



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

“Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016”

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

AUTOR:

Brch. Cruz Zurita Celia

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2016

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016”

Hoja de firma del Jurado

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

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

.....
Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO
Miembro

.....
Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ
Asesor

DECLARACIÓN JURADA

Yo, Celia Cruz Zurita, identificado con DNI N°45439177, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016”.

Declaro bajo juramento:

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

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

Pucallpa, 10 de Diciembre de 2016

Celia Cruz Zurita
DNI: N°45439177

PRESENTACIÓN

Señores del jurado

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Los Ángeles de Chimbote, sometemos a vuestro criterio y consideración el presente proyecto de Tesis titulado:

Titulada “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016”.

El presente trabajo de investigación ha sido desarrollado en base a la información obtenida de manera teórica y práctica y mediante los conocimientos adquiridos durante los años de formación profesional aplicando la metodología de investigación propia para este tema y especialidad, consultas bibliográficas que he realizado y consciente de las limitaciones a que estamos expuestos en el desarrollo del mismo.

Estoy convencido que será una buena fuente de consulta, dado la importancia que tiene el Sector Comercio en la Economía de la Región.

La Autora

AGRADECIMIENTO

A Dios, el que me ha dado la vida y la fortaleza, en todo momento está conmigo ayudándome por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirme 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, por sus excelencias ayudas en los momentos difíciles a mi familia por su apoyo incondicional, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

Dios,

Quien es mi guía por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio para conseguir una carrera profesional.

A mi madre

Pascuala Zurita, por darme la vida, por su apoyo constante, creer en mí y porque siempre me apoya. Mamá gracias es por ello, todo esto te lo debo a ti; a todos mis familiares y amigos
A mis gemelitas Kaory & Kilenka, que son mi inspiración día a día, por su amor y cariño que me brindan.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Del 95% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 60% son del sexo masculino; el 55% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 25% tiene superior no universitario completa y el 10% tiene superior universitario completo. El 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial; el 75% posee trabajadores permanentes, el 65% posee trabajadores eventuales; el 60% se constituyó por subsistencia. El 85% recibe financiamiento entidades bancarias, el 47% obtuvieron crédito del Banco de Crédito y el 29% recibió del BBVA. El 70% si recibió capacitación previa al crédito; del 100% su personal ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 90% considera a la capacitación relevante. Finalmente, el 85% de los representantes legales encuestados precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial; el 80% considera que la capacitación no ha mejorado su rentabilidad; y el 85% manifestó que su rentabilidad si ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The investigation had like general mission: to write the main characteristics of the financing, qualification in yield of micro and small companies of sector commerce heading motorcycle parts, of the district of Callería, 2016. The investigation was quantitative-descriptive, nonretrospective, for I gather of the information was chosen in directed form a 20 Micro and small businesses to whom it was applied to them questionnaire of 32 closed questions, applying the technique of the survey. Obtaining the following results: the 95% of surveyed the legal representatives of the Micro and small businesses, their age fluctuates between the 26 to 60 years; 60% are of masculine sex; 55% have secondary level of training it completes, the 25% it has superior nonuniversity it completes and 10% have superior complete college student. Els 60% have more than seven years in the enterprise heading; 75% have permanent workers, 65% has possible workers; 60% it was constituted by subsistence. 85% receive financing organization she is banking, 47% obtained credit of the Credit union and 29% it received from the Continental Bank. 70% if it received qualification previous on the credit; the 100% its personnel has received qualification; the 100% consider to the qualification like an investment; 90% consider to the excellent qualification.

Finally, 85% of the surveyed legal representatives need that the financing if it improved his enterprise yield; 80% consider that training does not have improved its yield; and 85% showed that his yield if it has improved years in the last.

Key words: Financing, training, profitability, Mypes.

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis.....	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iii
3. Declaración jurada.....	iv
4. Presentación.....	v
5. Agradecimiento.....	vi
6. Dedicatoria.....	vii
7. RESUMEN.....	viii
8. Abstract.....	ix
9. Contenido.....	x
10. Índice de Tablas.....	xi
11. Índice de Gráficos.....	xii
12. Índice de Cuadros.....	xiii
I. INTRODUCCIÓN.....	15
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	25
2.1 Antecedentes.....	25
2.1.1 Internacional.....	25
2.1.2 Latinoamericano.....	28
2.1.3 Nacional.....	29
2.1.4 Regional.....	33
2.1.5 Local.....	35
2.2 Bases teóricas.....	36
2.2.1 Teorías de financiamiento.....	36
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	43
2.2.3 Teorías de la rentabilidad.....	44
2.3 Marco conceptual.....	47
2.3.1 Definición del financiamiento.....	47
2.3.2 Definición de la capacitación.....	47

2.3.3 Definición de la rentabilidad.....	48
2.4 Artículo de las micro y pequeñas empresas.....	49
III. METODOLOGÍA.....	50
3.1 Diseño de la investigación.....	50
3.1.1 Cuantitativo.....	51
3.1.2 No experimental.....	51
3.1.3 Transversal.....	51
3.1.4 Retrospectivo.....	51
3.1.5 Descriptivo.....	51
3.2 Población y muestra.....	52
3.2.1 Población.....	52
3.2.2 Muestra.....	52
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	53
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	58
3.4.1 Técnica.....	58
3.4.2 Instrumento.....	58
3.5 Plan de análisis.....	58
3.6 Matriz de consistencia.....	59
3.7 Principios Éticos.....	60
3.7.1 Respeto por las personas.....	60
3.7.2 Beneficencia.....	60
3.7.3 Justicia.....	61
IV. RESULTADOS.....	62
4.1 Resultados.....	62
4.1.1 Respeto a los empresarios.....	62
4.1.2 Respeto a las características de las micro y pequeñas empresas.....	63
4.1.3 Respeto al financiamiento.....	64
4.1.4 Respeto a la capacitación.....	65
4.1.5 Respeto a la rentabilidad.....	66
4.2 Análisis de los resultados.....	67

4.2.1	Respecto a los empresarios.....	67
4.2.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas.....	67
4.2.3	Respecto al financiamiento.....	68
4.2.4	Respecto a la capacitación.....	69
4.2.5	Respecto a la rentabilidad.....	70
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	71
5.1	Conclusiones.....	71
5.1.1	Respecto a los empresarios.....	71
5.1.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas.....	71
5.1.3	Respecto al financiamiento.....	70
5.1.4	Respecto a la capacitación.....	72
5.1.5	Respecto a la rentabilidad.....	72
5.2	Recomendaciones.....	73
5.2.1	Respecto a los empresarios.....	73
5.2.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas.....	73
5.2.3	Respecto al financiamiento.....	74
5.2.4	Respecto a la capacitación.....	74
5.2.5	Respecto a la rentabilidad.....	75
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	76
6.1	Referencias bibliográficas.....	76
6.2.	Anexos.....	81
6.2.1	Anexo 01: Cuestionario.....	81
6.2.2	Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	84
6.2.3	Tabla de fiabilidad.....	116
6.2.4	Prueba de cron Bach.....	117
6.2.5	Base de datos.....	118

