona la definición de la rentabilidad para la inversión de capital de las compañías. (Montesinos, 2017, p. 34-35, 38).

Igualmente, Gerencie (2016), en “Rentabilidad” define a la

rentabilidad como dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

Básicamente existen dos tipos de rentabilidad:

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

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Cortés (2010b), en “Características comunes de las micro y pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica y México”, define a la micro y pequeña empresa como un empleo en el que prevalece la autonomía del propietario en el manejo.

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

publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056, entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

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

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

Continúa Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.

Concluye Perú Pymes, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

3.1.1 Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación fue cuantitativa, porque se utilizaron estadísticos e instrumentos de medición para cada dimensión.

3.1.2 No experimental

Hernández *et al.* (2014) afirman que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipuló ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

3.1.3 Transversal

Hernández *et al.* (2014) afirman que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momento. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectó datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

3.1.4 Retrospectivo

Hernández *et al.* (2014) afirman que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

3.1.5 Descriptivo

Hernández *et al.* (2014) afirman que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observó en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Tresierra (2010) afirma que “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo

conformada por 20 micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018, las mismas que se encuentran ubicadas en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

3.2.2 Muestra

Tresierra (2010) afirma que “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomó de la población, en forma intencionada a 20 micro y pequeñas empresas del rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018, el cual representa el 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para La familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No		

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

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

Fuente: Elaboración propia.

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Tresierra (2010) afirma que es el “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

3.4.2 Instrumento

Tresierra (2010) afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 31 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto, Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

3.5 Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y, por último, se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6 Plan de análisis

Tresierra (2010) afirma que “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en cuadros y gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte la hoja de cálculo Excel y para

el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/u ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estuvo conformada por 20 propietarios de las micro y Pequeñas Empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 31 preguntas cerradas.
		ESPECÍFICOS						
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	DISEÑO	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estuvo conformada por 20 micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Se usó el análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte la hoja de cálculo Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 25 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.						
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Interés	Tasa de interés				
			Monto	Monto del crédito				
			Plazos	Plazo del crédito				
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Capacitación	Personal	Permanente Eventual			
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación			
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad			
				Capacitación	Mejora rentabilidad			
				Tipos	Económica Financiera			
								DISEÑO
							TÉCNICA	
							Encuesta	

3.8 Principios Éticos

Según, Koepsell y Ruiz (2015), en *Ética de la investigación*, sostiene que en “los resultados de una investigación no se debe tener intereses particulares, sino que se debe de tratar de encontrar la verdad. La labor científica conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de investigación que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la verdad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido” (p. 15).

3.8.1 El principio de autonomía: Este principio nos dice que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento. Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás” (p. 94).

3.8.2 El principio de la dignidad: Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser

advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia: Este principio nos dice que “La beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos” (p. 101).

3.8.4 El principio de justicia: Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las

capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

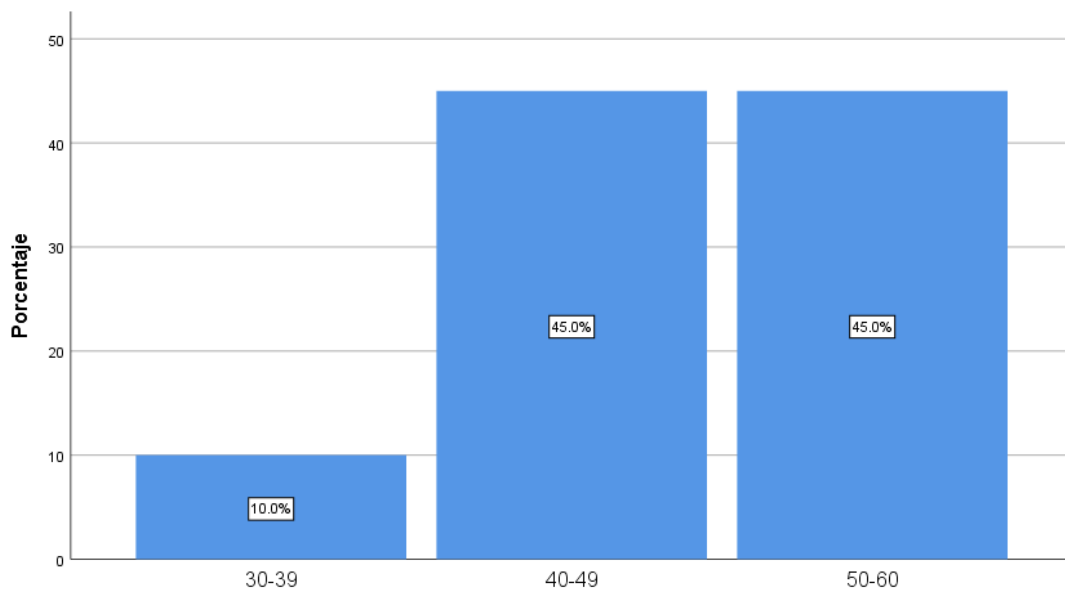
4. RESULTADOS

4.1 Resultados

TABLA N° 01
EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 30-39	2	10.0	10.0	10.0
40-49	9	45.0	45.0	55.0
50-60	9	45.0	45.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

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



1.1. Edad del representante legal de la empresa

FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02
SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	7	35.0	35.0	35.0
	Femenino	13	65.0	65.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

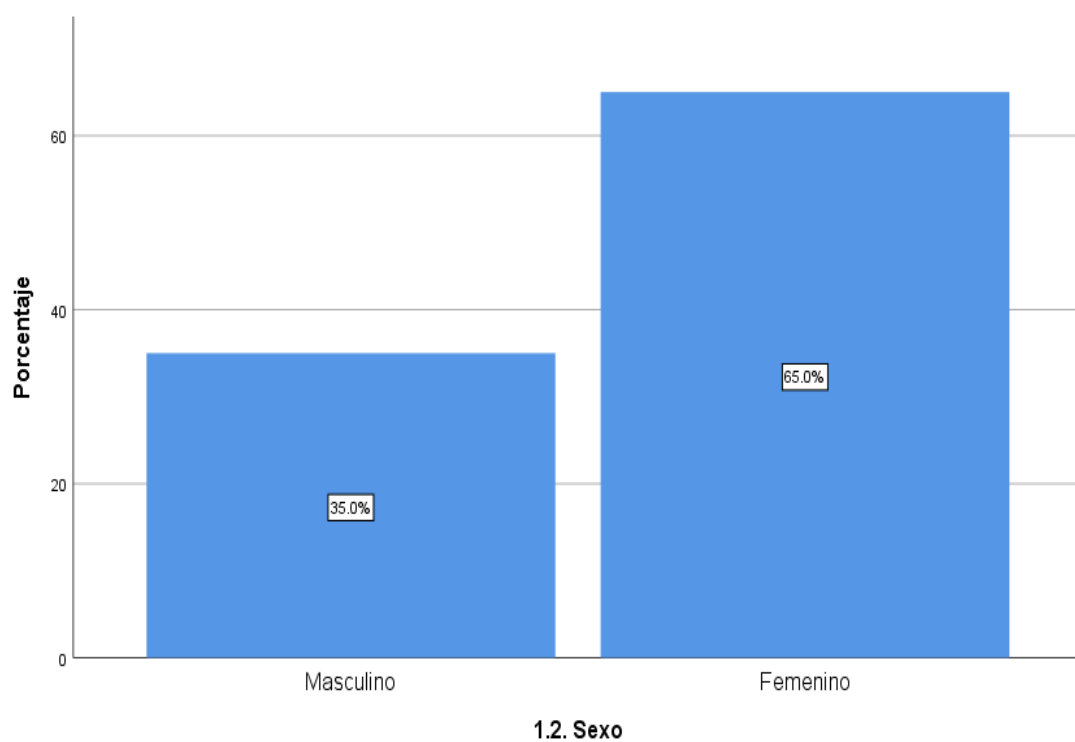


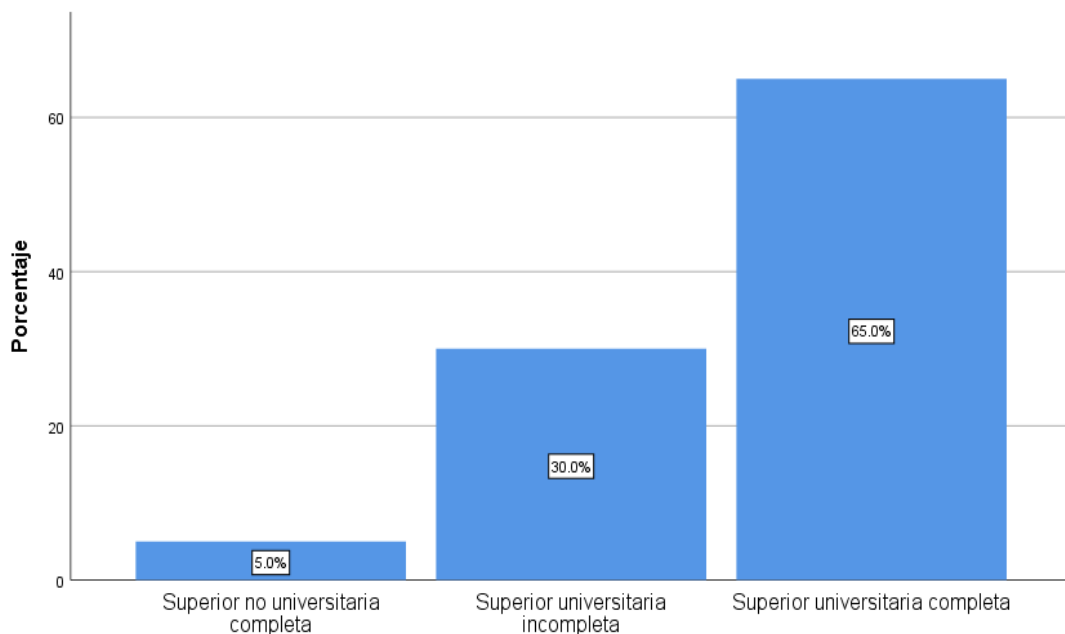
FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Superior no universitaria completa	1	5.0	5.0	5.0
Superior universitaria incompleta	6	30.0	30.0	35.0
Superior universitaria completa	13	65.0	65.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

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



1.3. Grado de instrucción

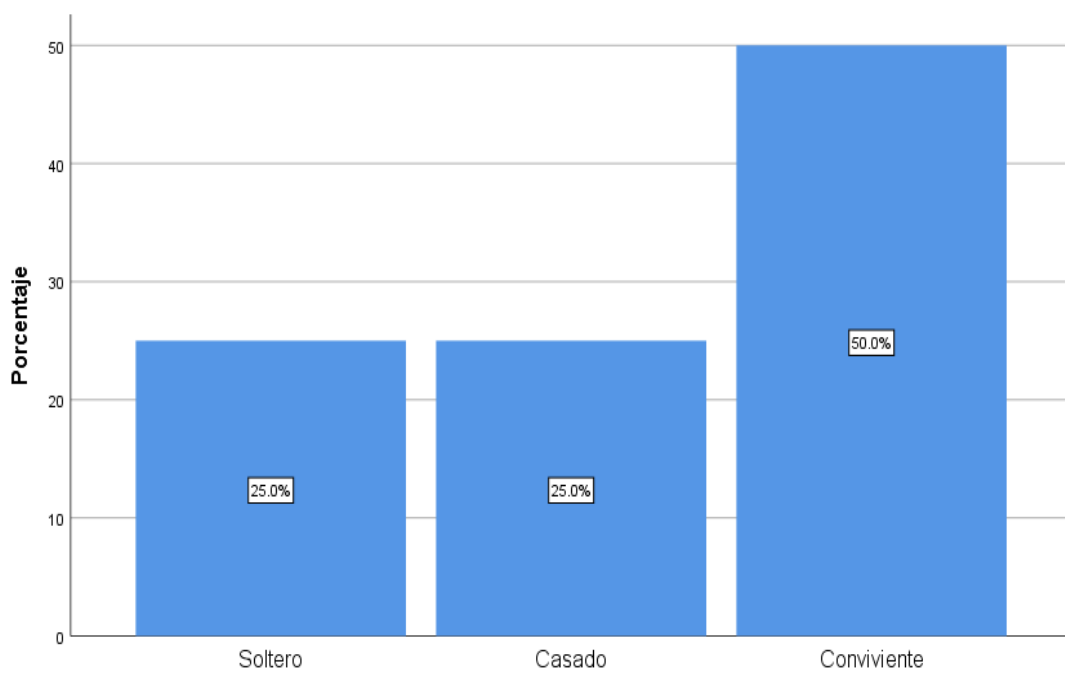
FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Soltero	5	25.0	25.0	25.0
	Casado	5	25.0	25.0	50.0
	Conviviente	10	50.0	50.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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



1.4. Estado civil

FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Administrador	1	5.0	5.0	5.0
	Ingeniero	2	10.0	10.0	15.0
	Profesor	1	5.0	5.0	20.0
	Químico	1	5.0	5.0	25.0
	Veterinario	14	70.0	70.0	95.0
	Zootecnia	1	5.0	5.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

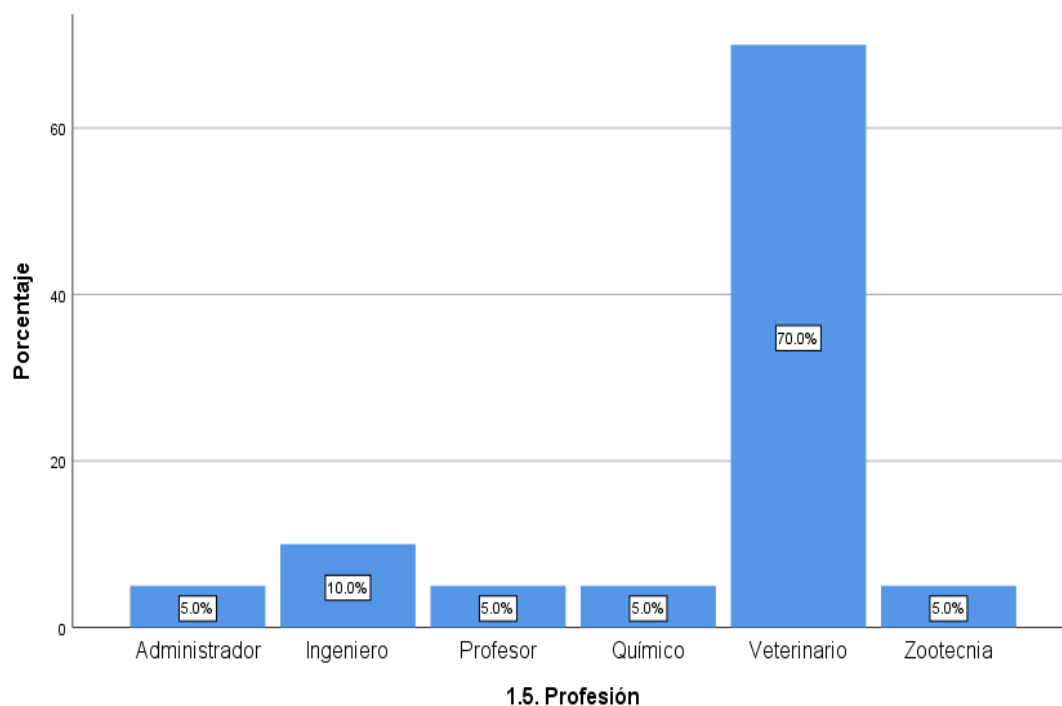


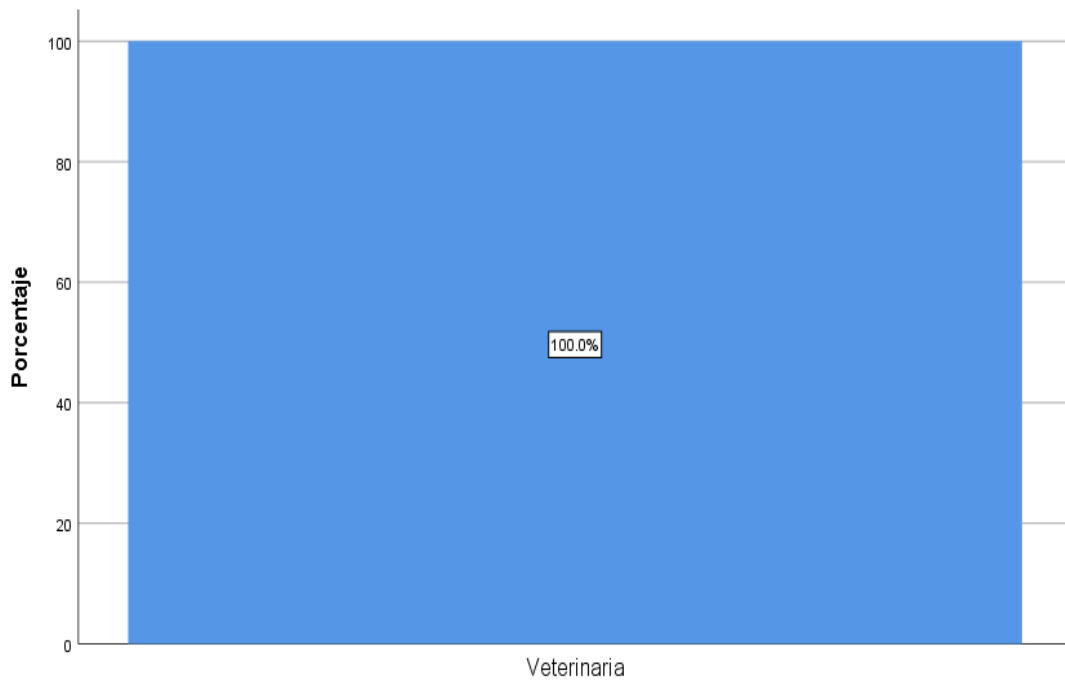
FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Veterinaria	20	100.0	100.0	100.0

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



1.6. Ocupación

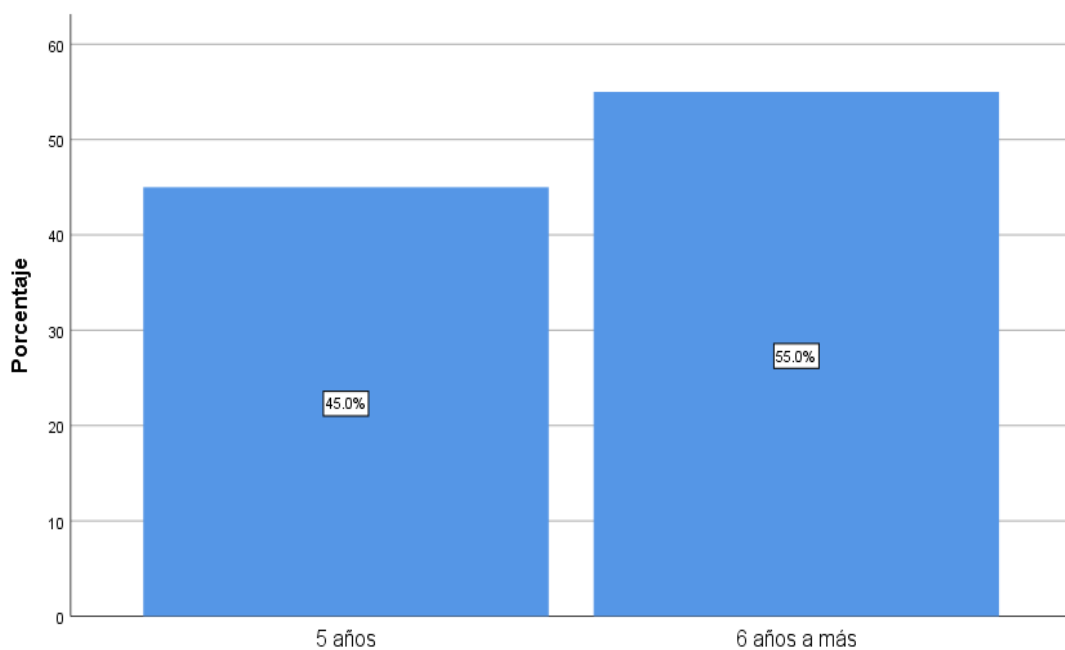
FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA
EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	5 años	9	45.0	45.0	45.0
	6 años a más	11	55.0	55.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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