Índice de tablas y gráficos

	Pág.
Tabla y gráfico N° 01.....	84
Tabla y gráfico N° 02.....	85
Tabla y gráfico N° 03.....	86
Tabla y gráfico N° 04.....	87
Tabla y gráfico N° 05.....	88
Tabla y gráfico N° 06.....	89
Tabla y gráfico N° 07.....	90
Tabla y gráfico N° 08.....	91
Tabla y gráfico N° 09.....	92
Tabla y gráfico N° 10.....	93
Tabla y gráfico N° 11.....	94
Tabla y gráfico N° 12.....	95
Tabla y gráfico N° 13.....	96
Tabla y gráfico N° 14.....	97
Tabla y gráfico N° 15.....	98
Tabla y gráfico N° 16.....	99
Tabla y gráfico N° 17.....	100
Tabla y gráfico N° 18.....	101
Tabla y gráfico N° 19.....	102
Tabla y gráfico N° 20.....	103
Tabla y gráfico N° 21.....	104
Tabla y gráfico N° 22.....	105
Tabla y gráfico N° 23.....	106
Tabla y gráfico N° 24.....	107
Tabla y gráfico N° 25.....	108
Tabla y gráfico N° 26.....	109
Tabla y gráfico N° 27.....	110

Tabla y gráfico N° 28.....	111
Tabla y gráfico N° 29.....	112
Tabla y gráfico N° 30.....	113
Tabla y gráfico N° 31.....	114
Tabla y gráfico N° 32.....	115

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 01.....	62
Cuadro 02.....	63
Cuadro 03.....	64
Cuadro 04.....	65
Cuadro 05.....	66

I. INTRODUCCIÓN

La importancia del sector micro empresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

Gestión (2014), manifiesta en “Más de 200 millones de pequeñas empresas en el mundo no tienen recursos para crecer”; el aumento del acceso al financiamiento sigue siendo un problema, ya que existen 2,500 millones de personas en los países en desarrollo que no usan los servicios financieros formales. En ese sentido, las soluciones digitales y las nuevas tecnologías ofrecen un gran potencial para superar los enormes desafíos del desarrollo y contribuirán a que el Grupo del Banco Mundial alcance la meta del acceso universal a los servicios financieros para 2020.

Estudios Económicos (s/f), manifiesta en “El financiamiento a las Pymes en Japón”, que la pequeña y mediana empresa (Pyme) es una pieza clave de la economía japonesa. Ella juega un rol vital en la economía al representar el 99% del total de establecimientos empresariales, concentrando el 67% de la fuerza de trabajo del Japón. Por sector económico, el 51% son empresas manufactureras, el 64% del rubro de ventas al por mayor y el 71% de empresas detallistas son Pymes.

Agrega Estudios Económicos, que, dentro del esquema tradicional del sistema de préstamos y créditos japoneses, el financiamiento a la Pyme proviene principalmente de instituciones financieras privadas, como bancos comerciales, asociaciones y cooperativas de crédito. El financiamiento de los bancos comerciales se ha caracterizado por concentrarse Pymes sólidas, donde los financiamientos dependen de las condiciones económicas y financieras de la empresa. Concluye Estudios Económicos, que las cooperativas y asociaciones de crédito se especializan en financiar este sector, sin embargo, no son capaces de cubrir todas las necesidades de la Pyme debido al alto nivel de demanda de financiamiento. Más aún, los clientes

a menudo no se encuentran satisfechos con los términos y condiciones de financiamiento extendidos por estas organizaciones.

Glisovic J. & Martínez M. (2012), manifiestan en “Financiamiento de pequeñas empresas ‘Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras?, las primeras etapas de su ciclo de vida, las pequeñas empresas de países en desarrollo suelen depender de fuentes informales de financiamiento y necesitan servicios básicos, como la gestión del flujo de caja a través de préstamos a corto plazo y cuentas de ahorro básicas. Un estudio piloto de FinScope en Sudáfrica demostró que la mayoría de las empresas muy pequeñas necesitan una línea de crédito a corto plazo para sortear breves deficiencias de flujo de caja (en ocasiones, de un día para otro).

Cetty D. B. (2003), sostiene en “Informe Pyme-Región Arequipa 2002”. Para contar con un mayor panorama estadístico podríamos mencionar que en EEUU el 40% de las PYMES muere antes de los 5 años, las 2/3 partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. Además existen en los EEUU 22,1 millones de negocios que generan 129 millones de puestos de empleo y ocupa 5.8 personas por empresa. En otros países del mundo, considerando a los miembros del G – 7 como es el caso de Japón existen un promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones empleos, el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. Mientras que en Italia trabajan 5.2 personas por empresa.

López A., Blanco M., Blanco G., Rodríguez A. R., Barrera E., Gonzáles C. y Wulf E. E. (2014), en “Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina”, manifiestan que las micro y pequeñas empresas en América Latina son el motor de crecimiento de muchos países por que representa al menos el 97% de las unidades económicas, Panamá y Perú son los países con menor y mayor proporción de Mipymes, respectivamente.

El Comercio (2015), dicen en “OIT: Mypes son las mayores generadoras de empleo en la Región”. Las Mypes generan el 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en la región, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, según el informe de

la OIT "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que añadir 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo, y otro 5% corresponde al trabajo doméstico. El director de la Organización Internacional de Trabajo-OIT para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, dijo que el predominio de las Mypes genera "grandes brechas de trabajo decente y condiciones laborales, y al mismo tiempo es un freno para el crecimiento de la productividad".

Salazar subrayó la necesidad de generar un entorno propicio para que las Mypes mejoren sus condiciones y engrosen el estrato de empresas medianas. Según el informe, la tasa de informalidad no agrícola llega casi a 59% en las empresas con menos de 10 empleados, baja a 14,4% en las que tienen más trabajadores y sube a un 82% entre los trabajadores por cuenta propia.

Las brechas también se ponen de manifiesto en la protección social, ya que solo el 13% de los trabajadores por cuenta propia cotiza a un seguro de salud, un 32% en las microempresas, un 86% en las pequeñas empresas y supera el 90% en las grandes empresas. Entre las medidas que sugiere la OIT como parte de políticas integrales para las Mypes figura la simplificación de la reglamentación, el acceso al financiamiento, las medidas de apoyo a la formalización tanto empresarial como laboral, las estrategias para aumentar la productividad, las incubadoras de empresas, el acceso a tecnología y procesos de innovación, y los programas de formación, entre otras.

Notimex (2015), manifiesta en "Crecen Comercio en México, 94% son microempresas". En México del 2009 al 2014 aumentaron los establecimientos en el país, de los cuales la mayoría es micro empresas, con 94.3 por ciento del total de los comercios, de acuerdo con los resultados definitivos de los Censos Económicos 2014.

Afirmó que la economía mexicana se sigue caracterizando por tener muchos establecimientos pequeños, pues 94.3 por ciento son micro, 0.9 por ciento son medianos, 4.7 por ciento son pequeños y 0.2 por ciento son grandes.

Null Value (2016), sostiene en "Colombia de lleno de microempresas". En los últimos diez años, las microempresas se han convertido en uno de los sectores más

productivos y dinámicos de la economía colombiana. En todo el país, según cálculos del Departamento Nacional de Planeación, hay 1.200.000 microempresas, que generan alrededor de 2,8 millones de empleos. Localizadas especialmente en las siete principales ciudades del país. Las microempresas se han desarrollado en todas las actividades económicas. Según Planeación, del total de microempresas que hay en el país, un 38 por ciento pertenece al sector comercio, un 21 por ciento a servicios, 19 por ciento a manufacturas y el restante 22 por ciento a otras actividades como la educación. Y el peso dentro del producto total del país no es despreciable. Las microempresas contribuyen con cerca del 20 por ciento del Producto Interno Bruto anual (PIB).

El 48 por ciento de las unidades productivas está constituido por las denominadas famiempresas (donde los empleados son los integrantes de cada familia), en un 40 por ciento las microempresas tienen entre dos y cinco empleados, y el restante 12 por ciento está compuesto por empresas que generan entre 6 y 10 empleos. El empleo que generan las microempresas y la participación dentro de la producción total de la economía demuestra que Colombia es un país de pequeños negocios. Ante la falta de empleo, las personas han buscado diferentes opciones de subsistencia y de esta manera surgen las microempresas.

Existen otras motivaciones que nacen desde las aulas universitarias. Con frecuencia, los estudiantes tienen claro que no es fácil salir al mercado laboral y obtener un empleo que les permita ejercer dignamente la profesión. Por ello deciden probar con pequeñas empresas y, en muchos casos, las tesis de grado giran en torno a esta idea. El deseo de independizarse y buscar un mejor futuro también es un incentivo. Según encuestas realizadas por Funda empresa, cerca del 80 por ciento de los profesionales del país tienen el deseo de crear empresas propias.

Muchos problemas No obstante el gran aporte que hacen las microempresas a la economía del país, subsisten grandes deficiencias que no se han superado. Esto se debe a la falta de políticas claras de desarrollo tecnológico, de crédito y de comercialización de sus productos. Las microempresas se mantienen, Aunque hace diez años las tasas de mortalidad de las microempresas eran del orden del 50 por

ciento; es decir, de cada 100 microempresas creadas sólo 50 sobrevivían; actualmente, la situación es muy diferente. En Colombia, por cada 10 microempresas que surgen solamente dos no pueden sobrevivir. La total ausencia de mercadeo, la mala calidad, la falta de capital de trabajo, los problemas gerenciales y el no cumplimiento de sus obligaciones, son entre otras las causas de los fracasos de las microempresas.

No se trata de soltar al empresario sólo con créditos y cursos sino de acompañarlo en el proceso de montaje y consolidación de su compañía.

Mejía R. (2009), sostiene en “Definición de la micro y pequeña empresa”. En el Perú el 88.7% establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados individualmente. La modalidad más utilizada para la formación de un pequeño negocio es la denominada "Persona Natural", y en menor grado, la Empresa Unipersonal y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Más de tres cuartas partes de los establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados formalmente como Personas Naturales. Obviamente esta presencia es más acentuada en la microempresa (con 1 a 10 trabajadores), donde aproximadamente 80% de los establecimientos son Personas Naturales.

En cambio en la pequeña (con 11 a 20 trabajadores), se observa una mayor diversificación, que incluye desde las formas individuales de organización hasta Sociedades Anónimas. En este estrato los establecimientos organizados individualmente son menos de una quinta parte. Las microempresas están agrupadas por actividad económica; se observa que cerca del 93.0% de los establecimientos comerciales y de reparación de vehículos y efectos personales, así como el 95.0% de servicios de comida u hospedaje (restaurantes y hoteles) están organizados individualmente en sus distintas modalidades. En los servicios sociales y de salud este tipo de organización, representa alrededor del 93.0%, en los servicios comunitarios sociales y personales y la industria manufacturera, la participación de los establecimientos organizados individualmente es de 81.0% y 82.0% respectivamente.

En el departamento de Lima, donde se encuentran 36.0% de los establecimientos de la micro y pequeña, 79.0% están organizados en forma individual. En el interior del país la organización individual tiene mayor presencia, en especial en aquellos departamentos con menor desarrollo relativo, es el caso de Huancavelica, por ejemplo, donde las organizaciones individuales representan 98.0%. La micro y pequeña empresa participan en el proceso productivo nacional realizando un conjunto de actividades heterogéneas. Sin embargo, destacan por su presencia, los pequeños establecimientos de la actividad terciaria por requerir de bajo nivel de inversión y su facilidad para adaptarse a cambios de giro.

Es así que el comercio y los servicios destacan como las actividades más importantes desarrolladas por los establecimientos de la micro y pequeña empresa, en efecto 66.1% se dedican al comercio y reparación de vehículos y efectos personales, 9.5% de establecimientos se dedican a la actividad de restaurantes y hoteles en tanto que sólo 10.8% se dedican a la industria manufacturera de pequeña escala. En los establecimientos con menos de 5 trabajadores, se observa una alta concentración de la actividad comercial y reparación de vehículos y efectos personales (68.5%). En cambio; conforme se incrementa el tamaño del establecimiento, mayor es la presencia de la industria manufacturera, disminuyendo la participación de las actividades de comercio y los servicios.

También Mejía, manifiesta que las microempresas en el Perú, para conseguir préstamo y/o financiamiento, el empresario acude a las fuentes de financiamiento convencionales (Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES, Cooperativas, Etc.) y no convencionales (ONG's), por lo que es básico que todo empresario conozca e identifique las fuentes de financiamiento de la zona; así mismo es necesario que el empresario debe conocer la marcha económica de su empresa (Costos, Balances, Estados de Ganancias y Pérdidas, así como saber elaborar flujos de Cajas y Perfiles de Inversión, para sustentar su financiamiento).

Soto S. I. (2013), en “La moto: Más que un vehículo para desplazarse, sostiene que, en la actualidad, las áreas urbanas de las ciudades, grandes intermedias y pequeñas del país, están enfrentando problemas cada vez más agudos con el tráfico,

congestión en el centro de las ciudades, escasos de medios de transporte para las clases menos favorecidas, la gran distancia existente entre los sistemas de transporte masivo, y la falta de transporte nocturno, etc. En virtud a ello ha venido ganando atención y ventajas que ofrecen las motos. Las motocicletas son vehículos preferidos por millones de personas, dado que combinan una economía y eficiente movilidad de alta calidad; es por ello que el parque automotor cuenta con más motocicletas que cualquier tipo de vehículo.

Por otro lado, Cano J. (2011), manifiesta en “Rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las Mypes del sector madera”. En Perú, la amazonia por distancia y baja productividad no es atractiva para los inversores. La inversión es poco atractiva para el estado por bajos retornos sociales y económicos. El entorno competitivo y la economía de mercado exige eficiencia productiva y la competitividad basados en la adopción masiva de tecnología y conocimiento.

También Ucayali Interactiva (2013), sostiene en “Datos Generales de la Región Ucayali”. La Región Ucayali situada en la selva centro oriental del territorio peruano en la margen izquierda del río Ucayali, su capital es la ciudad de Pucallpa con una altitud de 154 m.s.n.m. Tiene un área o superficie de 102,411 km²; correspondiente al 7.97% del territorio nacional y está dividido en 4 provincias con 15 distritos.

Su temperatura durante el año es variable con un Máximo de 32.9°C en Agosto, Mínima de 18.7°C en Julio, se encuentra situada entre las coordenadas siguientes: Latitud Sur 07° 20' 23" / 11° 27' 35" y Latitud Oeste 70° 29' 46" / 75° 58' 08" Limita al norte con el departamento de Loreto, al Sur Cusco y Madre de Dios, al este con la República Federal del Brasil y al Oeste con los departamentos de Huánuco, Pasco y Junín. Tiene una población estimada de 444,619 habitantes, (según el último censo nacional realizado en el año 2007-INEI), caracterizada en su mayoría por inmigrantes de la costa, sierra y selva alta, que ocupan principalmente áreas adyacentes a la carretera Pucallpa - Lima.

También, Gobierno Regional de Ucayali (2011), en su “Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial, manifiesta que en la Regional Ucayali la actividad de las Mypes e

Industrial y Pesquera, está considerada como una de las actividades de mayor importancia socioeconómica de la Región Ucayali. La formalización y competitividad, extracción maderera, acuícola y la transformación de los recursos naturales, interrelacionados con la capacitación y la asistencia técnica, constituyen factores importantes para el desarrollo ordenado de la actividad productiva en el corto y mediano plazo.