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

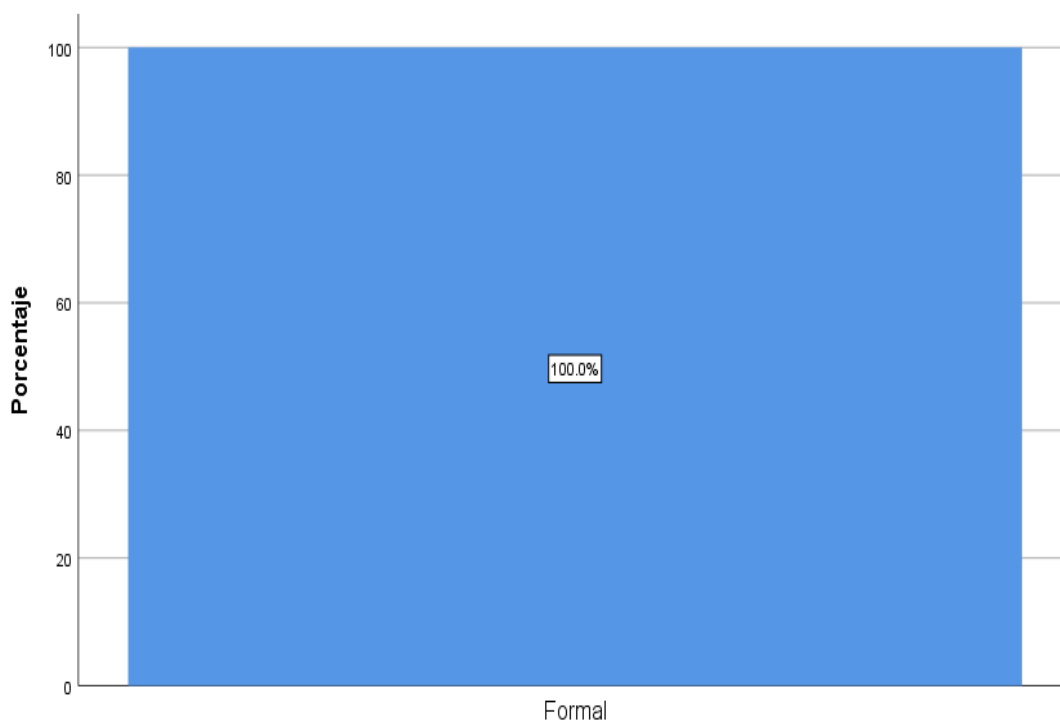
FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Formal	20	100.0	100.0	100.0

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



2.2. Formalidad de las Mype

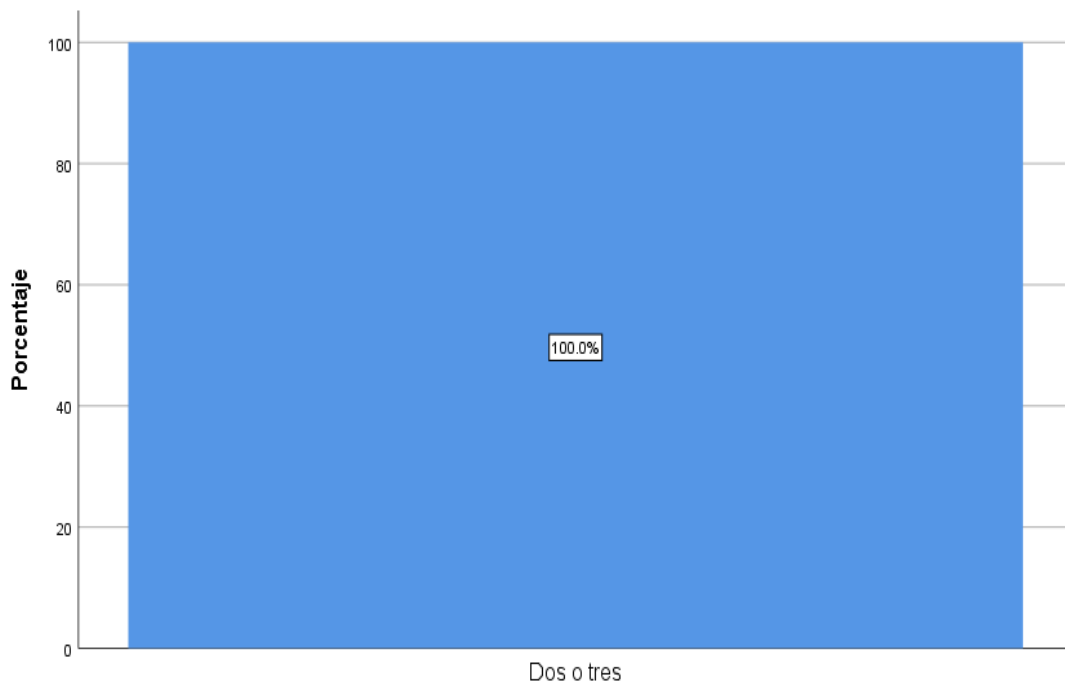
FIGURA N° 08. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Dos o tres	20	100.0	100.0	100.0

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



2.3. Número de trabajadores permanentes

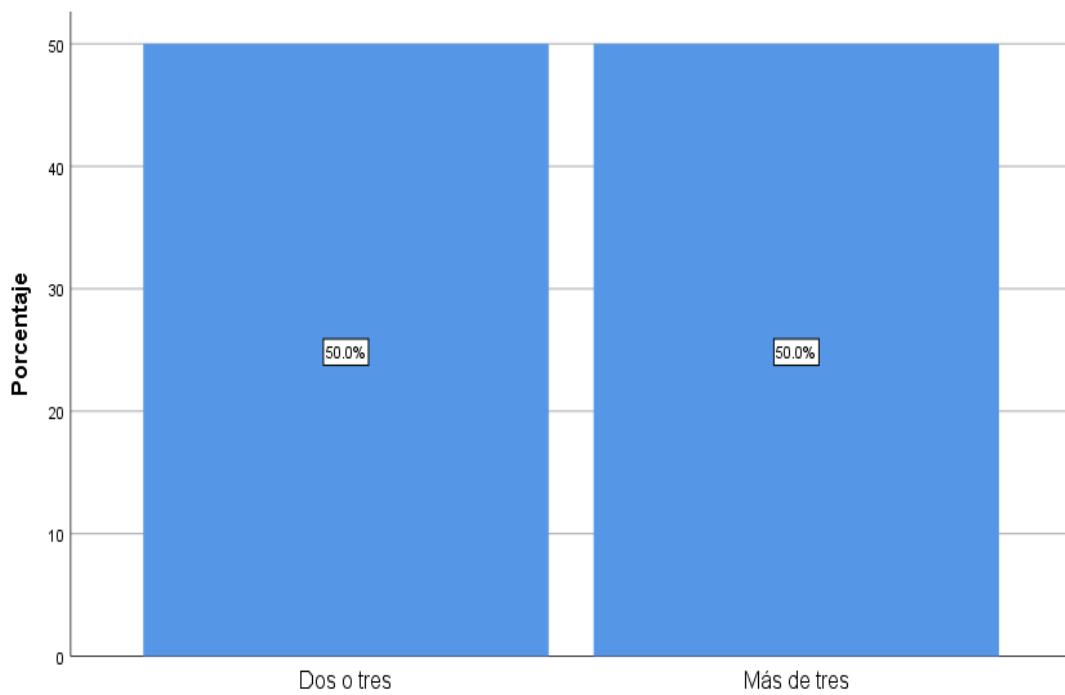
FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Dos o tres	10	50.0	50.0	50.0
	Más de tres	10	50.0	50.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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



2.4. Número de trabajadores eventuales

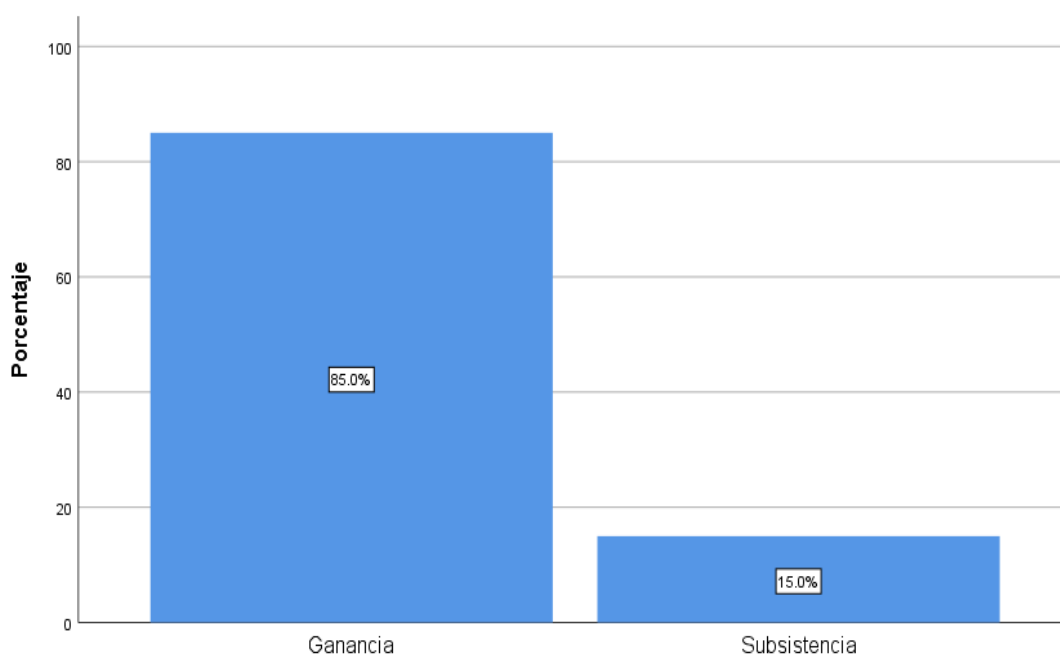
FIGURA N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11
MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ganancia	17	85.0	85.0	85.0
	Subsistencia	3	15.0	15.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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



2.5. Motivos de formación de la Mype

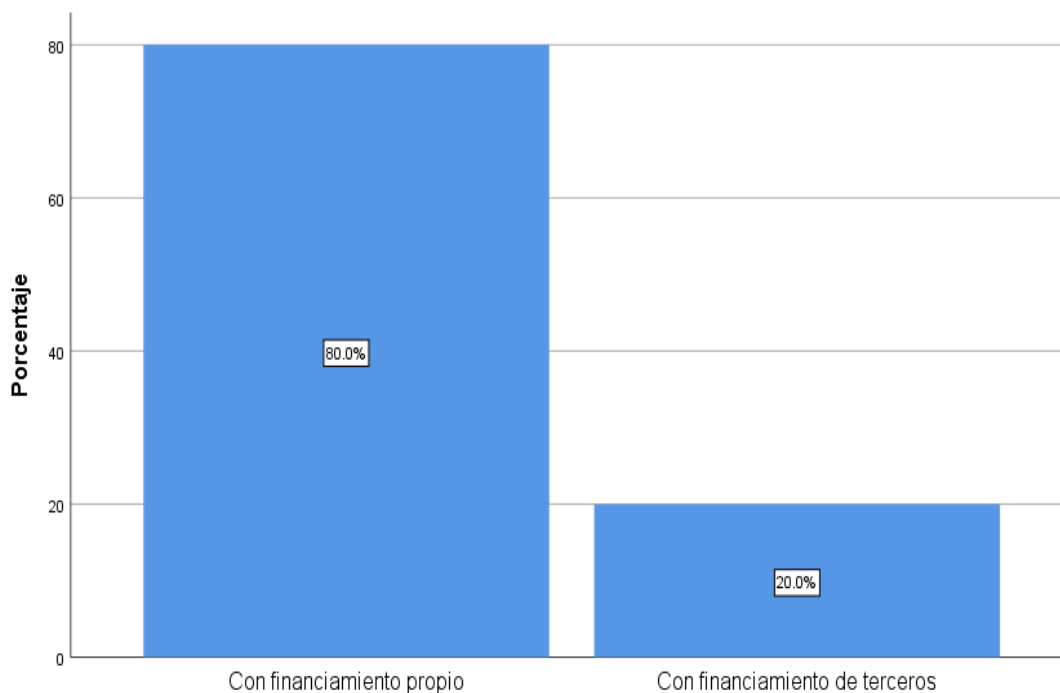
FIGURA N° 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 11

**TABLA N° 12
REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Con financiamiento propio	16	80.0	80.0	80.0
Con financiamiento de terceros	4	20.0	20.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

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



3.1. Cómo financia su actividad productiva

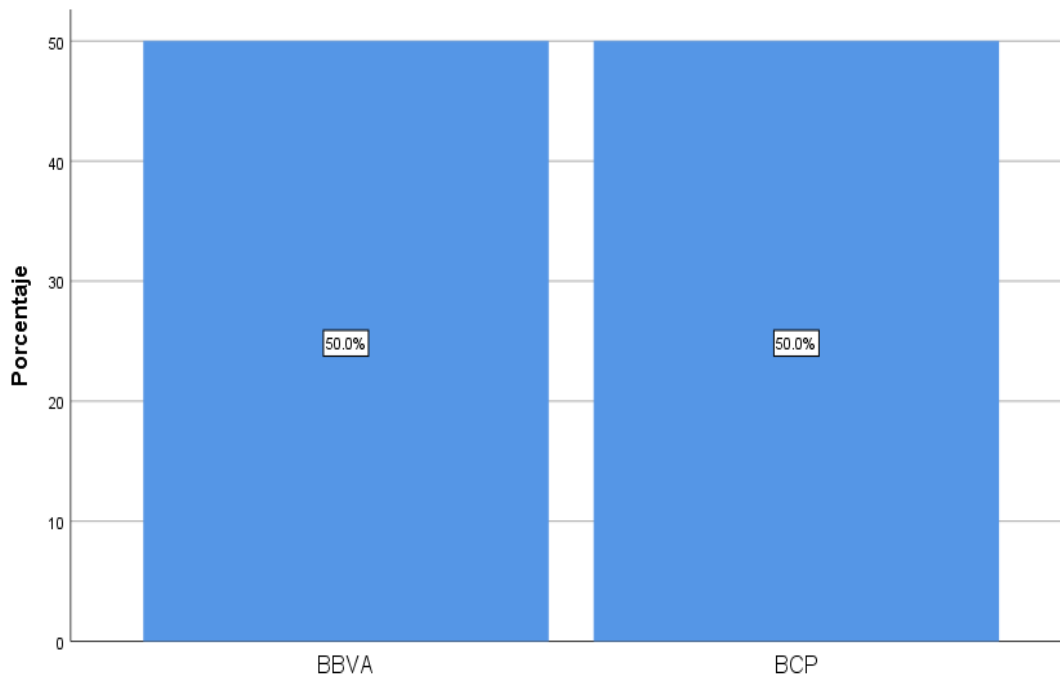
FIGURA N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
ENTIDADES BANCARIAS QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BBVA	2	10.0	50.0	50.0
	BCP	2	10.0	50.0	100.0
	Total	4	20.0	100.0	
Perdidos	Sistema	16	80.0		
Total		20	100.0		

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



3.2. Financiamiento de terceros: Entidades bancarias

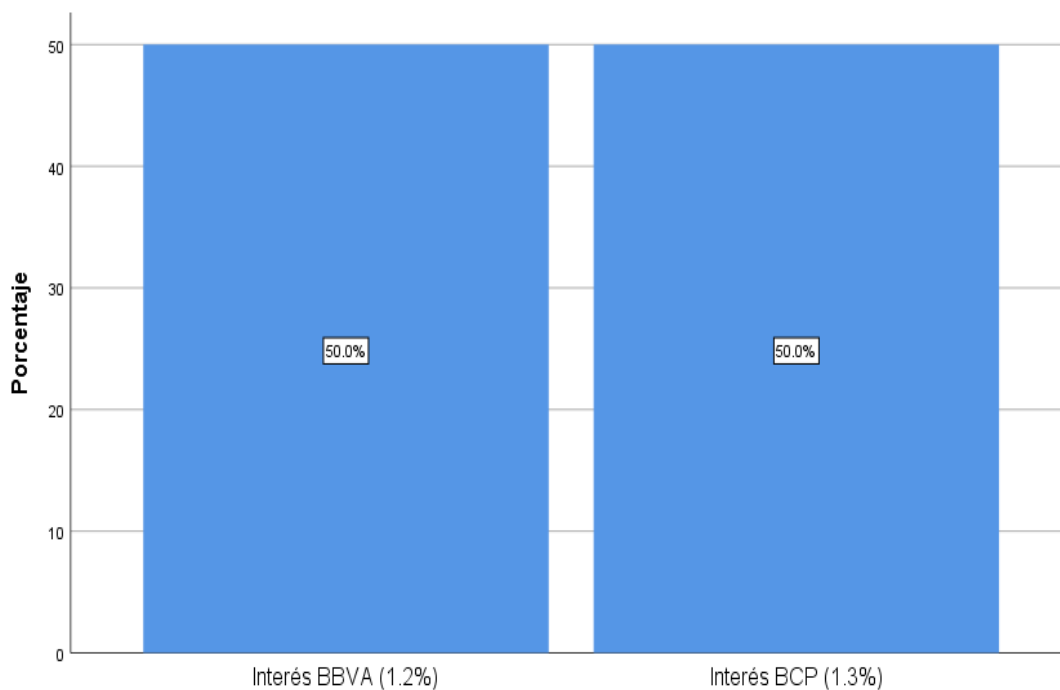
FIGURA N° 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14
TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE
PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Interés BBVA (1.2%)	2	10.0	50.0	50.0
	Interés BCP (1.3%)	2	10.0	50.0	100.0
	Total	4	20.0	100.0	
Perdidos	Sistema	16	80.0		
Total		20	100.0		

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



3.3. Tasa de interés: Entidades bancarias

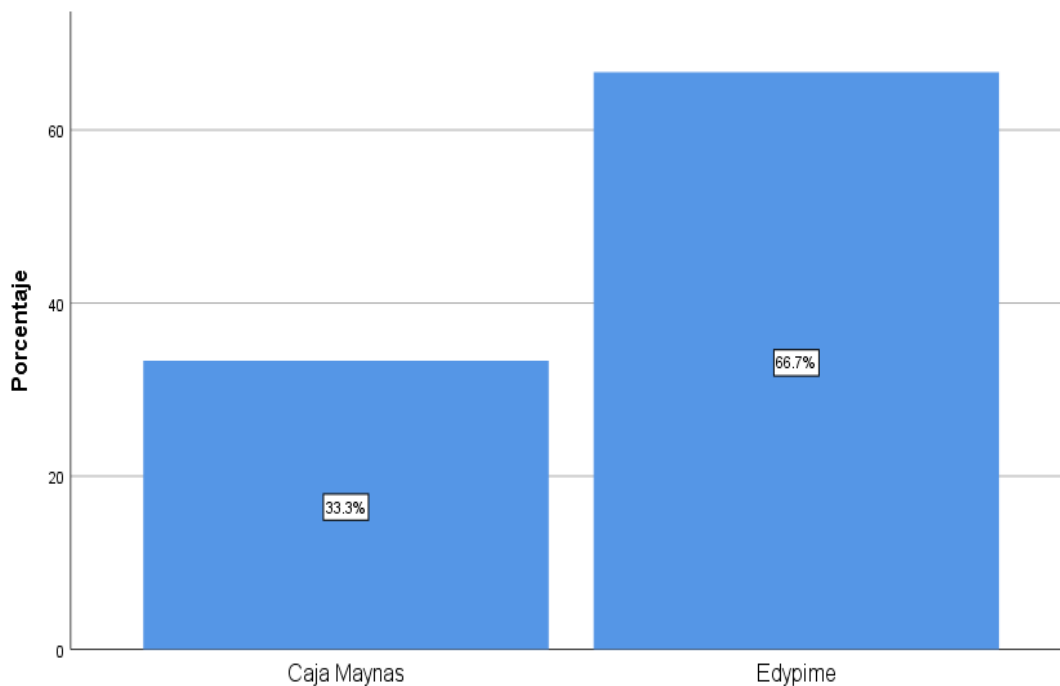
FIGURA N° 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15
ENTIDADES NO BANCARIAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Caja Maynas	1	5.0	33.3	33.3
	Edypime	2	10.0	66.7	100.0
	Total	3	15.0	100.0	
Perdidos	Sistema	17	85.0		
Total		20	100.0		

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



3.4. Financiamiento de terceros: Entidades no bancarias

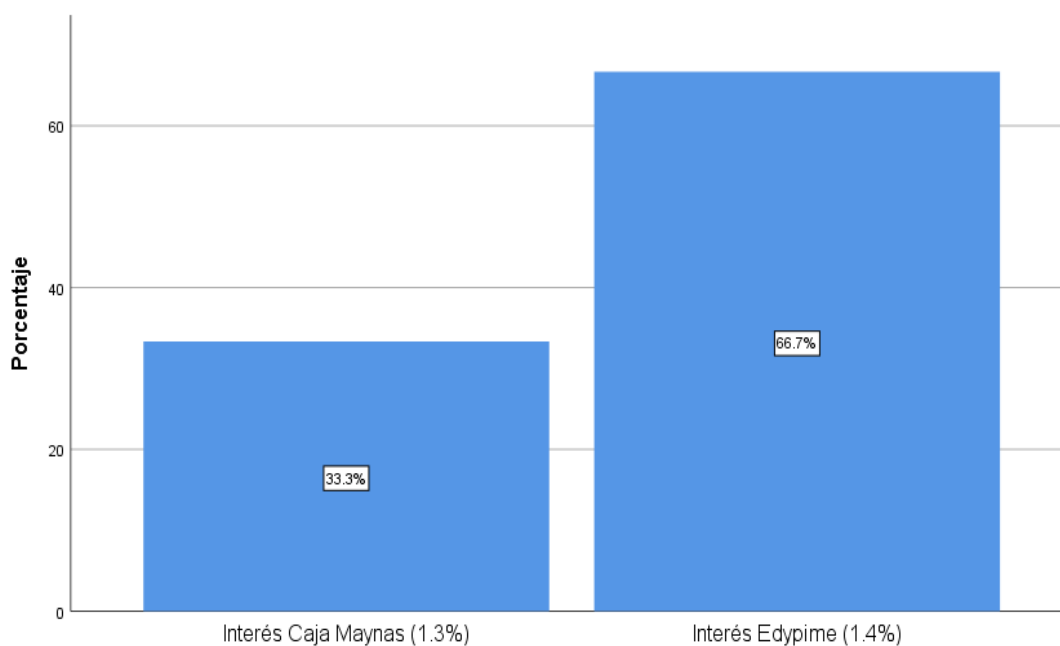
FIGURA N° 15. Entidades financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS ENTIDADES NO BANCARIAS
QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Interés Caja Maynas (1.3%)	1	5.0	33.3	33.3
	Interés Edypime (1.4%)	2	10.0	66.7	100.0
	Total	3	15.0	100.0	
Perdidos	Sistema	17	85.0		
Total		20	100.0		

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



3.5. Tasa de interés: Entidades no bancarias

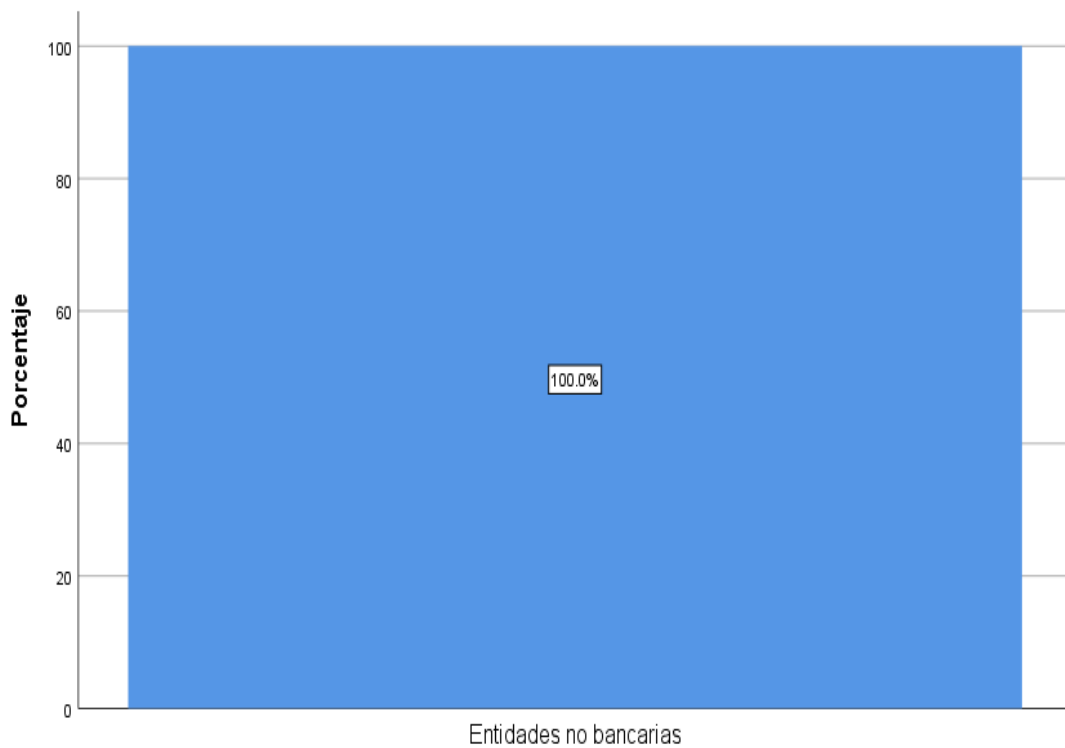
FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades financieras que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

Válido	Entidades no bancarias	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		20	100.0	100.0	100.0

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



3.10. Facilidades de crédito

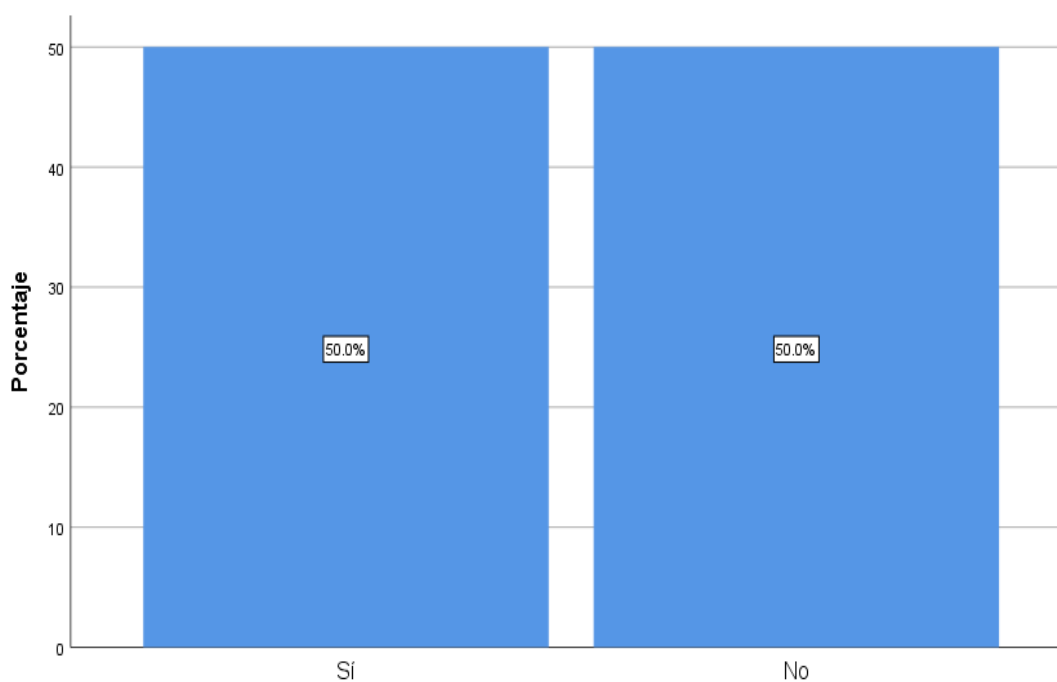
FIGURA N° 17. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS
SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	2	10.0	50.0	50.0
	No	2	10.0	50.0	100.0
	Total	4	20.0	100.0	
Perdidos	Sistema	16	80.0		
Total		20	100.0		

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



3.11. Créditos otorgados fueron en los montos solicitados

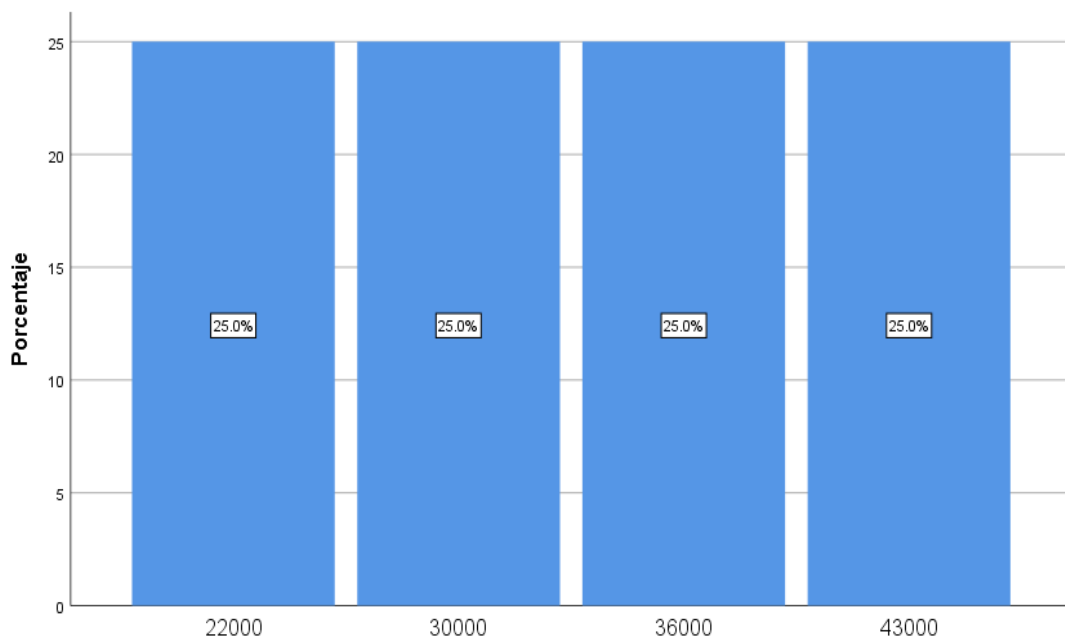
FIGURA N° 18. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	22000	1	5.0	25.0	25.0
	30000	1	5.0	25.0	50.0
	36000	1	5.0	25.0	75.0
	43000	1	5.0	25.0	100.0
	Total	4	20.0	100.0	
Perdidos	Sistema	16	80.0		
Total		20	100.0		

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



3.12. Monto promedio de crédito otorgado

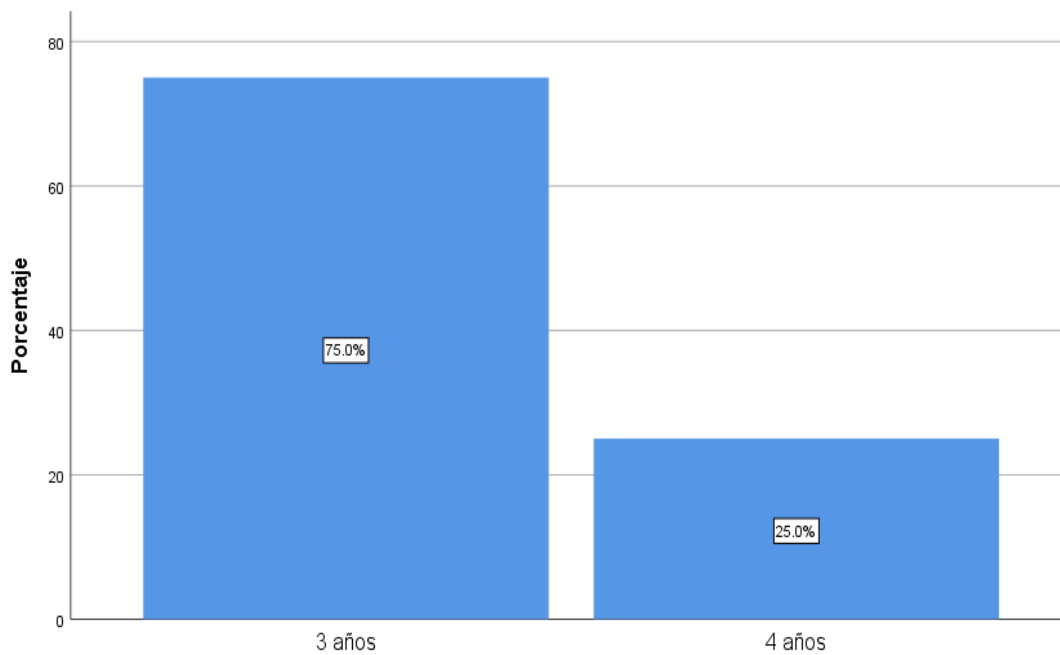
FIGURA N° 19. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	3 años	3	15.0	75.0	75.0
	4 años	1	5.0	25.0	100.0
	Total	4	20.0	100.0	
Perdidos	Sistema	16	80.0		
Total		20	100.0		

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



3.13. Tiempo del crédito solicitado

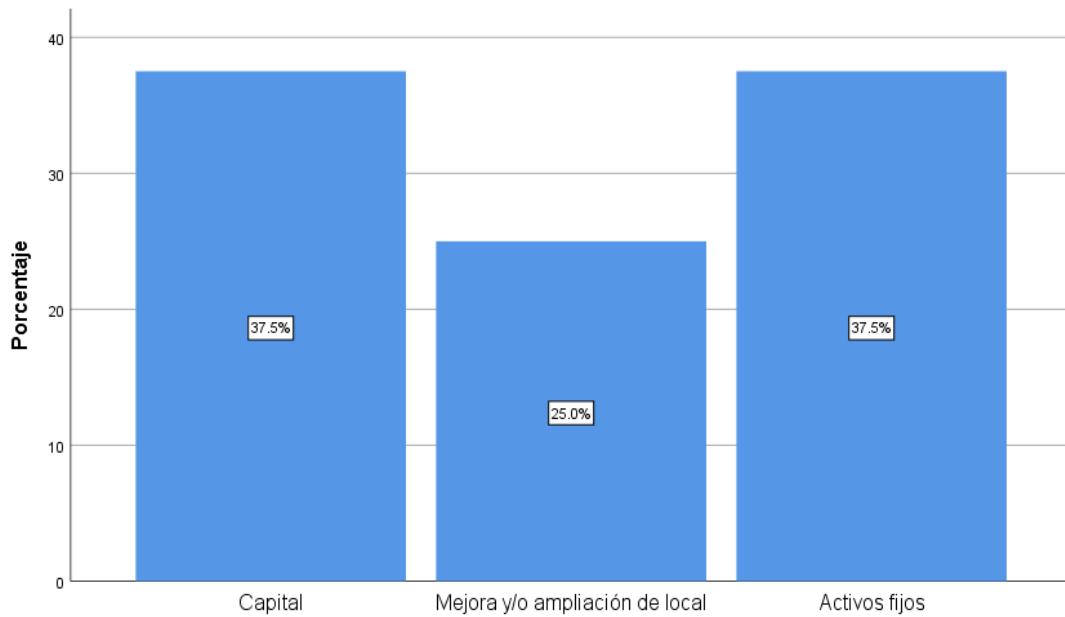
FIGURA N° 20. Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 20

**TABLA N° 21
INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital	3	15.0	37.5	37.5
	Mejora y/o ampliación de local	2	10.0	25.0	62.5
	Activos fijos	3	15.0	37.5	100.0
	Total	8	40.0	100.0	
Perdidos	Sistema	12	60.0		
Total		20	100.0		

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



3.14. En qué fue invertido el crédito que obtuvo

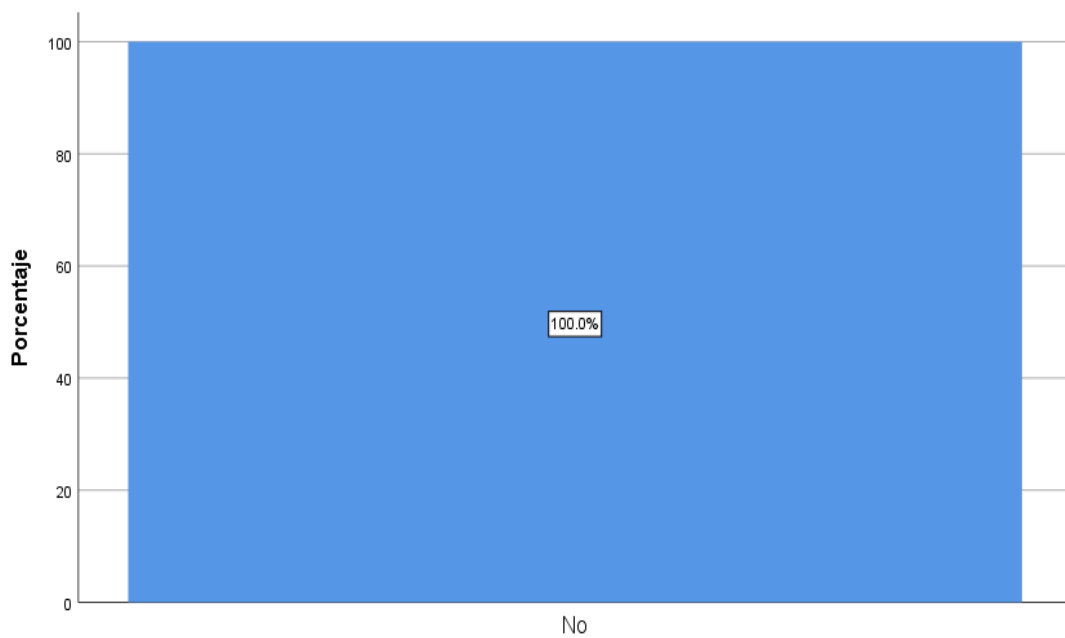
FIGURA N° 21. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
RECIBIÓ CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS
REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	20	100.0	100.0	100.0