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería Pucallpa existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro motopartes que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Calleria Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016?**

OBJETIVO GENERAL

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general:

- Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, he planteado los siguientes objetivos específicos:

OBJETIVO ESPECIFICO

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.
- Describir las principales características de financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.
- Describir las principales características de capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.
- Describir las principales características de rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.

Finalmente, esta investigación se justifica, porque las Mypes cumplen un rol muy importante en la economía del mundo y de nuestro país entre los más importantes tenemos las generaciones de empleo, además de contribuir en las exportaciones, según PROMPYME, en el año 2012 fueron 3516 las micro y pequeñas empresas aproximadamente que exportaron lo cual representa un 65% del total de empresas exportadoras.

De modo semejante, Arbulú J. (2015), sostiene en “Pyme: La socia mayoritaria del Perú”. En el Perú, las PYME representan el 99.5% del total de empresas del país, son responsables del 49% de la producción nacional y producen el 49% del PBI nacional. Según estadísticas del ENAHO, son las PYME las que

concentran el 60% de los empleos totales, siendo la microempresa la que más empleos genera: 53% de la PEA ocupada a nivel nacional (el restante 7% pertenece a la pequeña empresa). En la última década, el sector PYME ha sido el más dinámico en relación a la creación de nuevos puestos de trabajo creciendo a tasas de 9% anual mientras que la gran empresa creció a tasas de 2% anual.

Según datos de la SUNAT, las PYME participan en el proceso productivo del país realizando un conjunto de actividades económicas heterogéneas, siendo Comercio y Servicios las que concentran la mayor cantidad de PYMES (49% y 33% respectivamente), seguido de Manufactura (11% del total de PYMES formales) y más rezagados Agropecuario y Construcción (3% cada uno). El sector PYME posee una gran importancia dentro de la estructura industrial del país, tanto en términos de su aporte a la producción nacional (42% aproximadamente según PROMPYME) como de su potencial de absorción de empleo (cerca de 88% del empleo privado según PROMPYME), generando 7.2 millones de puestos de trabajo. De éstos, la microempresa genera 6.3 millones (77% de PEA ocupada en el sector privado a nivel nacional) y la pequeña empresa, 900,000 (dando trabajo al 11% de la PEA del sector privado).

Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad. Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

En consecuencia aquí hay un problema de rendimiento y productividad, es posible que esta brecha se deba a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico,

capacitación. Por lo tanto, sería importante conocer a qué se debe la baja productividad de las Mypes. Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Lefcovich M. (2008), en su artículo científico “Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos” en Madrid-España; tuvo como principal objetivo y pretensión servir como elemento de prevención para todos aquellos que son o pretendan ser propietarios de pequeñas empresas. Basada en una profunda investigación queremos servir a todos los individuos que, poseyendo un sueño, depositan su tiempo, trabajo, esfuerzo y capital en la búsqueda de un mejor futuro.

Quienes crean empresas pequeñas lo hacen desconociendo las escasas probabilidades de supervivencia o a pesar de ellas. La experiencia demuestra que el 50% de dichas empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años. Según revelan los análisis estadísticos, el 95% de estos fracasos son atribuibles a la falta de competencia y de experiencia en la dirección de empresas dedicadas a la actividad concreta de que se trate. Concluye Lefcovich explicando algunos factores y los riesgos que las pequeñas empresas incurren y que le conlleva al fracaso:

Falta de experiencia. La carencia de experiencia tanto en la administración de empresas, como en la actividad que se ha de desarrollar

comporta un elevadísimo riesgo para los pequeños propietarios. Carecer de experiencia constituye en sí la base fundamental de todas las demás causas que llevan al fracaso. Es necesario volver a subrayar el hecho de que no basta con contar con experiencia en materia de negocios, además es necesario contar con experiencia en el ramo en particular a la cual se dedique.

Falta de dinero/capital. Es fundamental contar con la suficiente cantidad de fondos que hagan innecesario por un lado la solicitud de préstamos, y por otro contar con lo necesario para desarrollar las operaciones básicas que la actividad en cuestión requiere. Así por ejemplo cierto tipo de actividades requieren de egresos fijos mensuales, como lo es el caso de la publicidad en diarios por parte de los negocios inmobiliarios, no disponer de los suficientes fondos para amparar dichos egresos hasta tanto las operaciones propias de la empresa permitan abonarlos sin mayores problemas, es de fundamental importancia para ocupar un lugar en el mercado.

Mala ubicación. La ubicación suele ser un factor no tenido debidamente en cuenta a la hora de comenzar determinadas actividades. Ella tiene suma importancia en cuanto a la facilidad de estacionamiento para los clientes, las características del entorno, las especialidades propias de la zona, los niveles de seguridad del lugar, la cantidad de personas que pasan por el lugar, los niveles de accesibilidad entre otros. Ubicarse en el lugar incorrecto en función de la actividad constituye desde un principio un problema. Ubicarse en el mejor lugar comporta mayores gastos en concepto de alquiler y menores niveles de gastos en publicidad; razones éstas, como las anteriormente mencionadas que deben evaluarse convenientemente a la hora de evitar inconvenientes para el desarrollo de las futuras operaciones de la empresa.

Falta de enfoque. La ausencia o escaso nivel de enfoque constituye uno de las principales causas de fracasos. Querer serlo todo

para todos es algo insostenible en el tiempo. Ello está motivado en la incapacidad de atender eficaz y eficientemente todos los rubros y clientes, debido a no contar ni con los recursos humanos, ni materiales, ni diligenciales para atenderlos de manera óptima. Generalmente ésta falta de enfoque lleva entre otras cosas a un mal manejo de inventarios, donde se acumulan artículos de baja rotación que aparte de reducir los niveles de rentabilidad, quitan liquidez a la empresa.

Mal manejo de inventarios. Relacionado al punto anterior, como así también a la carencia de información relevante y oportuna, lleva a la empresa a acumular insumos y productos finales, o artículos de reventa en una cantidad y proporción superior a la necesaria. Este punto se relaciona también muy directamente con los altos niveles de desperdicios y despilfarros.

Excesivas inversiones en activos fijos. Querer hacer efectos demostrativos mediante costosos gastos en remodelaciones, y máquinas por encima de las necesidades y capacidades inmediatas de la empresa. Estos gastos en activos fijos quitan capacidad de liquidez. Muchas veces lo que pretende el empresario es tener lo último en materia tecnológica sin saber bien porqué. Sólo contando con importantes fondos propios, y estando motivados ellos en un efecto directo sobre los niveles de ingresos, estará justificados tales tipos y niveles de gastos.

Falencias en materia de créditos y cobranzas. No basta con diseñar buenos productos y servicios, tener buena atención a los clientes y consumidores, producir de manera excelentes los productos o servicios, y venderlos en buen número y buen margen de rentabilidad, es fundamental en caso de vender a crédito seleccionar convenientemente los clientes, sus límites crediticios, los plazos de pago y gestionar correctamente las cobranzas. No hacer correctamente éstos últimos pasos llevará a la empresa a una situación de peligrosa iliquidez. Estos aspectos están directamente vinculados con otras falencias de la empresa como son la

falta de sistemas confiables de información interna y la falta de adaptación al entorno.

Problemas de comercialización. Los mismos tienden a dificultar y hacer poco rentables inclusive a los mejores productos y servicios que se tenga en oferta. Planificar debidamente los sistemas de comercialización y distribución, gestionando debidamente los precios, publicidad y canales de distribución es de importancia fundamental.

Mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez. Contraer deudas de corto plazo para inversiones de largo plazo, o la adquisición de mercaderías, o bien depender de líneas crediticias no adecuadas para financiar la cartera crediticia suele terminar de manera nefasta para la marcha de la empresa.

2.1.2 Latinoamericano

Flores N. (2015), en su tesis “Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del estado de Aragua” en Venezuela, cuyo objetivo general fue: Evaluar las estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento económico de las PYME del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua. El estudio se enmarco dentro de un diseño metodológico no experimental transaccional, del tipo de investigación de campo, con un nivel descriptivo, cuya población estuvo compuesta por cuarenta (40) Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), de la cual se seleccionó una muestra intencionada de quince (15) unidades. Se empleó como técnica la encuesta, bajo el instrumento de recolección de datos el cuestionario, a través de la escala de Likert,. La información recabada a través de estos instrumentos fue procesada por medio de un análisis cuantitativo, que permitió la presentación de los resultados por medio de tablas de frecuencia y gráfico de torta, así como su respectiva interpretación.

En tal dirección, efectuado el análisis de los datos, junto con la revisión de las fuentes documentales y considerando la metodología establecida se puede concluir que las pyme objeto de estudio carecen de un proceso de planificación financiera sólido y enfoques orientados a la optimización de los recursos y capacidades internas y externas, para una buena administración y ejecución de sus estrategias financieras dirigidas a la sostenibilidad y crecimiento, lo cual las coloca en situación de riesgo frente a las condiciones de cambios políticos, sociales y económicos del país, Partiendo de esta perspectiva se recomiendan una serie de acciones para el desarrollo del proceso del plan financiero y estrategias para garantizar la sostenibilidad y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas del sector.

2.1.3 Nacional

Lozano V. (2011), en su informe de investigación: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro actividad de impresión gráfica del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011”, concluye respecto a los empresarios: El 62.5% de los dueños de las Mypes encuestadas son del sexo femenino, con un promedio de edad de 36 años y el 87.5% tienen grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: En el período de estudio (2010 - 2011) el 100% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros; sin embargo, en el año 2010, el 87.5% recibieron montos de créditos que fluctuaron entre 2000 y 5000 soles; en cambio, en el año 2011, el 87.5% los montos fluctuaron entre 500 y 1999 soles.

Agrega Lozano, que el 50% recibieron crédito del sistema bancario, cobrando una tasa de interés del 18% anual; siendo la distribución la siguiente: el 37.5% recibió créditos del Banco Azteca y el 12.5% del Banco de Crédito. Mientras que el otro 50% recibieron crédito del sistema no bancario, cobrando una tasa de interés del 48% anual; siendo la

distribución la siguiente: el 25% de la Caja Municipal del Santa y el 25% de Credi Chavin. Finalmente, el 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en activos fijos, respectivamente, y el 62.5% lo utilizaron como capital de trabajo.

Es más Lozano, explica respecto a la capacitación: El 37.5% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. Así mismo, el 25% de los microempresarios recibieron capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% en otros cursos no especificados. Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores: El 37.5% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la impresión gráfica hace un año, y el 12.5% se dedican a dicha actividad entre 2 y 3 años, respectivamente. Así mismo, el 12.5% tienen un trabajador, el 37.5% tienen 2 trabajadores, y el 25% tienen 3 y 4 trabajadores, respectivamente.

Finalmente Lozano, manifiesta que el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 37.5% dijeron que no mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Vargas M. A. (2005), sostiene en su tesis: “El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima metropolitana”. Investigó el financiamiento para la mediana empresa y concluye: Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. La mediana empresa tiene un papel

importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos empresariales más representativos del país, caracterizándose por ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI.

Agrega Vargas, que la mediana empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento informal, y a través del sistema financiero, por su tamaño, solvencia y capacidad de pago, evitando la rigurosidad burocrática de los trámites bancarios; sin embargo, muchas de ellas, prefieren generar un historial crediticio que les permita continuar su crecimiento y acceso al crédito. Su evolución, ha demostrado que se trata de un segmento rentable y atractivo para las instituciones financieras, con una interesante perspectiva de desarrollo y crecimiento.

Es más Vargas, sostiene que entre las principales dificultades que las instituciones financieras deben superar, tenemos: necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras. Dada la limitación al acceso de financiamiento, las medianas empresas tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento.

Concluye Vargas, que existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la mediana empresa, ofrecidos por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso (menores tasas de interés y comisiones), lo cual encarece el crédito. La mediana empresa, también tiene que ser más atractiva hacia las instituciones financieras y entender que es necesario dejar garantías como respaldo de sus operaciones.

Por otro lado Vela L. (2008), en su tesis “Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas”. Enfatizó la globalización de la economía, la cultura y

todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las Mypes como un componente clave.

Continua Vela, el reto de las Instituciones Financieras especializadas en el financiamiento de las Mypes es la oferta organizada de las Mypes para atender la oportunidad de negocios de producir bienes y servicios que las empresas corporativas requieren y el reto del Estado de dar un marco jurídico viable y el apoyo necesario para la articulación productiva de las Mypes con la mediana y gran empresa, en un clima de estabilidad y confianza.

Para asegurar el desarrollo de las Mypes es indispensable la formalización de las Mypes que asegure su crecimiento de micro a pequeña empresa y de ésta hacia la mediana y gran empresa. Esto significa un cambio de legislación laboral y tributaria que aliente la formalización de las Mypes y destierre el atractivo de la informalidad, que sacrifica el beneficio del crecimiento virtuoso de las Mypes por falta de financiamiento.

Concluye Vela, el reto del Perú y del nuevo gobierno está en identificar en cada región del Perú proyectos agro industriales de alto impacto económico y social, que asegure una articulación competitiva de los diferentes actores económicos, las Mypes , la mediana y gran empresa, las instituciones financieras, las instituciones de apoyo y el Estado, de manera que asegure una razonable rentabilidad de mercado en cada eslabón de la cadena de valor, con mecanismos de intervención del

Estado y/o instituciones en el mercado, que asegure la ejecución de proyectos productivos de alto impacto social.

López E. & Espinoza S. E. (2005), investigó “El crédito bancario una alternativa de financiamiento para la pequeña empresa comercial de la región Tumbes”. La pequeña empresa comercial de la Región de Tumbes, por lo general demanda financiamiento entre los S/. 5,000 y S/. 10,000 nuevos soles, las Instituciones Financieras que mayormente brindan créditos a la pequeña empresa comercial son: Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana, Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura y el Banco de Crédito del Perú. Referente a las tasas de interés, se deben tener en cuenta lo siguiente: Para créditos hasta S/ 10,000 se debe elegir a la CMAC de Piura. Entre los S/ 10,000 y S/ 15,000 es indiferente optar por una u otra CMAC, ya que ambas Cajas Municipales cobran la misma tasa de interés (3.50% con capitalización mensual). Para créditos mayores a los S/ 15,000 y menores a S/ 52,500 se debe elegir el financiamiento que ofrece la CMAC de Sullana.

Para créditos mayores a los S/ 52,500 se debe elegir el financiamiento del Banco de Crédito del Perú. Para créditos en Moneda Extranjera hasta US\$ 3,000 se debe optar por el financiamiento que ofrece la CMAC de Piura y para créditos mayores la CMAC de Sullana. Al solicitar un crédito se debe tener en cuenta la línea de financiamiento que ofrece el Banco de. El crédito se adapta a las condiciones de la pequeña empresa comercial ya que solicita un nivel de ingresos mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales, esto significa ventas iguales o mayores a los S/ 3,000 o S/ 100 diarios. Las cuotas a pagarse son fijas, efectuándose el primer pago después de los 45 días, tanto a largo y corto plazo.