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



4.1. Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

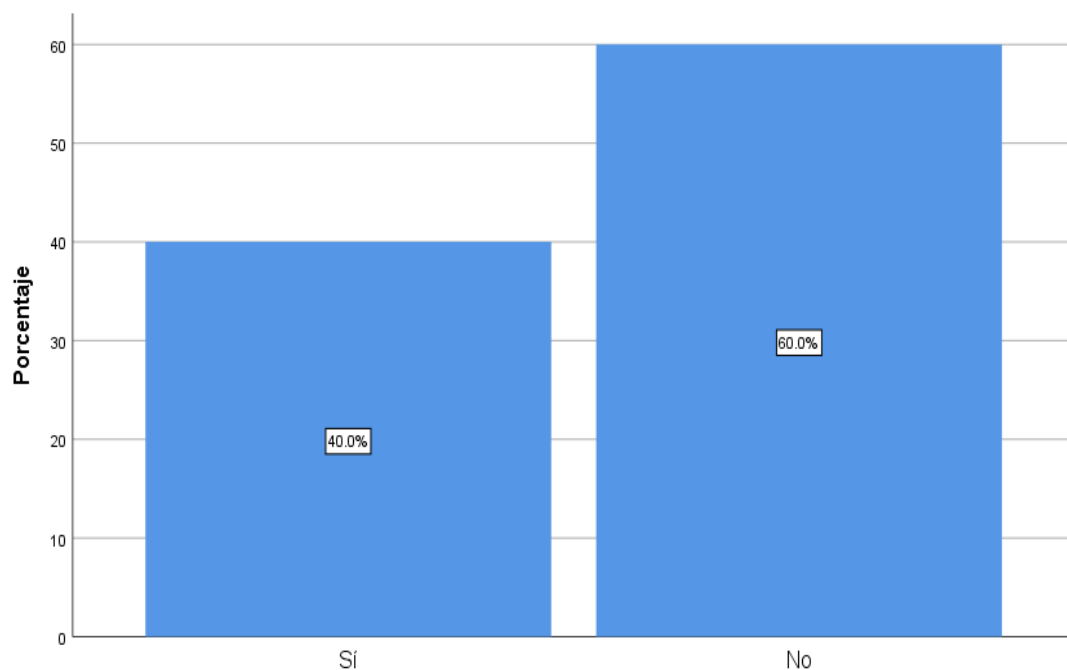
FIGURA N° 22. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23
RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	8	40.0	40.0	40.0
	No	12	60.0	60.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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



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

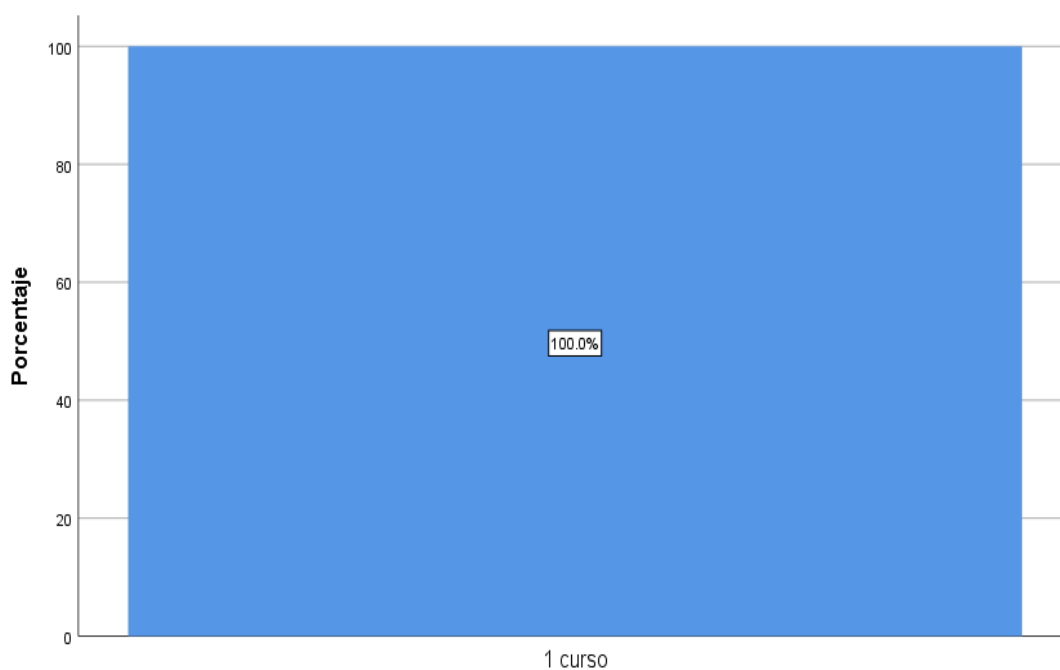
FIGURA N° 23. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EL PERSONAL
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 curso	8	40.0	100.0	100.0
Perdidos	Sistema	12	60.0		
Total		20	100.0		

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



4.4.1. Número de cursos

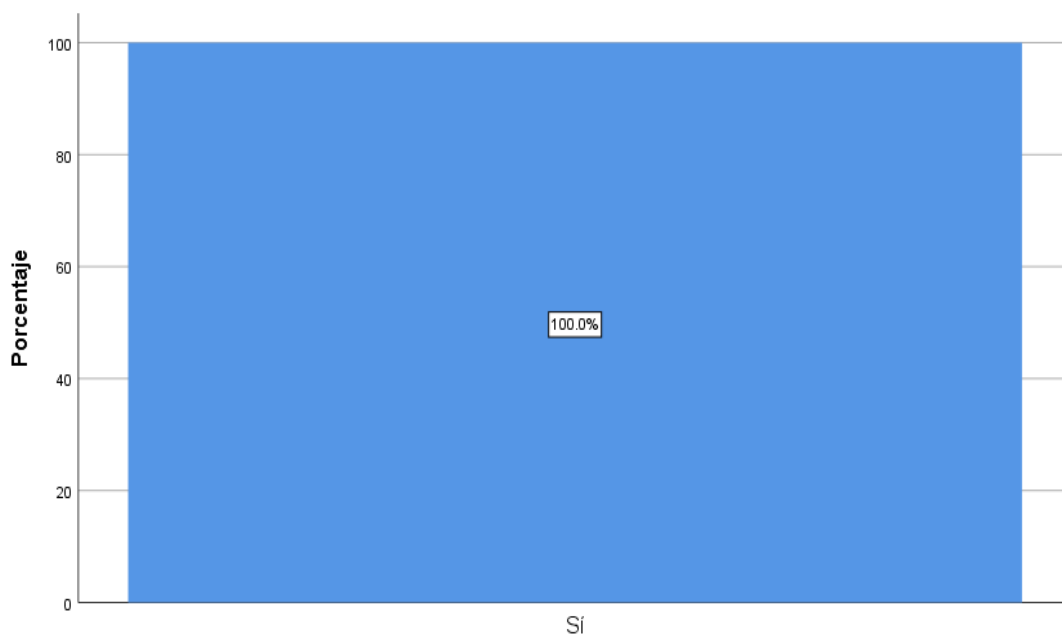
FIGURA N° 24. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	20	100.0	100.0	100.0

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



4.5. Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión

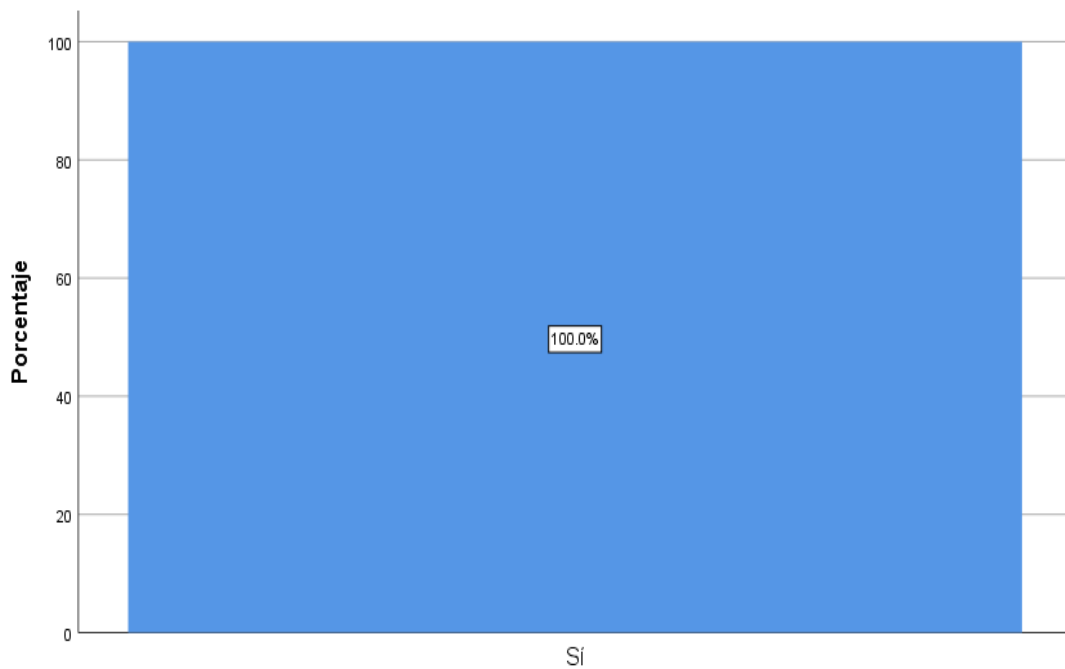
FIGURA N° 25. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE
EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	20	100.0	100.0	100.0

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



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

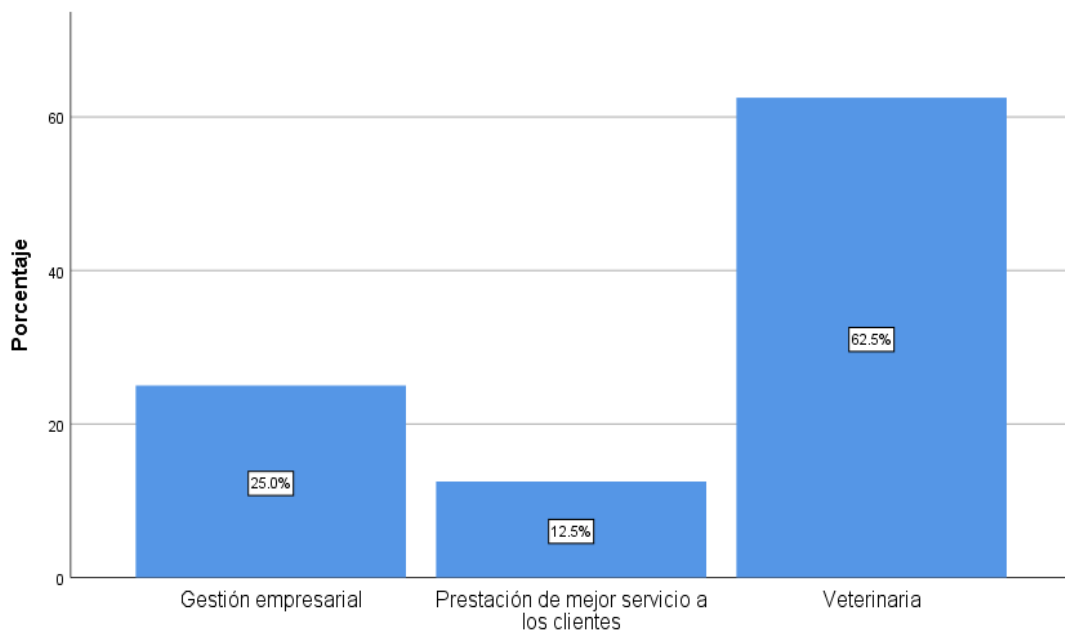
FIGURA N° 26. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES EN LOS
ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Gestión empresarial	2	10.0	25.0	25.0
	Prestación de mejor servicio a los clientes	1	5.0	12.5	37.5
	Veterinaria	5	25.0	62.5	100.0
	Total	8	40.0	100.0	
Perdidos	Sistema	12	60.0		
Total		20	100.0		

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



4.7. En qué temas de capacitaron sus trabajadores

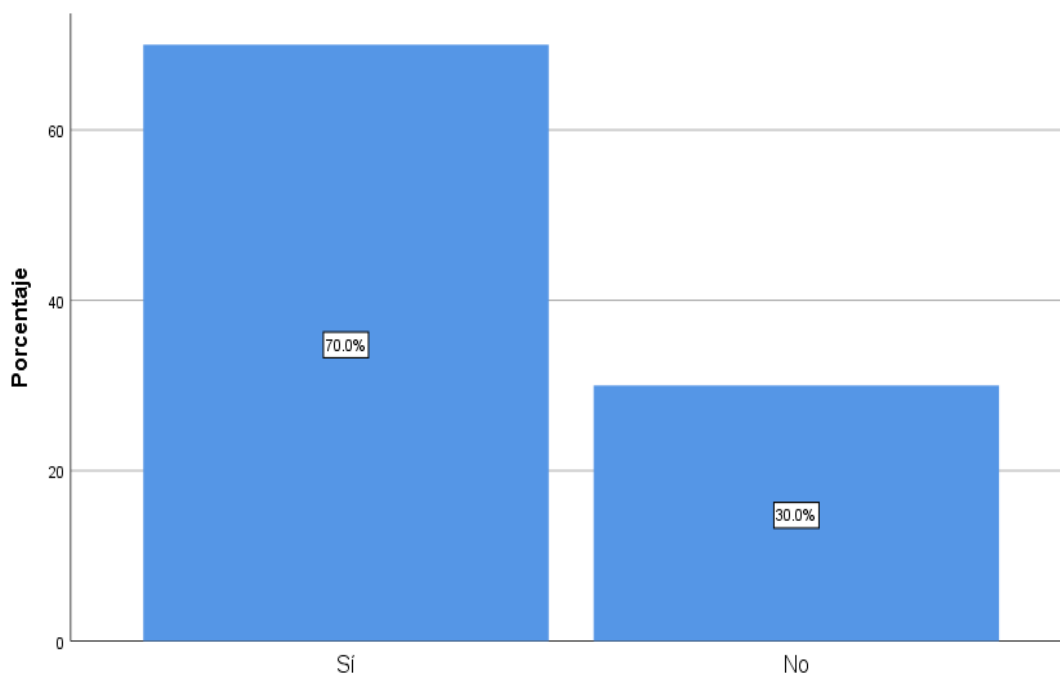
FIGURA N° 27. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	14	70.0	70.0	70.0
	No	6	30.0	30.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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



5.1. El financiamiento mejoró su rentabilidad

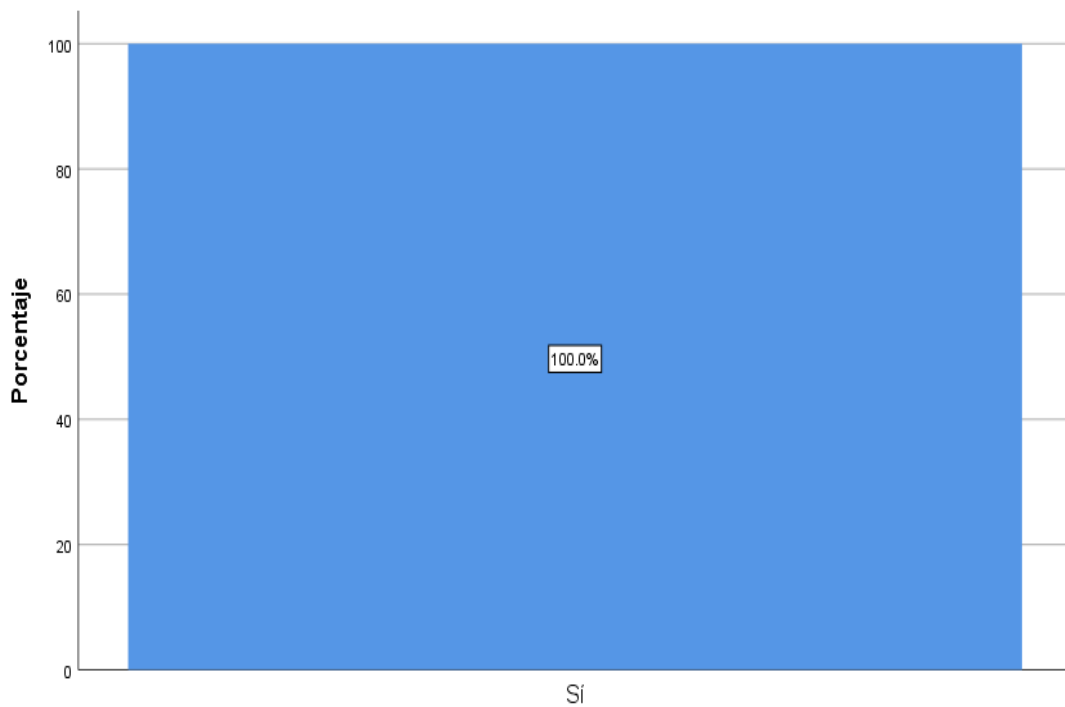
FIGURA N° 28. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

Válido	Sí	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Sí	20	100.0	100.0	100.0

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



5.2. La capacitación mejoró su rentabilidad

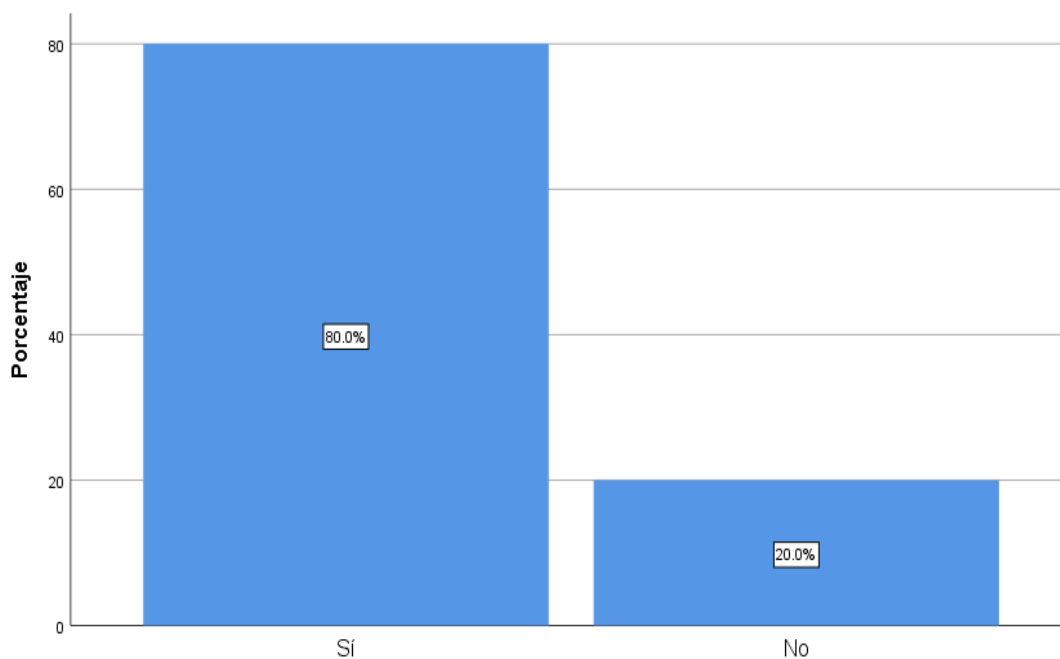
FIGURA N° 29. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30
LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	16	80.0	80.0	80.0
	No	4	20.0	20.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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