2.1.4 Regional

Saavedra E. (2011), sostiene en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micro y pequeña empresa del sector turismo rubro agencias de viaje, del distrito de

Calleria-Pucallpa, período 2009-2010”. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector turismo - rubro agencia de viajes del distrito de Callería Pucallpa, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 microempresas de una población de 14, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, cuyos principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: a) Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, en un 80% son sexo femenino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa. d) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% tiene más de tres años en el rubro empresarial. e) Del 100% de los encuestados, el 50% y 40%, posee dos trabajadores permanentes y un trabajador eventual dentro de su negocio. Respecto al financiamiento: g) Del 100% de encuestados, el 67% manifestaron que su financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias. h) El 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 invirtieron su crédito en capital de trabajo.

Agrega Saavedra, Respecto a la capacitación: j) Del 100% de los encuestados, el 40% manifestó que recibió una capacitación en los dos últimos años la cual fue en otro tipo de tema que no se especifica en un 50%. l) Del 100% de los representantes encuestados, el 50% manifestó que su personal si ha recibido capacitación. m) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% declaro que si considera que la capacitación es una inversión.

Concluye Saavedra, Respecto a la rentabilidad: o) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% no preciso si financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa. p) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% manifestó que la capacitación si mejoro la

rentabilidad de la empresa q) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

2.1.5 Local

Alviz R. M. (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micro y pequeña empresa del sector servicio rubro estudios contables, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2009-2010)”. La presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-rubro estudios contables del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 17 Mypes, a quiénes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 88% son del sexo masculino; el 100% tiene universitaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 94% tienen entre cinco a más de diez años en el rubro empresarial; el 59% y 53% posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales. Respecto al financiamiento: El 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de las entidades bancarias; en el año 2012 y 2013 el 67% manifestaron que los créditos solicitados fueron a corto plazo; el 67% invirtieron el crédito recibido en mejoramiento y/o ampliación de local. Respecto a la capacitación: El 67% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 100% consideran a la capacitación como una inversión; el 82% consideran a la capacitación relevante para sus empresas; Respecto a la rentabilidad: El 82% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 59% no precisa si la capacitación mejoró

la rentabilidad de sus empresas; el 94% manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los dos últimos años.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Las teorías modernas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en “Las teorías sobre estructura financiera óptima”. En cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

Teoría de Modigliani y Miller M&M Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conduce a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I de M&M. Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).

Proposición II de M&M. Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Brealey y Myers, 1993).

Proposición III de M&M. Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Fernández, 2003).

La teoría del Trade-Off.

Fazzari S., Glenn R., & Petersen B, (1998), en “Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brooking en la actividad económica”. Nos muestran la teoría del Trade-Off, se pretende sugerir que la estructura financiera óptima de las empresas quede determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Dichas fuerzas, vendrían a ser las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la

renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

Asimetrías de Información

Agrega Fazzari et al, Estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde adentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera. En un primer enfoque, la deuda es considerada como un medio para señalar la confianza de los inversionistas en la empresa. Se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa, mientras que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda, que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos. Por otro lado, un segundo enfoque, argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión.

Myers y Majluf (1984) plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestran que las acciones podrán estar subvaluadas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores. La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma

estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor sub.

Valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. Asimismo Brioso y Vigier en su proyecto “La Estructura del Financiamiento PYME” toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento través del tiempo en general existen dos fuentes básicas de financiación: la deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio – interno o externo.

Capital Propio

Concluye Fazzari et al, que las fuentes internas o autofinanciamiento generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas. Entre las fuentes externas de capital propio, se encuentran:

- Aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En empresas de capital abierto, emisión de acciones.
- Capital de riesgo, se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista del riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión.

La Deuda

Herrera S., Limón S. & Soto I. (2006), manifiesta en “Fuentes de financiamiento en época de crisis un observatorio de la economía

latinoamericana”. Clasifican la deuda en tres grupos, según el siguiente detalle:

- Instituciones financieras: prestamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. Berger y Udell (1998) citado por Brioso y Vigier señala que en las Pymes, no todas las deudas son completamente de terceros, como en el caso de préstamos que toman los dueños, con garantía sobre sus bienes personales.
- Instituciones no financieras y Estado (Pasivos operativos): está conformado por los créditos comerciales, créditos de otros negocios, cargas sociales, impuestos a pagar.
- Individuos: por ejemplo, los préstamos de familiares de los propietarios.

Por otro lado, nos muestran los tipos de financiamiento:

Financiamiento a Corto Plazo

Cuando los préstamos tienen un plazo máximo de un año (año comercial 360 días). Generalmente el financiamiento a Corto Plazo se utiliza para financiar capital de trabajo, no es recomendable financiar Activos Fijos en el corto plazo. Las modalidades de Financiamiento a Corto Plazo son:

Letra de Cambio (Como Crédito de un Proveedor)

Constituye un documento de crédito, que sirve para respaldar el préstamo que le está haciendo el proveedor, a un plazo determinado y se establece un monto (algunas empresas proveedoras cobran intereses por el financiamiento de mercaderías).

Letra de Cambio (Como Descuento en un Intermediario Financiero)

Cuando vendemos nuestros productos al crédito, podemos hacer que el comprador nos firme una letra que servirá como garantía, esta letra la podemos descontar en una Institución Financiera, nos abonarán el importe de la letra menos los intereses que se cobran por adelantado, a un plazo fijo. Al vencimiento de la letra nuestro cliente la pagará directamente al intermediario financiero.

Préstamos

Algunas Instituciones Financieras, al financiamiento que realizan lo consideran como un préstamo y los pagos como cuotas (Caja Municipal, Caja Rural, Cooperativas, Edpymes), y hacen firmar un pagaré al prestamista, dicho pagaré se guarda en custodia y sirve únicamente como una de la(s) garantía(s) de la obligación.

Pagaré

Un pagaré es una promesa legal escrita, en donde la persona se obliga a devolver el valor adeudado más los intereses en una fecha futura, siendo una promesa de pago legal. Generalmente los Bancos son quienes descuentan los pagarés. En esta modalidad de financiamiento existen pa

Sobregiro (A avance en Cta. Cte.).

Es un tipo de financiamiento muy puntual y corto, en la que la Institución Financiera le autoriza a un empresario girar un cheque con un importe mayor al saldo de su cuenta corriente.

Crédito Pignoraticio

Tipo de crédito que se caracteriza por ser rápido de otorgar; siendo el único requisito entregar a la Institución Financiera "Joyas" como garantía.

Factoring

Descuento de facturas en una Institución Financiera, en la cual se le da facturas por cobrar de nuestros clientes, estas facturas la institución financiera las descuenta; recibiendo a cambio el importe total menos los intereses. Es la misma operatividad del descuento de letras; pero en este caso son facturas.

Cartas Fianza y Avals

Documento emitido por una Institución Financiera, que garantiza un crédito ante otra Institución Financiera y/ o terceros.

Warrants

Es un certificado de depósito, emitido por una compañía de Almacenes Generales de Depósito; en el cual consta la cantidad de mercadería que

está custodiando y el importe respectivo. Este certificado nos puede servir como garantía y/o para descontarlo en una Institución Financiera, recibiendo a cambio el importe del certificado menos los intereses y menos un porcentaje (%) como margen de seguridad de la Institución Financiera, por sí el precio de la mercadería baja.

Financiamiento a Mediano y Largo Plazo

Se considera así a todo financiamiento que otorga una Institución Financiera a un plazo mayor de un año, generalmente este tipo de préstamos se utilizan para la compra de activos fijos (maquinarias, equipos), instalaciones, edificaciones.

Los Intermediarios Financieros generalmente otorgan financiamiento a un plazo máximo de 5 años; se pueden encontrar líneas de crédito de con plazos de hasta 15 años. Los préstamos a mediano plazo, se van cancelando mediante pagos periódicos, estos pagos pueden ser mensuales, trimestrales, etc., e inclusive puede considerar períodos de gracia.

Préstamo

Algunas Instituciones Financieras, disponen de líneas de financiamiento propias para otorgar préstamos a mediano y largo plazo.

Leasing (arrendamiento)

Tipo de financiamiento a las empresas a mediano plazo, para la adquisición de activos fijos, en la cual una empresa de Leasing compra un bien y mediante contrato lo arrienda al beneficiario por un periodo establecido, al término del cual por el valor simbólico de S/. 1.00 (un nuevo sol) la empresa de Leasing le vende el bien al beneficiario.

Líneas de Crédito de COFIDE

Créditos a mediano plazo, que son intermediados por los Bancos, Financieras, Empresas de Leasing, EDPYMES, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas, etc. COFIDE dispone de líneas de financiamiento para la Micro Empresa, Pequeña Empresa y Mediana Empresa, del ámbito urbano y rural y que se dediquen a todo tipo de actividad

económica. Las líneas de crédito de COFIDE, tienen las siguientes ventajas: plazos de uno a quince años, periodos de gracia hasta 24 meses y los pagos se realizan trimestralmente. Debemos mencionar, cuando las Instituciones Financieras otorgan financiamiento a mediano y largo plazo, como requisito pueden solicitar la presentación de un perfil de inversión (estudio económico, perfil económico, proyecto, etc.) que sustente el crédito.

2.2.2. Teorías de la capacitación

Gore E. (2015), sostiene en “Capacitación y teorías de aprendizaje”. Que aprendemos hábitos, sino que aprendemos a aprender ciertos hábitos y que éstos aprendizajes sobreviven en algunos contextos y no en otros. Todo hacer está basado en una teoría de la acción, una teoría elegida que verbalizamos y una en uso que es la que se infiere de observar nuestros actos.

El buen ejercicio de la capacitación partirá de observación de las conductas reales, reconocimiento de consecuencias no deseadas y a partir de la sorpresa irá al análisis de los contextos en que esas conductas fueron aprendidas para volver luego a la acción ensayando nuevas prácticas. Una acepción de Competencias designa a las capacidades de las organizaciones que resultan estables para el negocio. Término colectivo. Competencia clave es aquella poco común, valiosa para clientes, difícil de asimilar y arraigada al contexto organizativo. No cualquier competencia es clave. Las capacidades individuales de las personas, relacionada con una capacidad superior, cuando podemos hacer algo mayor que los demás. La que nos emparenta con los valores y modelos mentales, la que lo liga a conocimientos y habilidades vinculadas con el trabajo, la que lo relaciona con habilidades propias de tareas no rutinarias. También las competencias individuales generan valor en tanto estén integradas a las competencias centrales de la empresa. Se refuerzan mutuamente. En esto la capacitación podría ofrecer una verdadera contribución. Identificación

de competencias organizativas clave y competencias individuales valiosas y el mantenimiento preventivo a través de sistemas de generación, difusión y utilización de conocimiento en diferentes áreas. Desplazamiento del foco: 1 del aprendizaje del individuo al aprendizaje de la organización, 2 de la enseñanza a la generación de condiciones y 3 del aprendizaje adaptativo al aprendizaje generativo que permita revisar y modificar la manera de trabajar.

Sutton C. (2001), En su Investigación, “Capacitación del personal”, cita a Peter Drucker (La Sociedad Post- Capitalista-1993) y dice: en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas. Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación.

El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico".

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Ferruz L. (2000), manifiesta que “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”. La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

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

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

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

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

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos.

Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular

de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad

Según Sánchez J. P. (2002), en su lección “Análisis de la rentabilidad de la empresa”, concluye que existen dos tipos de rentabilidad:

La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

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

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos

capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Definición (s/f.), en “¿Qué es el financiamiento?”. El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores.

Definición ABC (2014), en “Definición de financiamiento”, como el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Martínez M. J. (2009), manifiesta en “Taller de capacitación. Concepto de Capacitación”. Define a la capacitación como una actividad

sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno.

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

De Conceptos (2014), sostiene en “Concepto de capacitación”. Es el conjunto de medios que se organizan de acuerdo a un plan, para lograr que un individuo adquiera destrezas, valores o conocimientos teóricos, que le permitan realizar ciertas tareas o desempeñarse en algún ámbito específico, con mayor eficacia. Se requiere la existencia de un potencial que se trata de transformar en acto.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Zamora A. I. (s/f.), define en “Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán”. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a

toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori.

Definición.mx (s/f.), manifiesta en “Definición de rentabilidad”. la rentabilidad es el beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes; así, por ejemplo, si un capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año se dice que se tiene una rentabilidad del diez por ciento anual.

Concluye Definición mx, que es importante vincular este concepto con el de “retorno de la inversión” El retorno de la inversión relaciona estas variables, rentabilidad y capital invertido. Así, el retorno de la inversión es el cociente entre el monto ganado y el monto invertido

2.4. Artículo de las MYPES

Thompson I. (2012), define en “La pequeña empresa. Promonegocios.net”. según la Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, cuyo Texto Único

Ordenado aprobado por el D.S. N° 007-2008-TR y su reglamento aprobado por el D.S. N° 008-2008-TR, Establece que la pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.

SUNAT (2008), Características de las MYPE:

➤ **Número de trabajadores:**

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

➤ **Ventas Anuales**

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

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 Mypes encuestadas

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

3.1.1 Cuantitativo

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

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 4).

3.1.2 No experimental

La investigación fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 149).

3.1.3 Transversal

Porque se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su caracterización en interrelación en un momento dado. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 151)

3.1.4 Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador” Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 165)

3.1.5 Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. “la investigación descriptiva busca

especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”.

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 80)

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 20 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria 2016. Las mismas que se encuentran ubicados en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016. Obtenidos del trabajo de campo realizador por el investigador

3.2.2 Muestra.

La muestra está constituida por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes, del distrito de Callería, 2016, lo mismo que representa el 100% de la población. Cabe indicar y resaltar la predisposición de los representantes de las mypes de las mismas que contribuyeron respondiendo las encuestas.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
<p>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016</p>	<p>Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016</p>	<p>Edad</p>	<p>Razón: Años</p>
		<p>Sexo</p>	<p>Nominal: Masculino Femenino</p>
		<p>Grado de instrucción</p>	<p>Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad</p>

Fuente: Cruz (2016)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016	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 del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Fuente: Cruz (2016)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		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
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si --
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Fuente: Cruz (2016)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Fuente: Cruz (2016)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016 de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Cruz (2016)

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

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

3.4.2 Instrumento

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación, ha sido un cuestionario de 32 preguntas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

3.5 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que se aplicó el programa Excel Científico y el programa SPSS 22.0 Científico y se obtuvieron las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas de uso el Power Paint.

3.6 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA				
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO		
Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.	<p>FORMULACIÓN</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?</p>	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito. - Trabajadores permanentes	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.	Cuestionario de preguntas cerradas		
		<p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.</p> <p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de estudio.</p> <p>Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.</p>		Capacitación					1. Personal	- Recibe capacitación.
									2. Cursos de capacitación	- Nro. De capacitaciones.
									3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales
		Rentabilidad	1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.						
			2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.						
			3. Rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.						
		DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS						
		No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).						