5.3. La rentabilidad ha mejorado en los últimos años

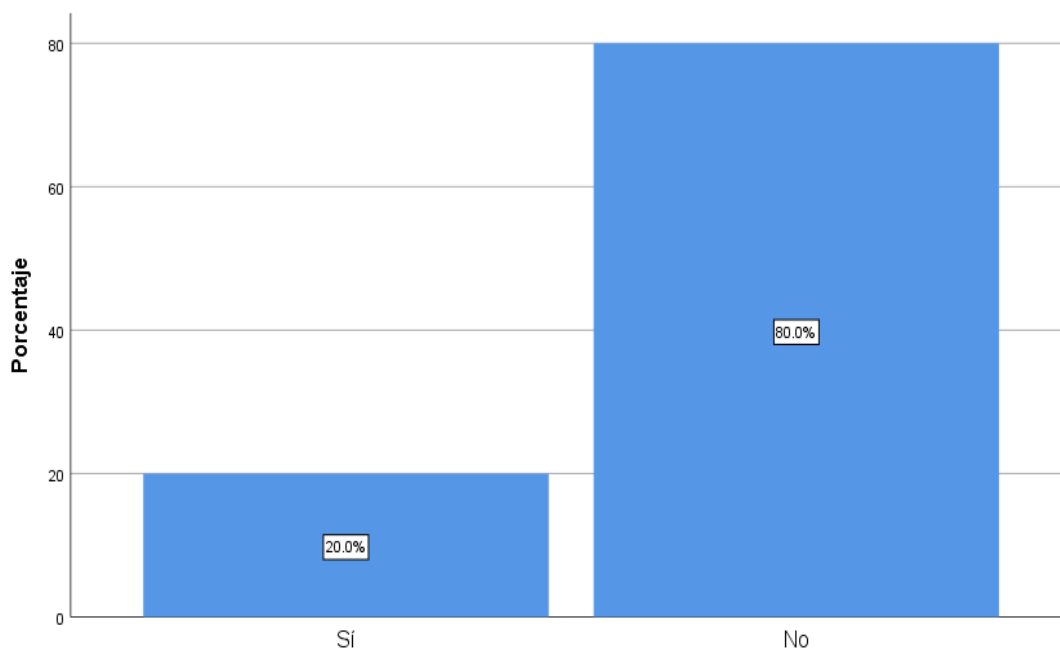
FIGURA N° 30. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31
LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	4	20.0	20.0	20.0
	No	16	80.0	80.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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



5.4. La rentabilidad ha disminuido en el último año

FIGURA N° 31. La rentabilidad disminuyó en los últimos años en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 31

4.2. Análisis de Resultados

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que, sendos 45% (9) tienen entre 40-49 años y 50-60 años y 10% (2) tiene entre 30-39 (Ver tabla 1).
- El 65% (13) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 35% (7) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con superior universitaria completa, el 30% (6) tienen superior universitaria incompleta y el 5% (1) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 50% (10) de los representantes legales, tienen la condición de convivientes, y sendos 25% (5) son casados y solteros. (Ver tabla 04).
- El 70% (14) de los representantes legales son veterinarios; el 10% (2) son ingenieros, y sendos 5% (1) son administradores, profesores, químicos y zootécnicos. (Ver tabla 05).
- El 100% (20) de los representantes legales son veterinarios (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 55% (11) de los representantes legales de la empresa tienen de 6 años a más, y el 45% (9) tienen 5 años. (Ver tabla 07).
- El 100% (20) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 100% (20) de las empresas tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- Sendos 50% (10) de las microempresas tienen dos o tres y más de tres trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).

- El 85% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 15% (3) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 80% (16) de las microempresas han sido autofinanciadas, mientras que el 20% (4) fue financiada por terceros. (Ver tabla 12).
- Sendos 50% (2) de las microempresas realiza su financiamiento el BBVA y Banco de Crédito. (Ver tabla 13).
- Sendos 50% (2) de las microempresas realizó financiamiento en el BBVA a una tasa de interés mensual de 1.2% y en el BCP a 1.3%. (Ver tabla 14).
- El 66.7% (2) realizó el financiamiento en Edypime, y 33.3% (1) en Caja Maynas. (Ver tabla 15).
- El 66.7% (2) realizó el financiamiento en Edypime a una tasa de interés de 1.4%, y 33.3% (1) en Caja Maynas a una tasa de interés de 1.3%. (Ver tabla 16).
- El 100% (20) indica que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 17).
- Al 50% (2) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado. (Ver tabla 18).
- Sendos 25% (1) refiere que el monto promedio del crédito recibido fue de S/.22000, S/.30000, S/.36000 y S/.43000. (Ver tabla N° 19).
- El 75% (3) realizó financiamiento en 3 años, mientras que el 25% (1) lo hizo en 4 años (Ver tabla N° 20).

- Sendos 37.5% (3) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en adquisición de activos fijos y capital, mientras que el 25% (2) lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local (ver tabla 21).

Respecto a la capacitación

- El 100% (20) no recibió capacitación al otorgamiento del crédito (ver tabla 22).
- El 60% (12) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación, mientras que el 40% (8) precisó que sí (ver tabla 23).
- El 100% (8) de los trabajadores de la micro y pequeñas empresas recibieron 1 curso de capacitación (ver tabla 24).
- El 100% (20) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión (ver tabla 25).
- El 100% (20) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante (ver tabla 26).
- El 62.5% (5) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre veterinaria, 25% (2) acerca de gestión empresarial y 12.5% (1) acerca de prestación de mejor servicio a los clientes (Ver tabla 27).

Respecto a la rentabilidad

- El 70% (14) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, mientras que el 30% (6) refiere que no (ver tabla 28).
- El 100% (20) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 29).

- El 80% (16) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 20% (4) indicó que no (ver tabla 30).
- El 80% (16) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyó en los últimos años, mientras que el 20% (4) indicó que sí (Ver tabla 31)

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- Sendos 45% (9) tienen entre 40-49 años y 50-60 años de edad.
- El 65% (13) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con superior universitaria completa.
- El 50% (10) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 70% (14) de los representantes son veterinarios.
- El 100% (20) de los representantes tienen por ocupación veterinario.

Respecto a las características de las microempresas

- El 55% (11) de los representantes de la empresa tienen de 6 a más años en el rubro.
- El 100% (20) de las empresas son formales.
- El 100% (20) de las empresas tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes.
- Sendos 50% (10) de las empresas tienen dos o tres y más de tres trabajadores eventuales.
- El 85% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 80% (16) de las microempresas han sido autofinanciadas.

- Sendos 50% (2) de las microempresas realiza su financiamiento el BBVA y Banco de Crédito.
- Sendos 50% (2) de las empresas realizó financiamiento en el BBVA a una tasa de interés mensual de 1.2% y en el BCP a 1.3%.
- El 66.7% (2) de las empresas realizó el financiamiento en Edypime.
- El 66.7% (2) de las empresas realizó el financiamiento en Edypime a una tasa de interés de 1.4%.
- El 100% (20) de las microempresas manifiesta que las entidades no bancarias les otorgaron beneficios.
- El 50% (2) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- Sendos 25% (1) refiere que el monto promedio del crédito recibido fue de S/.22000, S/.30000, S/.36000 y S/.43000.
- El 75% (3) realizó financiamiento en 3 años.
- Sendos 37.5% (3) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en adquisición de activos fijos y capital.

Respecto a la capacitación

- El 100% (20) no recibió capacitación al otorgamiento del crédito.
- El 60% (12) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 100% (8) de los trabajadores de la micro y pequeñas empresas recibieron 1 curso de capacitación.
- El 100% (20) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.

- El 100% (20) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante.
- El 62.5% (5) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre veterinaria.

Respecto a la rentabilidad

- El 70% (14) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 100% (20) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 80% (16) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años.
- El 80% (16) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que las mujeres se atrevan a participar en este rubro de veterinaria.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación profesional todo ligadas al rubro veterinario.
- Que el trabajo en el rubro de veterinario sirva para tener más familias casadas.
- Que traten en lo posible de poner en práctica su preparación académica.

Respecto a las características de las microempresas

- Que diversifiquen su giro del negocio, para seguir teniendo más años en el mercado empresarial.

- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno, sobre todo en lo tributario.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor solides empresarial.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), de tal manera evitar de tener cargas laborales innecesarias.

Respecto al financiamiento

- Que eviten pagar intereses altos a las entidades no bancarias.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene dentro de su estructura de financiación.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos tramitados.
- Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita sobre todo como capital de trabajo.
- Que cuando soliciten créditos sean a largo plazo para inversiones a largo plazo.
- Los créditos solicitados deben ser a necesidad e invertidos en lo que le conviene a la empresa para el inmediato retorno del mismo.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras capacitar al micro empresario antes del desembolso de los créditos.

- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al giro del negocio.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar su rentabilidad y eficiencia.
- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado clave en su rentabilidad.
- Que capaciten a su personal en aspectos ligados a su giro de negocio.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente la capacitación mejora su rentabilidad
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis de la estructura de sus estados financieros
- De acuerdo a este análisis de ratios financieros, tomar decisiones para diversificar su negocio.
- Que el micro empresario luego de diversificar su giro del negocio debe llevar una adecuada administración de sus cuentas y su gestión para que su rentabilidad se sostenga en el tiempo.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas

Aguilar, K. & Cano N. (2017). *Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la provincia de Huancayo*. Tesis de licenciatura: Universidad Nacional del Centro del Perú.

Agreda, D. (2016). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso Empresa de servicios Daniel EIRL de Chimbote*. Tesis de licenciatura: Universidad Católica los ángeles de Chimbote.

Asamblea General de ALAFEC (2014). El Problema del Financiamiento de la PYME en el Distrito Federal. Recuperado el 24 de noviembre del 2018. Disponible en: <http://www.alafec.unam.mx/docs/asambleas/xiv/ponencias/4.01.pdf>

Ávila P. Del R. y Sanchís J. R. (2015). *Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)*. Recuperado de <http://www.ehu.eus/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080>

Avolio, B., Mesones, A. & Roca, E. (s.f.). Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES). En *Academia*. Recuperado el 23 de noviembre de 2018. Disponible en: revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094

Baca, A. & Díaz, T. (2016). *Impacto del Financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C*. Tesis de licenciatura: Universidad Señor de Sipán, Pimentel.

- Banco Central de Reserva del Perú (2009), *Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>
- Barnard y Chester (2002). *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bertein L. A. (2016). *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Brenez, L. (2013). Condiciones actuales del financiamiento de las Mipymes Costarricenses. Costa Rica: TEC Empresarial, Vol. 7, Núm. 2. Recuperado el 23 de agosto de 2018. Disponible en: http://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/1511
- CENTRUM al Día (2017). Recuperado el 30 de noviembre del 2018, de CENTRUM al Día: <http://www.findevgateway.org/es/announcement/microfinanzas-en-el-per%C3%BA>
- Cortés M. Del R. (2010b). *Características comunes de las micro y pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica y México*. Recuperado de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa3/n9/m7.html>
- Creceer (2016). Los problemas de financiamiento de las pymes. Recuperado el 24 de noviembre del 2018. Disponible en: <http://www.creceer.cl/problemas-financiamiento-pymes/>

- Cruz, L. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro restaurant en el distrito de Juanjui provincia Mariscal Cáceres*. Tesis de licenciatura: Universidad Católica los ángeles de Chimbote.
- Díaz, J. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay*. Tesis de licenciatura: Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote.
- Economía y Empresa (2018). *Capacitación laboral en la gestión administrativa de las medianas empresas del municipio de Jutiapa*. Recuperado de <http://html.rincondelvago.com/capacitacion-laboral-en-la-gestion-administrativa-de-las-medianas-empresas-del-municipio-de-jutiapa.html>
- El Financiero (2014). *Las pymes y su papel en el desarrollo*. Artículo recuperado el 23 de noviembre de 2018. Disponible en: <https://www.elfinancierocr.com/blogs/pymescopio/las-pymes-y-su-papel-en-el-desarrollo/4UFPBASOWVBTPAEXHB5S5HBSFM/story/>
- Estrada, E. y Centurión, R. (2013). *El financiamiento En micro y pequeñas Empresas, rubro lubricantes, avenida Pardo cuadra 11, Chimbote, 2013*. En *In Crescendo*. Ciencias Contables y Administrativas. 2015; 2(2): 142-153. Recuperado el 18 de agosto de 2018. Disponible en: revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/ciencias-contables/article/
- García, M. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro*

- boticas, del distrito de Callería*. Tesis de licenciatura: Universidad Católica los ángeles de Chimbote,
- Gallozo, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector comercio rubro restaurantes en el Mercado Central de Huaraz, periodo 2016*. Tesis. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Gerencie (2016). *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>
- Gil A.A. y Jiménez J. J. (2002), *El contexto económico global de la Pyme*. (pp. 157). Recuperado de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:RfOVAFVxk5MJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5213948.pdf+&cd=4&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Hernández, R. *et al.* (2014). *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Illanes L. (2017). *Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile*. Tesis de maestría: Universidad de Chile.
- Jaramillo M. y Valdivia N. (2005). *Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú*. Recuperado de <http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.pdf>
- Kong, J. y Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José-Lambayeque en el período*

- 2010-2012. Tesis. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- León, J. (2017), *Inclusión financiera de las micro, pequeñas empresas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo*. (p.5) Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43157/S1701089_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- León J. A. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pollería del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Martínez, C. (2017). *Financiamiento del capital de trabajo del periodo 2016 y propuesta de un plan de lineamiento para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector industrial – rubro construcciones metálicas del distrito de Chimbote*. Tesis de licenciatura: Universidad César Vallejo
- Maetzu, I. (2008). *Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme*. Tesis. España: Universidad de Cádiz. Recuperado de: http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes_2011_06.pdf
- Mendoza, W. Leyva, J. & Pardo, F. (2014). *Las barreras al crecimiento económico de Ucayali*. Lima: USAID.
- Montesinos E. (2017). *Implicancias de la calidad de los servicios financieros en la rentabilidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Cusco S.A. Agencia Urubamba, período 2013-2014*. (p. 34-35, 38) (Tesis de pre grado

en contabilidad. Universidad Nacional del Altiplano. Puno-Perú).

Recuperado de

<http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/5531/>

[Montesinos_Calisaya_Edwin.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/5531/Montesinos_Calisaya_Edwin.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos (2017).

Recuperado el 30 de noviembre del 2018, de Oficina General de Evaluación

de Impacto y Estudios Económicos:

<http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/estadistica->

[oee/estadisticas-mipyme](http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/estadistica-oee/estadisticas-mipyme)

Organización Internacional de Trabajo-OIT (2016). *Servicio Brasileño de apoyo*

a las micro y pequeñas empresas-SEBRAE. Recuperado de

<https://www.oitcinterfor.org/instituci%C3%B3n-miembro/servicio-brasile>

[%C3%B1o-apoyo-micro-peque%C3%B1as-empresas-sebrae](https://www.oitcinterfor.org/instituci%C3%B3n-miembro/servicio-brasile%C3%B1o-apoyo-micro-peque%C3%B1as-empresas-sebrae)

Orlandi, P. (s.f.). *Las Pymes y su rol en el comercio internacional*. (p.3)

Recuperado de

http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf

Perú Pymes (2016). *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña*

empresa. Recuperado de [http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-](http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266)

[claves-cambios-ley-mypes-165266](http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266)

PYMEX (2016). Recuperado el 30 de noviembre del 2018, de PYMEX:

<https://pymex.com/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/el->

[impacto-de-las-mypes-en-la-economia-peruana/](https://pymex.com/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/el-impacto-de-las-mypes-en-la-economia-peruana/)

- P. Q. S. (2016). Mypes: por qué son importantes para la economía peruana. Recuperado el 24 de noviembre del 2018. Disponible en: <https://www.pqs.pe/economia/mypes-importancia-economia-peru>
- Prado, A. (2010). *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mypes textil-confecciones de Gamarra*. (p. 42) (Tesis de maestría en contabilidad y finanzas. Universidad de San Martín de Porres. Lima-Perú). Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado_aa.pdf
- Puente A. (2009). *Fianzas corporativas*. Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
- Regalado A. (2016). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L. Chimbote*. Tesis de licenciatura: Universidad Católica los ángeles de Chimbote.
- Rengifo, S. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*. Tesis. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520140702072630.pdf>
- Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana, (2001). *Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa*. (pp. 14-15). Lima-Perú. Organización Internacional de Trabajo-OIT

- Rodríguez, D. & Gonzalo, Y. (2012). *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso Ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey*. Artículo científico
- Rodríguez, C. & Sierralta, X. (s.f.). El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú. En *Ius et Veritas*, Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado el 27 de noviembre de 2018. Disponible en <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/viewFile/15749/16184>
- Rubio, B. (2014). *Características de formalización y financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro panaderías, ciudad de Huamachuco*. Tesis de licenciatura: Universidad Nacional de Trujillo
- Ruiz, M. (2016). Recuperado el 30 de noviembre del 2018, de Perú21: <https://peru21.pe/economia/50-mypes-cierran-3-anos-405727>
- Saboya, F. (2016). *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2016*. Tesis. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Sánchez, B. (s.f.). Las MYPES en Perú. Su importancia y propuesta tributaria. Artículo científico. En *Quipucamayoc*, Vol. 13, Núm. 25. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. Recuperado el 24 de noviembre del 2018, Disponible en: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/5433/4665>

- Stumpo, G. (2001). *Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile*. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/10759-politicas-pequenas-medianas-empresas-chile>
- Suarez, N. (2018). *Impactos del financiamiento para las MYPES en el sector comercio en el Perú: Caso "Negocios del Valle Service Express S.A.C.* Tesis de maestría: Universidad de Piura
- Télam (2017). Recuperado el 30 de noviembre del 2018, de Télam: <http://www.telam.com.ar/notas/201706/192914-argentina-empresas-activas-cifras-mayoria-pymes.html>
- Tello, E. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería*. Tesis de licenciatura: Universidad Católica los ángeles de Chimbote.
- Tresierra, A. E. (2000). *Metodología de la investigación*. (p. 80). Trujillo-Perú. Editorial Biociencia.
- Vergara, C. (2012). *Análisis de rentabilidad de las MYPES comerciales en el Distrito de Rupa Rupa periodo: 2008- 2009*. Tesis. Tingo María: Universidad Nacional Agraria de la Selva.
- Zapata, A. (2009). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona periodo 2004*. Tesis. España: Universidad de Barcelona. Recuperado de: <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/3955/lezc1de1.pdf?>

Zapata, E. (2004). Las PyMES y su problemática empresarial. Análisis de casos. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, núm. 52, septiembre-diciembre, 2004, pp. 119-135 Universidad EAN, Bogotá, Colombia. Recuperado el 22 de noviembre de 2018. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20605209>

7.2 Anexos

7.2.1 Anexo 01: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

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

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

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

Razón Social:.....RUC N°

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

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

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

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

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

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

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

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

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

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

2.3 Números de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de Trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

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

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

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

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

3.6. Prestamistas o usureros.....

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

- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**
El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros- Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**
Si.....No.....
- 4.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**
Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- 4.3 **Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:**
Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....
Administración de recursos humanos.....
Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....
- 4.4 **El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?**
Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

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

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

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

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

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

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

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

**5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos
años: Si.....No.....**

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año:

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

Pucallpa, marzo del 2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO

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

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

AUTOR:

Bach. Ayo Condezo, Rosa Victoria

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

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

AUTOR (A): Bach. Ayo Condezo, Rosa Victoria

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

I. RESUMEN

La 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 veterinarias del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: Sendos 45% tienen entre 40-49 años y 50-60 años de edad, 65% de los representantes encuestados son del sexo masculino, 65% de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa e incompleta, 50% de los representantes de la empresa son convivientes, 70% de los representantes son veterinarios, 100% de los representantes tienen por ocupación veterinario, 55% de los representantes de la empresa tienen de 6 a más años en el rubro, 100% de las empresas son formales, 100% de las empresas tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, sendos 50% tienen dos o tres y más de tres trabajadores eventuales, 85% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, 80% han

sido autofinanciadas, sendos 50% realiza su financiamiento el BBVA y Banco de Crédito, sendos 50% de las empresas realizó financiamiento en el BBVA a una tasa de interés mensual de 1.2% y en el BCP a 1.3%, 66.7% realizó el financiamiento en Edypime, 66.7% realizó el financiamiento en Edypime a una tasa de interés de 1.4%, 100% manifiesta que las entidades no bancarias les otorgaron beneficios, 50% se les otorgo los montos solicitados, sendos 25% refiere que el monto promedio del crédito recibido fue de S/.22000, S/.30000, S/.36000 y S/.43000, 75% realizó financiamiento en 3 años, sendos 37.5% invirtió el crédito solicitado en adquisición de activos fijos y capital, 100% no recibió capacitación al otorgamiento del crédito, 60% de los trabajadores no recibieron capacitación, 100% de los trabajadores recibieron 1 curso de capacitación, 100% creen que la capacitación es una inversión, 100% cree que la capacitación es relevante, 62.5% de trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre veterinaria, 70% creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, 100% creen que la capacitación mejora la rentabilidad, 80% mejoró su rentabilidad en los últimos años, 80% su rentabilidad no disminuyo en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the trade sector, veterinary of the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective , for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: Sendos 45% are between 40-49 years and 50-60 years of age, 65% of the representatives surveyed are male, 65% of the surveyed microentrepreneurs are with complete and incomplete

secondary, 50% of the representatives of the company are cohabitants, 70% of the representatives are veterinarians, 100% of the representatives have veterinary occupation, 55% of the representatives of the company have from 6 to more years in the field, 100% of the companies are formal, 100% of the companies have from 2 to 3 permanent workers Each, 50% have two or three and more than three casual workers, 85% (17) of the companies the reason for the training is to make a profit, 80% have been self-financed, 50% are financed by BBVA and Banco of Credit, 50% of the companies made financing in the BBVA at a monthly interest rate of 1.2% and in the BCP to 1.3%, 66.7% made the financing in Edypime, 66.7% made the financing in Edypime at a rate of interest of 1.4%, 100% states that the non-banking entities granted them benefits, 50% were granted the amounts requested, 25% of them refer that the average amount of the credit received was S / .22000, S / .30000, S / .36000 and S / .43000, 75% made financing in 3 years, 37.5% invested the requested loan in acquisition of fixed assets and capital, 100% did not receive training to grant the loan, 60% of the workers did not receive training , 100% of workers received 1 training course, 100% believe that training is an investment, 100% believe that training is relevant, 62.5% of workers participated in the veterinary training course, 70% believe that financing improves profitability, 100% believe that training improves profitability, 80% improved profitability in recent years, 80% profitability has not decreased in recent years.

Keywords: Financing, training, profitability and Mypes.

II. INTRODUCCIÓN

Las micros y pequeñas empresas en el Perú y en el mundo son actores de desarrollo productivo, contribuyen con ocupar y generar a un gran porcentaje de

empleo y por su peso en el producto bruto interno. Su accionar y actividad mayormente es en el mercado interno por lo que en muchos países su población y su economía depende de ello. Pese a todo ello las micro y pequeñas empresas enfrentan graves problemas como por ejemplo políticas claras por parte del gobierno, no cuentan con suficiente financiamiento y en mucho de los casos desconocen temas de capacitación, ello les limita en su desarrollo y en algunos casos son causas de su desaparición.

Al respecto, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana, (2001), en *Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa*, indican que en el Perú al igual que en el mundo existe un desigual acceso al crédito y recursos externos que obtienen las micro y pequeñas empresas en comparación a la gran empresa. Uno de estos problemas es la suficiente garantía y costos administrativos altos representando para la banca clientes poco atractivos. Otro inconveniente que enfrentan las micro empresas es la informalidad siendo una opción involuntaria que enfrenta el innovador ocasionado en algunos casos por trabajadores que no logran emplearse en las grandes empresas o empresas modernas y que se ven obligados a pertenecer a unidades productivas de baja productividad; algunas de estas pequeñas unidades productivas emplean recursos humanos de menos calificación no siendo importante para ello la capacitación; trayendo como consecuencia su baja productividad. También las micro y pequeñas empresas enfrentan una baja preparación y de inversión inicial no siendo capaces de decisiones acertadas de inversión, los bajos niveles de capital y con tecnología deficiente es otro factor negativo que enfrentas los innovadores. Por ejemplo, en el Perú un rasgo particular

de lo mencionado es que las micro empresas utilizan activos fijos en muchos casos maquinaria de diseño propio (hechizas).

Dicho lo anterior, el elemento central de la transformación política y económica de cualquier país en transición es la creación de un importante sector privado, y de un mayor desarrollo de las micro y pequeñas empresas y de la actividad emprendedora. Paradójicamente, a pesar de la relativamente poca atención que reciben de parte de los hacedores de políticas, las micros y pequeñas empresas representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, especialmente en los países en vías de desarrollo. Los beneficios más relevantes para la actividad económica, a partir del aporte de las micros y pequeñas empresas, están dados principalmente por: El estímulo a la actividad privada, el desarrollo de habilidades emprendedoras, la flexibilidad que les permite a las Pymes adaptarse a cambios en la demanda y la oferta. Son una importante fuente generadora de empleo, ayudan a la diversificación de la actividad económica, y, por lo tanto, realizan un importantísimo aporte a las exportaciones y al comercio (Orlandi, s.f.)

Asimismo, Gil y Jiménez (2002), en *El contexto económico global de la Pyme*, indican que las pequeñas empresas son un fenómeno que se observa tanto en América como en Europa, tal como lo muestran las estadísticas de la composición empresarial y de la generación de empleo. En varios países de la Comunidad Europea, las PyMES representan entre 96% y 99% del número total de empresas y aportan aproximadamente una sexta parte de la producción industrial, entre 60 y 70% del empleo en ese ámbito, así como la mayoría de los empleos en el sector servicios.

Igualmente, Cortés (2010a), en *Características comunes de las micro y pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica y México*, precisan que, en América Latina permean la Mipymes, pues representan el 95% de los negocios, generan más del 80% de los empleos y coadyuvan a evitar monopolios fomentando a la libre empresa. En México existen 2.9 millones de establecimientos, de los cuales 99% son Mipymes; contribuyen con el 40% del PIB y generan 64% de los empleos. Las Mipymes tienen características muy especiales que las distinguen del resto. Diversos autores las han estudiado y aportan información al respecto: La mayoría de las pequeñas empresas tienen una estructura familiar; la familia (padre, madre, tío, hijo, esposa, etc.) se involucra en las actividades empresariales de manera directa, tales como: socio, aportando dinero y trabajo; como acreedor, prestando dinero, propiedades u otros; empleados y trabajadores, realizando trabajos de confianza.

Agrega Cortes, en lo que se refiere al giro principal: El 90% de las pequeñas empresas se dedican a la actividad comercial, la transformación y los servicios. En el sector comercial e industrial destacan las que se dedican a: muebles, alimentos, vestidos y bebidas embotelladas (refrescos). En el sector servicios sobresalen los que se dedican a la carpintería, mecánica, peluquería y costura, restaurantes, etc.

Es más, el dueño es el hombre orquesta, que a la vez es el socio mayoritario y gerente de la empresa, opera como “sabelotodo”, es una persona madura de edad avanzada (en cerca del 50% de las empresas). Confunde su función con Dirección y Administración generando un ambiente de tensión con órdenes que generan caos laboral.

Continua Cortés, en su administración de las micro empresas, el dueño tiene todo el control y la responsabilidad y lo ejerce de manera empírica y conservadora. Miembros de la familia ocupan puestos principales. Carecer de una administración profesional limita el crecimiento e incluso hasta su supervivencia. Capital y financiamiento: El capital lo aporta el dueño y en algunos casos familiares cercanos (la esposa, hijos, hermanos, etc.). Un problema recurrente es que el crédito es nulo o limitado en instituciones públicas como privadas. Empleo: Son generadoras de empleo muy importante y de actividad comercial. Y, por último, atienden al mercado local y regional en 77%, no pueden expandirse más.

Concluye Cortés, de esta manera se puede afirmar que la microempresa es la unidad básica de la economía en México, y dichas empresas representan el motor de esta, por ello es imprescindible seguir apoyando y hacerlas crecer para que puedan hacer frente a inminentes problemas económicos presentes. De ahí la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Stumpo (2001), en *Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile*, indica que el gobierno de Chile impulsó una nueva estrategia de fomento empresarial. El Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa define una serie de instrumentos orientados a corregir fallas de mercado y a mejorar la eficiencia, productividad, competitividad e inserción internacional de los productos chilenos de esas empresas. La importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYME); en la economía nacional se refleja en su número y en su participación en la generación de empleo. Es más, el marco estratégico de fomento ha definido nuevos instrumentos con importantes logros para el sector de las PYME, el impacto global de ellos es menos alentador. Los nuevos desafíos que enfrentan estas

empresas en el contexto nacional son los de cómo masificar las experiencias exitosas y en qué forma replantear las estrategias que no han funcionado como se esperaba.

Asimismo, la Organización Internacional de Trabajo-OIT (2016), en “Servicio Brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas-SEBRAE”, manifiesta que en Brasil se existe el SEBRAE como resultado de algunas iniciativas pioneras que tenían como foco estimar el espíritu empresarial en Brasil, se trata de una entidad privada sin fines de lucro que se financia con una contribución social que las empresas realizan mensualmente por medio del Instituto Nacional de Seguridad Social (INSS). Esta contribución es del 0.3% sobre la nómina de empleados de las empresas.

Agrega la OIT, el INSS transfiere ese dinero al SEBRAE Nacional que luego lo distribuye a sus Agencias Estatales. Las micro y pequeños negocios son esenciales para el desarrollo de Brasil, y por ello es necesario que actúen en un ambiente institucional que estimule la creación de empresas formales, competitivas y sustentables.

Concluye la OIT, el SEBRAE actúa en la búsqueda de ese ambiente sosteniendo que el desarrollo del país pasa necesariamente por la generación de más y mejores empleo e ingresos mediante los emprendimientos empresariales. En Brasil, existen 14,8 millones de micro y pequeñas empresas -4,5 millones formales y más de 10,3 millones informales- que representan 28,7 millones de empleos y el 99,23% de los negocios del país.

Además, León (2017), en *Inclusión financiera de las micro, pequeñas empresas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo*,

nos dice que, las micro y pequeñas empresas constituyen el conjunto más importante de empresas en el Perú, en especial desde el punto de vista del número de empresas y del empleo (9 de cada 10 empresas son MIPyMEs, y absorben alrededor de 7 trabajadores). Sin embargo, las MIPyMEs muestran serios problemas institucionales, económicos, financieros, que las hace operar bajo condiciones desafiantes.

Concluye León, desde el punto de vista del financiamiento, diversos indicadores refieren el limitado acceso y uso de servicios financieros por parte de las MIPyMEs, en tanto que la provisión de servicios financieros desde el sector financiero regulado es aún más limitada.

Thomme (2013), en Ministerio de la Producción transferirá Programas a Gobierno Regional de Ucayali, sostiene que en Ucayali los programas Caja rápida, Crece tu empresa, Gestión de calidad empresarial, Capacitación en el uso de factura negociable y Premio nacional a la micro y pequeñas empresas (MYPE) del Ministerio de la Producción (Produce) serán transferidos para su ejecución inicial - con financiamiento incluido- al Gobierno Regional de Ucayali (GOREU).

Thomme sostuvo que se pretende dar valor al trabajo realizado por más de 2 años por el Ministerio dando la oportunidad al Gobierno Regional de ofrecer un arma con oferta variada y segmentada de servicios para los micro y pequeños empresarios.

La oferta de los cinco programas de formación en temas de capacitación, gestión, marketing, finanzas, calidad, uso de gestión financiera y diferentes avances de las empresas que se encuentran en etapa de inicio o avance con cierto nivel de experiencia se da para promocionar la competencia, formalización y desarrollo de

las MYPES, enfocadas a la promoción de nuevos negocios, gestión empresarial, gestión de calidad”, precisó a INFOREGIÓN el facilitador.

Cabe señalar que, por su parte el director de Produce, Richard Ferre Rodríguez dijo que Ucayali cuenta con 22 mil MYPES que se beneficiarán con estos programas permitiéndoles que cuenten con las herramientas necesarias para que puedan formalizarse, cuenten con más ingresos e incrementen su economía.

En la región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo y en los distritos de Manantay, Yarinacocha y Callería, hay potencial empresarial de las Micro y Pequeñas empresas que demanda el mundo, es decir, hay casi todos los rubros de la demanda mundial, entonces, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional.

Por otro lado, pasando, en los distritos de Callería, Manantay y Yarinacocha existen una muchas micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos tienen una significancia preponderante el rubro comercio, rubro veterinarias, que cubre la demanda local y nacional. Muchas de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el distrito de Callería, ubicados, la mayoría de ellos en el casco urbano de la ciudad de Pucallpa.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Callería y se enfocó en las Mypes dedicadas al rubro comercio, las cuales se observa que tienen un auge y crecimiento positivo sobre todo de empresarios incursionando en este tipo de negocios donde se encuentran en constante competitividad por captar la mayor demanda de clientes. Esto ha conllevado que los empresarios planten diversas mejoras que con el transcurrir del

tiempo se puede apreciar que las medidas correctivas que adoptaron los empresarios carecen de toda una gestión administrativa y operativa sobre todo en materia de financiamiento, capacitación y obtención de rentabilidad; que en algunos casos los han llevado al fracaso de sus empresas, por todas estas consideraciones nos hemos planteado la siguiente pregunta de investigación: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018?**

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

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

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

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

Finalmente, la investigación se justifica según, lo manifestado por Ávila y Sanchís (2015), en su investigación *Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)*, sostiene que bajo el contexto de los años noventa hasta la actualidad, las MYPE junto con los trabajadores Independientes se han constituido en la base del empleo de la Población Económicamente Activa, obteniéndose que el 73% de la PEA ocupada se halla trabajando en las MYPE mientras que el 27% lo hace en las Medianas y Grandes empresas (No MYPE), con una tasa de desempleo de alrededor del 9,8% a inicios del 2008 (Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2007; INEI, 2008). Del total de ocupados en las MYPE, el 76,9% trabaja en empresas que producen Servicios (Comercio, Restaurantes, Hoteles, Transportes-Comunicaciones y Otros Servicios) y el restante 23,1% en empresas que producen bienes en los sectores primario y secundario.

Muchos de estas estadísticas pueden tener datos errados, porque en nuestro país la informalidad del sector empresarial es alta, dado el alto índice de evasión tributaria; por ello desde nuestro punto de vista es de vital importancia empezar a conocer desde un punto de vista científico como es el financiamiento la capacitación y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Es más, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

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

III. MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

No experimental

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

Transversal

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momento. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

Retrospectivo

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

Descriptivo

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

Población y Muestra

Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 20 micro y pequeños empresarios de sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
			Nominal:

veterinarias del distrito de Callería, 2018.	rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Grado de instrucción	Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
--	--	----------------------	---

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Sí No

		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Sí No
		Insuficiente	Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

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

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

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

Fuente: Elaboración propia.

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

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

Instrumento

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 31 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

TABLA N° 01
EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	30-39	2	10.0	10.0	10.0
	40-49	9	45.0	45.0	55.0
	50-60	9	45.0	45.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 02
SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	7	35.0	35.0	35.0
	Femenino	13	65.0	65.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE
LA EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Superior no universitaria completa	1	5.0	5.0	5.0
	Superior universitaria incompleta	6	30.0	30.0	35.0
	Superior universitaria completa	13	65.0	65.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Soltero	5	25.0	25.0	25.0
	Casado	5	25.0	25.0	50.0
	Conviviente	10	50.0	50.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Administrador	1	5.0	5.0	5.0
	Ingeniero	2	10.0	10.0	15.0
	Profesor	1	5.0	5.0	20.0
	Químico	1	5.0	5.0	25.0
	Veterinario	14	70.0	70.0	95.0
	Zootecnia	1	5.0	5.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 06
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA EMPRESA
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Veterinaria	20	100.0	100.0	100.0

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

TABLA N° 07
TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA
EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	5 años	9	45.0	45.0	45.0
	6 años a más	11	55.0	55.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 08
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Formal	20	100.0	100.0	100.0

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

TABLA N° 09
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Dos o tres	20	100.0	100.0	100.0

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

TABLA N° 10
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Dos o tres	10	50.0	50.0	50.0
	Más de tres	10	50.0	50.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 11
MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ganancia	17	85.0	85.0	85.0
	Subsistencia	3	15.0	15.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 12
REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Con financiamiento propio	16	80.0	80.0	80.0
	Con financiamiento de terceros	4	20.0	20.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 13
ENTIDADES BANCARIAS QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BBVA	2	10.0	50.0	50.0
	BCP	2	10.0	50.0	100.0
	Total	4	20.0	100.0	
Perdidos	Sistema	16	80.0		
Total		20	100.0		

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

TABLA N° 14
TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE
PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Interés BBVA (1.2%)	2	10.0	50.0	50.0
	Interés BCP (1.3%)	2	10.0	50.0	100.0
	Total	4	20.0	100.0	
Perdidos	Sistema	16	80.0		
Total		20	100.0		

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

TABLA N° 15
ENTIDADES NO BANCARIAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Caja Maynas	1	5.0	33.3	33.3
	Edypime	2	10.0	66.7	100.0
	Total	3	15.0	100.0	
Perdidos	Sistema	17	85.0		
Total		20	100.0		

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

TABLA N° 16
TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS ENTIDADES NO BANCARIAS
QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Interés Caja Maynas (1.3%)	1	5.0	33.3	33.3
	Interés Edypime (1.4%)	2	10.0	66.7	100.0
	Total	3	15.0	100.0	
Perdidos	Sistema	17	85.0		
Total		20	100.0		

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

TABLA N° 17
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entidades no bancarias	20	100.0	100.0	100.0

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

TABLA N° 18
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS
SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	2	10.0	50.0	50.0
	No	2	10.0	50.0	100.0
	Total	4	20.0	100.0	
Perdidos	Sistema	16	80.0		
Total		20	100.0		

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

TABLA N° 19
MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	22000	1	5.0	25.0	25.0
	30000	1	5.0	25.0	50.0
	36000	1	5.0	25.0	75.0
	43000	1	5.0	25.0	100.0
	Total	4	20.0	100.0	
Perdidos	Sistema	16	80.0		
Total		20	100.0		

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

TABLA N° 20
TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	3 años	3	15.0	75.0	75.0
	4 años	1	5.0	25.0	100.0
	Total	4	20.0	100.0	
Perdidos	Sistema	16	80.0		
Total		20	100.0		

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

TABLA N° 21
INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital	3	15.0	37.5	37.5
	Mejora y/o ampliación de local	2	10.0	25.0	62.5
	Activos fijos	3	15.0	37.5	100.0
	Total	8	40.0	100.0	
Perdidos	Sistema	12	60.0		
Total		20	100.0		

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

TABLA N° 22
RECIBIÓ CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS
REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	20	100.0	100.0	100.0

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

TABLA N° 23
RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	8	40.0	40.0	40.0
	No	12	60.0	60.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 24
CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EL PERSONAL
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 curso	8	40.0	100.0	100.0
Perdidos	Sistema	12	60.0		
Total		20	100.0		

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

TABLA N° 25
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	20	100.0	100.0	100.0

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

TABLA N° 26
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE
EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	20	100.0	100.0	100.0

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

TABLA N° 27
TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES EN LOS
ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Gestión empresarial	2	10.0	25.0	25.0
	Prestación de mejor servicio a los clientes	1	5.0	12.5	37.5
	Veterinaria	5	25.0	62.5	100.0
	Total	8	40.0	100.0	
Perdidos	Sistema	12	60.0		
Total		20	100.0		

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

TABLA N° 28
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	14	70.0	70.0	70.0
	No	6	30.0	30.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 29
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	20	100.0	100.0	100.0

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

TABLA N° 30
LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	16	80.0	80.0	80.0
	No	4	20.0	20.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

TABLA N° 31
LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VETERINARIAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	4	20.0	20.0	20.0
	No	16	80.0	80.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

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

4.2. Análisis de los resultados

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que, sendos 45% (9) tienen entre 40-49 años y 50-60 años y 10% (2) tiene entre 30-39 (Ver tabla 1).

- El 65% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 35% (7) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con superior universitaria completa, el 30% (6) tienen superior universitaria incompleta y el 5% (1) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 50% (10) de los representantes legales, tienen la condición de convivientes, y sendos 25% (5) son casados y solteros. (Ver tabla 04).
- El 70% (14) de los representantes legales son veterinarios; el 10% (2) son ingenieros, y sendos 5% (1) son administradores, profesores, químicos y zootécnicos. (Ver tabla 05).
- El 100% (20) de los representantes legales son veterinarios (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 55% (11) de los representantes legales de la empresa tienen de 6 años a más, y el 45% (9) tienen 5 años. (Ver tabla 07).
- El 100% (20) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 100% (20) de las empresas tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- Sendos 50% (10) de las microempresas tienen dos o tres y más de tres trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 85% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 15% (3) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 80% (16) de las microempresas han sido autofinanciadas, mientras que el 20% (4) fue financiada por terceros. (Ver tabla 12).

- Sendos 50% (2) de las microempresas realiza su financiamiento el BBVA y Banco de Crédito. (Ver tabla 13).
- Sendos 50% (2) de las microempresas realizó financiamiento en el BBVA a una tasa de interés mensual de 1.2% y en el BCP a 1.3%. (Ver tabla 14).
- El 66.7% (2) realizó el financiamiento en Edypime, y 33.3% (1) en Caja Maynas. (Ver tabla 15).
- El 66.7% (2) realizó el financiamiento en Edypime a una tasa de interés de 1.4%, y 33.3% (1) en Caja Maynas a una tasa de interés de 1.3%. (Ver tabla 16).
- El 100% (20) indica que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 17).
- Al 50% (2) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado. (Ver tabla 18).
- Sendos 25% (1) refiere que el monto promedio del crédito recibido fue de S/.22000, S/.30000, S/.36000 y S/.43000. (Ver tabla N° 19).
- El 75% (3) realizó financiamiento en 3 años, mientras que el 25% (1) lo hizo en 4 años (Ver tabla N° 20).
- Sendos 37.5% (3) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en adquisición de activos fijos y capital, mientras que el 25% (2) lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local (ver tabla 21).

Respecto a la capacitación

- El 100% (20) no recibió capacitación al otorgamiento del crédito (ver tabla 22).

- El 60% (12) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación, mientras que el 40% (8) precisó que sí (ver tabla 23).
- El 100% (8) de los trabajadores de la micro y pequeñas empresas recibieron 1 curso de capacitación (ver tabla 24).
- El 100% (20) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión (ver tabla 25).
- El 100% (20) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante (ver tabla 26).
- El 62.5% (5) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre veterinaria, 25% (2) acerca de gestión empresarial y 12.5% (1) acerca de prestación de mejor servicio a los clientes (Ver tabla 27).

Respecto a la rentabilidad

- El 70% (14) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, mientras que el 30% (6) refiere que no (ver tabla 28).
- El 100% (20) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 29).
- El 80% (16) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 20% (4) indicó que no (ver tabla 30).
- El 80% (16) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 20% (4) indicó que sí (Ver tabla 31)

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- Sendos 45% (9) tienen entre 40-49 años y 50-60 años de edad.

- El 65% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa e incompleta.
- El 50% (10) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 70% (14) de los representantes son veterinarios.
- El 100% (20) de los representantes tienen por ocupación veterinario.

Respecto a las características de las microempresas

- El 55% (11) de los representantes de la empresa tienen de 6 a más años en el rubro.
- El 100% (20) de las empresas son formales.
- El 100% (20) de las empresas tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes.
- Sendos 50% (10) de las empresas tienen dos o tres y más de tres trabajadores eventuales.
- El 85% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 80% (16) de las microempresas han sido autofinanciadas.
- Sendos 50% (2) de las microempresas realiza su financiamiento el BBVA y Banco de Crédito.
- Sendos 50% (2) de las empresas realizó financiamiento en el BBVA a una tasa de interés mensual de 1.2% y en el BCP a 1.3%.
- El 66.7% (2) de las empresas realizó el financiamiento en Edypime.
- El 66.7% (2) de las empresas realizó el financiamiento en Edypime a una tasa de interés de 1.4%.

- El 100% (20) de las microempresas manifiesta que las entidades no bancarias les otorgaron beneficios.
- El 50% (2) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- Sendos 25% (1) refiere que el monto promedio del crédito recibido fue de S/.22000, S/.30000, S/.36000 y S/.43000.
- El 75% (3) realizó financiamiento en 3 años.
- Sendos 37.5% (3) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en adquisición de activos fijos y capital.

Respecto a la capacitación

- El 100% (20) no recibió capacitación al otorgamiento del crédito.
- El 60% (12) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 100% (8) de los trabajadores de la micro y pequeñas empresas recibieron 1 curso de capacitación.
- El 100% (20) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.
- El 100% (20) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante.
- El 62.5% (5) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre veterinaria.

Respecto a la rentabilidad

- El 70% (14) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.

- El 100% (20) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 80% (16) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años.
- El 80% (16) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que las mujeres se atrevan a participar en este rubro de veterinaria.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación profesional todo ligadas al rubro veterinario.
- Que el trabajo en el rubro de veterinario sirva para tener más familias casadas.
- Que traten en lo posible de poner en práctica su preparación académica.

Respecto a las características de las microempresas

- Que diversifiquen su giro del negocio, para seguir teniendo más años en el mercado empresarial.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno, sobre todo en lo tributario.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor solides empresarial.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), de tal manera evitar de tener cargas laborales innecesarias.

Respecto al financiamiento

- Que eviten pagar intereses altos a las entidades no bancarias.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene dentro de su estructura de financiación.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos tramitados.
- Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita sobre todo como capital de trabajo.
- Que cuando soliciten créditos sean a largo plazo para inversiones a largo plazo.
- Los créditos solicitados deben ser a necesidad e invertidos en lo que le conviene a la empresa para el inmediato retorno del mismo.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras capacitar al micro empresario antes del desembolso de los créditos.
- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al giro del negocio.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar su rentabilidad y eficiencia.

- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado clave en su rentabilidad.
- Que capaciten a su personal en aspectos ligados a su giro de negocio.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente la capacitación mejora su rentabilidad
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis de la estructura de sus estados financieros
- De acuerdo a este análisis de ratios financieros, tomar decisiones para diversificar su negocio.
- Que el micro empresario luego de diversificar su giro del negocio debe llevar una adecuada administración de sus cuentas y su gestión para que su rentabilidad se sostenga en el tiempo.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas

Ávila P. Del R. y Sanchís J. R. (2015). *Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)*. Recuperado de <http://www.ehu.eus/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080>

Banco Central de Reserva del Perú (2009), *Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa*. Recuperado de

<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>

Barnard y Chester (2002). *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>

Bertein L. A. (2016). *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Brenez, L. (2013). Condiciones actuales del financiamiento de las Mipymes Costarricenses. Costa Rica: TEC Empresarial, Vol. 7, Núm. 2. Recuperado el 23 de agosto de 2018. Disponible en: http://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/1511

Cortés M. Del R. (2010b). *Características comunes de las micro y pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica y México*. Recuperado de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa3/n9/m7.html>

Economía y Empresa (2018). *Capacitación laboral en la gestión administrativa de las medianas empresas del municipio de Jutiapa*. Recuperado de <http://html.rincondelvago.com/capacitacion-laboral-en-la-gestion-administrativa-de-las-medianas-empresas-del-municipio-de-jutiapa.html>

Estrada, E. y Centurión, R. (2013). El financiamiento En micro y pequeñas Empresas, rubro lubricantes, avenida Pardo cuadra 11, Chimbote, 2013. En *In Crescendo*. Ciencias Contables y Administrativas. 2015; 2(2): 142-153. Recuperado el 18 de agosto de 2018. Disponible en: revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/ciencias-contables/article/

- Gallozo, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector comercio rubro restaurantes en el Mercado Central de Huaraz, periodo 2016*. Tesis. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Gerencie (2016). *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>
- Gil A.A. y Jiménez J. J. (2002), *El contexto económico global de la Pyme*. (pp. 157). Recuperado de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:RfOVAFVxk5MJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5213948.pdf+&cd=4&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Hernández, R. *et al.* (2014). *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Jaramillo M. y Valdivia N. (2005). *Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú*. Recuperado de <http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.pdf>
- Kong, J. y Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José-Lambayeque en el período 2010-2012*. Tesis. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- León, J. (2017), *Inclusión financiera de las micro, pequeñas empresas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo*. (p.5)

Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43157/S1701089_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

León J. A. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pollería del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Maetzu, I. (2008). *Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme*. Tesis. España: Universidad de Cádiz. Recuperado de: http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes_2011_06.pdf

Montesinos E. (2017). *Implicancias de la calidad de los servicios financieros en la rentabilidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Cusco S.A. Agencia Urubamba, período 2013-2014*. (p. 34-35, 38) (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Nacional del Altiplano. Puno-Perú). Recuperado de http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/5531/Montesinos_Calisaya_Edwin.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Organización Internacional de Trabajo-OIT (2016). *Servicio Brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas-SEBRAE*. Recuperado de <https://www.oitinterfor.org/instituci%C3%B3n-miembro/servicio-brasile%C3%B1o-apoyo-micro-peque%C3%B1as-empresas-sebrae>

Orlandi, P. (s.f.). *Las Pymes y su rol en el comercio internacional*. (p.3) Recuperado de http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf

- Perú Pymes (2016). *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
- Prado A. (2010). *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mypes textil-confecciones de Gamarra*. (p. 42) (Tesis de maestría en contabilidad y finanzas. Universidad de San Martín de Porres. Lima-Perú). Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado_aa.pdf
- Puente A. (2009). *Fianzas corporativas*. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
- Rengifo, S. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*. Tesis. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520140702072630.pdf>
- Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana, (2001). *Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa*. (pp. 14-15). Lima-Perú. Organización Internacional de Trabajo-OIT
- Saboya, F. (2016). *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2016*. Tesis. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

- Stumpo, G. (2001). *Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile*. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/10759-politicas-pequenas-medianas-empresas-chile>
- Tresierra, A. E. (2000). *Metodología de la investigación*. (p. 80). Trujillo-Perú. Editorial Biociencia.
- Vergara, C. (2012). *Análisis de rentabilidad de las MYPES comerciales en el Distrito de Rupa Rupa periodo: 2008- 2009*. Tesis. Tingo María: Universidad Nacional Agraria de la Selva.
- Zapata, A. (2009). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona periodo 2004*. Tesis. España: Universidad de Barcelona. Recuperado de: <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/3955/lezc1de1.pdf?>

7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO

Yo, Rosa Victoria Ayo Condezo, identificado con DNI N° 48428005, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro veterinarias del distrito de Callería, 2018”

Declaro bajo juramento:

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

documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la
Universidad.

Pucallpa, 11 de noviembre de 2018

.....

Rosa Victoria Ayo Condezo

DNI N° 71249010

4.2.4 Tabla de Fiabilidad

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,00	,725	20
Sexo	1,40	,503	20
Grado de instrucción	5,25	1,713	20
Estado civil	2,10	,718	20
Profesión	2,80	2,375	20
Ocupación	2,00	1,414	20
Tiempo que se encuentra en el sector y rubro	1,90	,852	20
Número de trabajadores permanentes	2,50	,889	20
Número de trabajadores eventuales	1,20	,410	20
Motivos de la formación de la Mype	1,30	,470	20
Como financia su actividad productiva	1,55	,510	20
Entidades Bancarias	2,45	1,468	20
Que tasa de interés mensual paga	5,05	1,468	20
Cajas o financieras	3,25	1,773	20
Que tasa de interés mensual paga	4,05	2,089	20
Prestamistas o usureros	2,05	,945	20
Que tasa de interés mensual paga	2,05	,945	20
Facilidades para la obtención de crédito	2,95	1,099	20
Créditos fueron en los montos solicitados	2,00	,973	20
Monto promedio del crédito otorgado	3,75	1,517	20
Tipo de crédito solicitado	2,25	,786	20
En que fue invertido el crédito financiero	3,20	1,704	20
Capacitación para el otorgamiento del crédito	2,25	,786	20
Capacitación ha tenido Ud. en el último año	1,05	1,146	20
En qué tipo de curso participo usted	3,95	1,877	20
El personal ha recibido capacitación	1,10	,308	20
Cantidad de cursos	1,90	1,447	20
Capacitación como empresario es una inversión	1,35	,489	20
Capacitación de su personal es relevante	1,05	,224	20
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	4,20	,616	20
Rentabilidad ha mejorado en los últimos años	1,25	,444	20
Rentabilidad ha disminuido en los últimos años	1,75	,444	20

7.2.5 Alfa de Cronbach

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	20	100,0
	Excluidos ^a	0	0,0
	Total	20	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,757	0,732	31

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mpe	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Cajas o financieras	Que tasa de interés mensual paga	Préstamos o usuarios	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación en que tipo de curso participó	El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?			
Edad	1.000	.144	-.281	.000	-.395	-.564	.341	.498	.000	.306	.000	.249	-.247	-.392	-.174	-.174	-.154	-.196	.000	.478	.277	.085	.062	.443	-.348	-.160	.000	.000	.000	.000	.000	.163	.163		
Sexo	.144	1.000	-.122	-.282	.115	.000	-.221	-.118	.102	-.312	-.082	-.100	-.160	-.259	-.170	-.244	-.244	-.067	-.108	-.278	-.133	-.088	-.066	.095	-.289	-.275	-.291	.405	.000	.000	.000	.000	.000		
Grado de instrucción	-.281	-.122	1.000	-.065	.326	.054	-.225	-.075	-.359	-.135	-.110	-.021	-.160	-.070	-.106	-.070	-.133	-.063	-.157	-.088	-.072	-.361	.127	-.078	-.361	-.350	-.265	-.298	-.172	-.250	.190	-.190	-.190		
Estado civil	.000	-.282	.021	1.000	.259	.052	-.241	.185	.107	.218	-.158	.155	-.005	.227	.067	.147	.140	.075	.072	.140	.155	.047	-.070	.004	-.048	.061	-.255	-.633	-.048	.412	.412	.412	.412		
Profesión	-.395	.115	-.065	-.259	1.000	-.044	.044	.298	-.259	-.036	-.036	.027	.333	-.075	.183	.122	.122	.117	-.048	-.175	-.141	.010	.085	-.289	-.340	.245	.101	.335	.015	.245	-.050	.050	.050		
Ocupación	-.564	.000	.326	.052	-.044	1.000	-.306	-.545	.181	-.396	.219	-.228	.076	-.147	-.214	-.236	-.236	-.203	-.191	-.204	-.284	-.237	-.059	-.242	-.077	-.078	-.168	-.242	.419	.419	.419	.419	.419		
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.341	.221	.054	-.241	.044	-.306	1.000	.556	.080	-.184	.254	-.257	.046	-.366	-.027	-.190	-.190	-.174	-.254	-.182	-.196	-.203	-.039	.383	-.069	-.161	-.350	-.154	-.249	-.161	-.348	-.348	-.348	-.348	
Número de trabajadores permanentes	.498	-.118	-.225	.165	.299	-.545	.556	1.000	.289	.378	.174	-.101	-.343	-.165	-.284	.328	-.094	-.094	-.094	-.304	-.020	-.113	-.104	-.113	.284	-.047	-.192	-.286	.061	-.132	-.192	-.467	.467	.467	
Número de trabajadores eventuales	.000	.102	-.075	.107	.259	.161	.040	.269	1.000	.219	.452	-.332	-.542	-.159	.172	-.435	-.435	-.540	-.527	-.338	-.489	-.436	.281	.091	-.191	-.167	-.319	.419	-.115	-.167	.000	.000	.000	.000	
Motivos de la formación de la Mpe	.306	-.312	-.359	-.219	-.038	-.395	-.184	.378	.218	1.000	.154	-.130	-.099	-.095	-.016	-.154	-.154	-.173	-.230	-.037	-.071	-.144	-.071	.168	.137	-.218	-.108	-.023	-.150	-.218	-.126	-.126	-.126	-.126	
Como financia su actividad productiva	.000	-.082	.135	-.158	-.035	.219	.254	.174	.452	.154	1.000	-.980	.032	-.916	-.422	-.933	-.933	-.887	-.953	-.764	-.885	-.980	-.885	.220	-.244	-.369	-.634	-.178	-.254	-.369	-.406	.406	.406	.406	
Entidades Bancarias	.049	.100	-.110	.155	.027	-.228	-.257	-.101	-.332	-.130	-.980	1.000	-.231	.884	.507	.894	.894	.798	.921	.809	.900	.972	.885	-.262	.219	.361	.617	.282	.249	.361	.363	.363	.363	.363	
Que tasa de interés mensual paga	-.247	-.100	-.110	-.005	.033	.076	.046	-.343	-.542	-.099	.032	-.231	1.000	.136	-.081	.074	.074	.328	.037	-.325	-.194	-.088	.034	-.044	.066	-.012	.002	-.538	-.008	-.011	.001	-.001	-.001	-.001	
Cajas o financieras	.082	.059	-.160	.227	-.075	.147	-.366	-.284	-.579	-.095	-.916	.884	.136	1.000	.096	.778	.778	.778	.778	.909	.915	.787	.898	.905	.745	-.265	.194	.337	.584	.078	.232	.337	.384	-.384	-.384
Que tasa de interés mensual paga	-.174	-.170	.070	.067	.193	-.214	-.027	.326	.172	.016	-.422	.507	-.481	.096	1.000	.612	.612	.612	.437	.285	.164	.184	.440	.344	-.023	.189	.155	.228	.239	.107	.155	.043	-.043	-.043	
Préstamos o usuarios	-.154	-.044	-.106	.147	.122	-.236	-.190	-.094	-.435	-.154	-.933	.894	.074	.778	1.000	.800	.800	.800	.966	.859	.523	.691	.909	.833	-.197	.298	.344	.581	.074	.237	.344	.345	-.345	-.345	
Que tasa de interés mensual paga	-.154	-.044	-.106	.147	.122	-.236	-.190	-.094	-.435	-.154	-.933	.894	.074	.778	.612	1.000	1.000	.966	.859	.523	.691	.909	.833	-.197	.298	.344	.581	.074	.237	.344	.345	-.345	-.345	-.345	
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	-.199	-.057	-.133	.140	.117	-.203	-.174	-.189	-.580	-.173	-.887	.798	.328	.790	.437	.966	.966	1.000	.836	.434	.624	.848	.607	-.287	.305	.327	.559	-.064	.225	.327	.350	-.350	-.350	-.350	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	.000	.108	-.063	.075	-.046	-.191	-.254	-.304	-.527	-.230	-.953	.921	.037	.915	.285	.859	.859	.836	1.000	.748	.894	.952	.825	-.283	.259	.351	.598	.110	.242	.351	.365	-.365	-.365	-.365	
Monto promedio del crédito otorgado	.478	.276	-.157	.072	-.175	-.294	-.102	-.028	-.338	-.037	-.764	.809	-.325	.917	.104	.523	.523	.434	.748	1.000	.937	.794	.673	-.053	.282	.491	.268	.194	.262	.254	-.254	-.254	-.254	-.254	
Tipo de crédito solicitado	.277	.133	-.088	.140	-.141	-.284	-.186	-.113	-.489	-.071	-.885	.900	-.194	.996	.184	.691	.691	.624	.894	.837	1.000	.903	.745	-.180	.187	.326	.578	.171	.224	.326	.284	-.284	-.284	-.284	
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	.085	.086	-.072	.155	.010	-.284	-.203	-.104	-.436	-.144	-.980	.972	-.088	.905	.440	.909	.909	.848	.952	.784	.963	1.000	.825	-.140	.184	.361	.606	.164	.249	.348	-.348	-.348	-.348	-.348	
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	.282	.288	-.361	.047	.045	-.237	-.039	-.113	-.326	-.071	-.885	.855	.834	.847	.745	.344	.833	.807	.825	.673	.745	.825	1.000	-.131	.284	.326	.578	.171	.224	.326	.414	-.414	-.414	-.414	-.414
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	.443	.055	.127	-.070	-.209	-.227	.383	.284	.201	.166	.220	-.202	-.064	-.265	-.023	-.197	-.197	-.207	-.283	-.053	-.190	-.140	-.131	1.000	-.635	-.313	-.473	-.314	-.216	-.313	.181	-.181	-.181	-.181	
Si tuvo capacitación. En que tipo de curso participó usted	-.348	-.089	-.078	.004	.340	-.059	-.069	-.047	-.191	.137	-.244	.219	.096	.194	.189	.298	.298	.305	.259	-.023	.187	.184	.284	-.635	1.000	.373	.405	-.249	.257	.373	-.237	-.237	-.237	-.237	
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	.000	.408	-.250	-.048	.245	-.242	-.161	-.192	-.167	-.218	-.369	.361	-.012	.337	.155	.344	.344	.327	.351	.282	.326	.361	.326	-.313	.373	1.000	.733	.454	.688	1.000	-.192	.192	-.192	-.192	
Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	-.100	.275	-.265	.061	.101	-.077	-.350	-.286	-.319	-.108	-.634	.617	.002	.584	.228	.581	.581	.559	.598	.491	.578	.606	.578	-.473	.405	.733	1.000	.349	.504	.733	.041	-.041	-.041	-.041	
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	.000	.257	-.298	-.255	.335	-.076	-.164	.061	.419	-.023	-.179	.282	-.538	.076	.239	.074	.074	-.064	.110	.266	.171	.164	.171	-.314	.249	.454	.349	1.000	.313	.654	-.182	-.182	-.182	-.182	
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.000	.281	-.172	-.033	.515	-.166	-.249	-.132	-.115	-.150	-.254	.249	-.008	.232	.107	.237	.237	.225	.242	.184	.224	.249	.224	-.216	.257	.688	.504	.313	1.000	.688	-.132	.132	-.132	-.132	
En que temas se capacitaron sus trabajadores	.000	.408	-.250	-.048	.245	-.242	-.161	-.192	-.167	-.218	-.369	.361	-.012	.337	.155	.344	.344	.327	.351	.282	.326	.361	.326	-.313	.373	1.000	.733	.454	.688	1.000	-.192	.192	-.192	-.192	
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	-.163	.000	.190	.412	-.050	.419	-.348	.467	.000	-.126	-.486	.383	.061	.384	.043	.345	.345	.350	.365	.254	.284	.348	.414	.181	-.237	-.192	.041	-.182	-.132	-.192	1.000	-.1000	-.1000	-.1000	
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?	.163	.000	-.190	-.412	.050	-.419	.348	.467	.000	.126	.486	-.383	-.061	-.384	-.043	-.345	-.345	-.350	-.365	-.254	-.284	-.348	-.414	-.181	.237	.192	-.041	.182	.132	-.192	-.1000	-.1000	-.1000	-.1000	

Matriz de covarianzas inter-ítemos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempos en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la UPE	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Cajas o financieras	Que tasa de interés mensual paga	Préstamos o seguros	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga préstamos facilitados para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue investido el crédito financiero que otorgó	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha recibido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted?	El personal de su empresa JHT recibió alguna capacitación?	Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años		
Edad	.528	.053	-.474	.000	-.526	-.579	-.211	-.263	.000	-.205	.000	.053	-.263	.105	-.263	-.105	-.105	-.168	.000	.526	.158	.105	.053	.368	-.474	.000	-.105	.000	.000	.000	-.053	.053		
Sexo	.053	.253	-.195	-.095	.137	.000	.095	-.053	.021	-.074	-.021	.074	-.074	.053	-.179	-.021	-.021	-.032	.053	.211	.053	.074	.105	.032	-.084	.063	.200	.063	.032	.126	.000	.000		
Grado de instrucción	-.474	-.195	2.934	.026	-.263	-.789	.079	-.342	-.053	-.289	.118	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276	-.276
Estado civil	.000	-.095	.026	.016	.442	.053	-.147	-.105	.022	.074	-.058	.163	-.005	-.289	.100	-.100	-.100	-.111	.000	.000	.079	.188	.026	.026	.005	-.011	.000	-.098	-.005	-.021	.132	-.132	-.132	
Profesión	-.526	.137	-.263	.442	5.642	-.316	.200	-.084	.032	-.253	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	-.042	
Ocupación	-.579	.000	.789	.053	-.316	2.000	-.368	-.084	.105	-.263	.158	-.474	-.158	-.368	-.632	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316	-.316
Tiempos en años que se encuentra en el sector y rubro	.211	.095	.079	-.147	.189	-.368	.726	.421	.021	-.074	.111	-.321	.058	-.553	-.047	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	-.153	
Número de trabajadores permanentes	.263	-.053	-.342	.105	.632	-.084	.421	.789	.105	-.158	.079	-.132	-.447	-.447	.605	-.079	-.079	-.184	-.263	-.026	-.079	-.158	-.079	.289	-.079	-.053	-.368	.026	-.026	-.105	-.184	.184		
Número de trabajadores eventuales	.000	.021	-.093	.032	.253	.105	.021	.105	.168	.042	.095	-.200	-.326	-.421	.147	-.168	-.168	-.253	-.211	-.158	-.305	-.105	.095	-.147	-.021	-.189	.084	-.011	-.042	.000	.000	.000		
Motivos de la formación de la UPE	.105	-.074	-.042	-.042	-.074	-.074	.158	.042	.221	.037	-.089	-.068	-.079	-.016	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	-.068	
Como financia su actividad productiva	.000	.021	.118	-.058	-.042	.158	.111	.079	.095	.037	.261	-.734	.024	-.829	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	-.450	
Entidades Bancarias	.053	.074	-.276	.163	.095	-.474	-.321	-.132	-.200	-.089	-.734	2.155	-.447	2.250	1.555	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	1.238	
Que tasa de interés mensual paga	-.263	-.074	-.276	-.005	.116	.158	.058	-.447	-.326	-.068	.024	-.447	2.155	.355	-.1476	.103	.103	.529	.053	-.274	-.224	-.221	.039	-.108	-.266	-.005	.005	-.387	-.003	-.011	.039	-.039		
Cajas o financieras	.105	.053	-.487	.289	-.316	-.368	-.553	-.447	-.421	-.079	-.829	2.250	.355	3.145	.355	1.303	1.303	1.539	1.579	2.118	2.737	1.039	-.539	.445	.184	1.500	.066	.066	.368	.303	-.303			
Que tasa de interés mensual paga	-.263	-.179	-.250	.100	.958	-.632	-.047	.605	.147	-.016	-.450	1.555	-.1476	.355	4.366	1.208	1.208	1.003	.579	.329	.303	1.568	.566	-.055	.739	.100	.689	.245	.050	.200	.039	-.039		
Préstamos o seguros	-.105	.021	-.171	.100	.274	-.316	-.153	-.079	-.168	-.068	-.450	1.238	.103	1.303	1.208	.892	.892	1.003	.789	.750	.513	1.463	.618	-.213	.529	.100	.795	.034	.050	.200	.145	-.145		
Que tasa de interés mensual paga	-.105	.021	-.171	.100	.274	-.316	-.153	-.079	-.168	-.068	-.450	1.238	.103	1.303	1.208	.892	.892	1.003	.789	.750	.513	1.463	.618	-.213	.529	.100	.795	.034	.050	.200	.145	-.145		
Que entidades financieras le otorga préstamos facilitados para la obtención de crédito	-.158	-.032	-.250	.111	.305	-.316	-.163	-.184	-.253	-.089	-.497	1.287	.529	1.539	1.003	1.003	1.003	1.003	1.208	.895	.724	.539	1.589	.697	-.261	.629	.111	.889	-.034	.055	.221	.171	-.171	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	.000	.053	-.195	.053	-.105	-.263	-.211	-.263	-.211	-.105	-.474	1.316	.053	1.579	.579	.789	.789	.895	.947	1.105	.684	1.579	.632	-.316	.474	.105	.842	.053	.053	.211	.158	-.158		
Monto promedio del crédito otorgado	.526	.211	-.488	.079	-.632	-.632	-.132	-.026	-.211	-.026	-.592	1.803	-.724	2.118	.329	.750	.750	.724	1.105	2.303	1.118	2.053	.803	-.082	-.066	.132	1.079	.197	.066	.263	.171	-.171		
Tipo de crédito solicitado	.158	.053	-.118	.079	-.263	-.316	-.132	-.079	-.158	-.026	-.355	1.039	-.224	1.250	.303	.513	.513	.539	.684	1.116	.618	1.211	.618	-.171	.276	.079	.658	.066	.039	.158	.092	-.092		
En que fue investido el crédito financiero que otorgó	.105	.074	-.211	.189	.042	-.084	-.295	-.158	-.305	-.116	-.853	2.432	-.221	2.737	1.568	1.463	1.463	1.589	1.579	2.853	1.211	2.905	1.105	-.274	.589	.189	1.495	.137	.095	.379	.263	-.263		
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	.053	.105	-.487	.026	.158	-.263	-.026	-.079	-.105	-.026	-.355	.967	.039	1.039	.566	.618	.618	.697	.632	.803	.461	1.105	.618	-.118	.434	.079	.658	.066	.039	.158	.145	-.145		
Cuántos cursos de capacitación ha recibido Ud. en el último año	.368	.032	-.250	-.058	-.568	-.368	.374	.289	.095	.089	.129	-.339	-.108	-.538	-.055	-.213	-.213	-.261	-.316	-.892	-.171	-.274	-.118	1.313	-.1366	-.111	-.184	-.178	-.085	-.221	.092	-.092		
En que tipo de curso participó usted?	-.474	-.084	-.250	.005	1.516	-.158	-.111	-.079	-.147	.121	-.234	.603	.266	.845	.739	.528	.528	.629	.474	-.866	.276	.589	.434	-.1366	3.234	.216	1.100	.229	.108	.432	-.197	-.197		
El personal de su empresa JHT recibió alguna capacitación?	.000	.063	-.132	-.011	.179	-.105	-.042	-.053	-.021	-.032	-.058	.163	-.005	.194	.100	.100	.100	.111	.105	.132	.079	.188	.079	-.111	.216	.095	.326	.066	.047	.188	-.026	.026		
Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos	-.105	.200	-.658	.063	.347	-.158	-.432	-.368	-.188	-.074	-.468	1.311	.005	1.500	.689	.795	.795	.889	.842	1.879	.658	1.495	.658	-.784	1.100	.326	2.095	.247	.163	.653	.026	-.026		
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	.000	.063	-.250	-.089	.389	-.053	-.068	.026	.084	-.005	-.045	.203	-.387	.046	.245	.034	.034	-.034	.053	.197	.066	.137	.066	-.118	.229	.068	.247	.239	.034	.137	-.039	.039		
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.000	.032	-.068	-.005	.274	-.053	-.047	-.026	-.011	-.016	-.029	.062	-.003	.092	.050	.050	.050	.055	.053	.066	.039	.095	.039	-.055	.108	.047	.163	.034	.050	.095	-.013	.013		
En que temas se capacitaron sus trabajadores	.000	.126	-.263	-.021	.358	-.211	-.084	-.105	-.042	-.063	-.116	.326	-.011	.368	.200	.200	.200	.221	.211	.263	.158	.379	.158	-.221	.432	.189	.653	.137	.095	.379	-.053	.053		
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-.053	.008	.145	.132	-.053	-.263	-.132	-.184	.000	-.026	-.092	.250	.039	.303	.039	.145	.145	.171	.158	.171	.092	.263	.145	.092	-.197	-.026	.026	-.039	-.013	-.053	.197	-.197		
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	.053	.008	-.145	-.132	.053	-.263	.132	.184	.000	.026	.092	-.250	-.039	-.303	-.039	-.145	-.145	-.171	-.158	-.171	-.092	-.263	-.145	-.092	.197	.026	-.026	.039	.013	.053	-.197	-.197		

7.2.6. Anexo 02: Base de datos

Muestra	Datos generales												Profesión	Ocupación
	Edad			Sexo		Grado de instrucción				Estado civil				
	30-39	40-49	50-60	Masculino	Femenino	Secundaria completa	Universitaria incompleta	Universitaria intermedia	Universitaria superior	Soltero	Casado	Conviviente		
1		1		1					1			1	Zootecnia	Veterinaria
2		1		1					1			1	Veterinario	Veterinaria
3	1				1			1			1		Veterinario	Veterinaria
4			1		1			1				1	Veterinario	Veterinaria
5		1			1				1			1	Administrador	Veterinaria
6		1		1					1	1			Veterinario	Veterinaria
7		1			1			1		1			Veterinario	Veterinaria
8			1		1				1	1			Veterinario	Veterinaria
9	1				1			1			1		Ingeniero	Veterinaria
10			1	1					1		1		Veterinario	Veterinaria
11			1	1					1		1		Veterinario	Veterinaria
12			1		1				1		1		Veterinario	Veterinaria
13			1		1				1			1	Ingeniero	Veterinaria
14			1		1			1				1	Veterinario	Veterinaria
15		1			1			1				1	Veterinario	Veterinaria
16		1			1		1					1	Profesor	Veterinaria
17		1			1				1			1	Veterinario	Veterinaria
18		1		1					1	1			Veterinario	Veterinaria
19			1	1					1	1			Químico	Veterinaria
20			1		1				1			1	Veterinario	Veterinaria

Muestra	Características de las Mypes											
	Tiempo en el rubro		Formalidad de la Mype		Número de trabajadores permanentes			Número de trabajadores eventuales			Motivos de formación de la Myp	
	5 años	6 a más años	Formal	Informal	Uno	Dos a tres	Más de tres	Uno	Dos a tres	Más de tres	Ganancia	Subsistencia
1	1		1			1			1		1	
2	1		1			1			1		1	
3	1		1			1			1		1	
4	1		1			1				1	1	
5		1	1			1				1	1	
6		1	1			1				1	1	
7		1	1			1				1	1	
8		1	1			1			1			1
9		1	1			1			1			1
10		1	1			1				1	1	
11		1	1			1			1		1	
12	1		1			1			1		1	
13	1		1			1			1		1	
14	1		1			1			1		1	
15		1	1			1				1	1	
16		1	1			1				1	1	
17		1	1			1				1	1	
18		1	1			1				1	1	
19	1		1			1			1			1
20	1		1			1				1	1	

Muestra	Financiamiento		Entidades fácil crédito															
	Propio	Terceros	No bancaria				Entidades fácil crédito											
			BBVA	BCP	Interés BBVA	Interés BCP	Maynas	Edypime	Interés Maynas	Interés Edypime	Cajas	Orgado-Crédito	Crédito otorgado	Plazo de pago	Inversión			
Capital	Mejora local	Activos fijos																
1	1																	
2		1		1		1,3											1	1
3	1																	
4	1																	
5	1																	
6	1																	
7	1																	
8	1																	
9		1	1		1,2		1		1,3		1	2	36 000	4 años		1	1	
10		1		1		1,3		1		1,4	1	2	30 000	3 años	1		1	
11	1																	
12	1																	
13	1																	
14	1																	
15	1																	
16	1																	
17		1	1		1,2			1		1,4	1	1	22 000	3 años	1		1	
18	1																	
19	1																	
20	1																	

Muestra	Capacitación						Rentabilidad					
	Recibió capacitación	Personal se capacitó	Nro. de cursos	Capacitación es invitación	Capacitación es imp	¿En qué se capacitó el personal?			Costo mejoró	Producción mejora	La calidad mejoró	El desperdicio disminuyó
						Empresa	Atención al cliente	Veterinaria				
1	2	2		1	1				1	1	1	2
2	2	2		1	1				1	1	1	2
3	2	2		1	1				1	1	1	2
4	2	1	1	1	1			1	1	1	1	2
5	2	1	1	1	1		1		1	1	1	2
6	2	2		1	1				2	1	1	2
7	2	2		1	1				2	1	2	1
8	2	2		1	1				1	1	2	1
9	2	2		1	1				1	1	1	2
10	2	2		1	1				1	1	1	2
11	2	1	1	1	1			1	1	1	1	2
12	2	1	1	1	1			1	2	1	1	2
13	2	1	1	1	1	1			2	1	1	2
14	2	2		1	1				2	1	1	2
15	2	2		1	1				2	1	2	1
16	2	2		1	1				1	1	2	1
17	2	2		1	1				1	1	1	2
18	2	1	1	1	1			1	1	1	1	2
19	2	1	1	1	1			1	1	1	1	2
20	2	1	1	1	1		1		1	1	1	2