3.7. Principios Éticos

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

3.7.1 Respeto por las personas

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

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

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

3.7.2 Beneficencia

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

3.7.2 Justicia

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

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016 (objetivo específico 1)

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	El 95% (19) de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestados son adultos ya que sus edades oscilan entre los 26 a 60 años, mientras que el 5% (1) tiene entre 18 a 25 años (joven).
Sexo	2	En los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en encuestadas el 60% (12) son del sexo masculino, mientras que el 40% (8), son del sexo femenino.
Grado de Instrucción	3	En los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 55% (11) tienen secundaria completa, el 25% (5) tienen superior no universitario completa, el 5% (1) tienen superior no universitario completa, el 5% (1) tiene primaria incompleta, mientras que el 10% (2) tiene superior universitario completo.
Estado civil	4	En los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio, el 60% (12) son casados, el 30% (6) son convivientes, mientras que el 10% (2) son solteros.
Profesión u ocupación	5	En los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio, el 65% (13) son de ocupación comerciantes, el 25% (5) son mecánicos, mientras que el 10% (2) son contadores.

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

4.1.2 Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016 (objetivo específico 2)

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	6	En los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudios el 60% (12) tienen más de 7 años en el rubro empresarial, el 30% (6) tienen entre 3 a 5 años, mientras que el 10% (2) tienen entre 5 a 7 años en el rubro empresarial.
Formalidad de las Mypes	7	De Las Micro y pequeñas empresas en estudio el 100% (20) manifestaron que son formales.
Nro. De trabajadores permanentes	8	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 75% (15) posee de 1 a 3 trabajador permanente, mientras que el 25% (5) posee más de 3 trabajadores permanentes.
Nro. De trabajadores eventuales	9	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 65% (13) manifestó tener de uno a dos trabajadores eventuales, mientras que el 35% (7) no tiene trabajadores eventuales.
Motivo de formación	10	En las Micro y pequeñas empresas encuestas, el 60% (12) manifestaron que la formación de las Micro y pequeñas empresas fue por subsistencia, mientras que el 40% (8) manifestó que fue para obtener ganancia.

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

4.1.3 Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016 (objetivo específico 3)

CUADRO N° 03

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento.	11	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 85% (17) manifestó que financia su actividad empresarial con terceros, el 10% (2) se autofinancia, mientras que el 5% (1) no precisa.
De qué sistema	12	De las Micro y pequeñas empresas encuestadas que reciben financiamiento de terceros el 85% (17) lo obtuvieron de entidades bancarias, mientras que el 15% (3) no precisa.
Nombre de la institución Financiera	13	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 47% (8) obtuvo su financiamiento del Banco de Crédito, el 29% (5) del Banco Continental, el 18% (3) del Interbank, el 6% (1) del Scotiabank.
Entidad financiera que otorga facilidades	14	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 85% (17) precisa que la entidad bancaria le otorga facilidades para la obtención de su crédito, mientras que el 15% (3) no precisa.
Plazo del crédito solicitado (año 2016)	17	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 50% (10) manifestó que el crédito solicitado fue a corto plazo, el 35% (7) fue a largo plazo, mientras que el 15% (3) no precisa.
Tasa de Interés	18	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 75%(15) pagó tasa de interés de 3.5% a 5%, el 10% (2) de 1.83% a 2.2% de interés mensual, mientras que el 15% (3) no precisa que tasa de interés mensual pagó.
En que invirtió el crédito	21	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 60% (12) invirtieron el crédito financiero en capital de trabajo, el 20% (4) lo utilizó en mejoramiento y/o ampliación de local, el 5% (1) invirtió en mercadería, mientras que el 15% (3) no precisa.

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 17, 18 y 21 (ver Anexo 02).

4.1.4 Respecto a la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016. (objetivo específico 4)

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Recibió capacitación al recibir el crédito financiero	22	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 70% (14) manifestó que, si recibió capacitación al recibir el crédito, el 15% (3) dijo que no recibió capacitación, mientras que el 15% (3), no precisa.
Capacitaciones en los últimos años	23	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 55% (11) manifestó haber recibido de uno a dos cursos de capacitación en los últimos años, mientras que el 45% (9), recibió de tres a cuatro cursos de capacitación.
Personal recibió capacitación	25	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 100% (20) manifestó que su personal si ha recibido capacitación.
La capacitación es una inversión	27	En las Micro y pequeñas empresas encuestada, el 100% (20) considera a la capacitación como una inversión.
La capacitación es relevante para las empresas	28	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 90% (18) declararon que, si consideran que la capacitación es relevante para sus empresas, mientras que el 10% (2), dijo que no.

Fuente: Tablas 23, 25, 27, 28 y 29 (ver Anexo 02).

4.1.5 Respecto a la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016 (objetivo específico 5)

CUADRO N° 05

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
Financiamiento mejoró la rentabilidad	30	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 85% (17) precisa que el financiamiento si ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 15% (3) no precisa.
Capacitación mejoró la rentabilidad	31	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 80% (16) manifestó que la capacitación no ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 20% (4) no precisa.
La rentabilidad mejoró en los últimos años.	32	En las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 85% (17) manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años, mientras que el 15% (3) manifestó que no.

Fuente: Tablas 30, 31, y 32 (ver Anexo 02).

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

- De las Micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 95% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); datos similares con los resultados encontrados por **Lozano, Saavedra y Alviz**, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 36, 26 a 60 años, esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madures suficiente para dirigir una micro empresa.
- El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), datos contrarios a lo encontrado por **Lozano y Saavedra**, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo femenino con 63% y 80%; también estos datos son similares a lo encontrado por **Alviz** done el 88% son del género masculino.
- El 55% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa, y el 25% superior no universitaria completa, mientras que el 10% tiene superior universitario completo (ver tabla 03), datos similares a lo encontrado por **Lozano, Saavedra y Alviz** donde en su mayoría tienen grado de instrucción superior no universitaria y universitaria. Estas similitudes podrían deberse a la naturaleza del negocio o rubro y a lo que se dedican los microempresarios.

4.2.2 Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas (objetivo específico 2)

- El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro motopartes, más de siete años (Ver Tabla N° 06), estos resultados son similares a lo encontrado por **Saavedra y Alviz** donde el 100% se dedican a su rubro empresarial de tres a más de diez años. Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables.
- El 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas son formales (Ver Tabla N° 07), estos datos son confirmados por los resultados de **Vela**, quien precisa, que para asegurar el desarrollo de las Mypes es indispensable su formalización, de tal

manera que se asegure su crecimiento.

- El 75% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas tienen tres trabajadores permanentes, y el 65% tienen dos trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); datos similares a lo encontrado por **Lozano, Saavedra y Alviz** donde en el 75%, 50% y 59% poseen trabajadores permanentes y eventuales. Esto nos demuestra que las Micro y pequeñas empresas estudiadas tienen todas las características de una micro empresa según lo estipulado por la Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, cuyo Texto Único Ordenado aprobado por el D.S. N° 007-2008-TR y su reglamento aprobado por el D.S. N° 008-2008-TR, precisa que una de las Características de las MYPE: es por el Número de trabajadores: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- De las Micro y pequeñas empresas encuestadas el 60% se constituyó por subsistencia (Ver Tabla N° 10), estos datos son confirmados en cierta medida por **Lefcovich** donde las Micro y pequeñas empresas estudiadas se constituyeron desconociendo las escasas posibilidades de supervivencia, a pesar de ello se constituyeron para sobrevivir; la experiencia demuestra que el 50% de dichas Mypes quiebran durante el primer año de actividad y no menos de 90% antes de cinco años.

4.2.3 Respecto al financiamiento (objetivo específico 3)

- Los micro empresarios encuestados el 85% recibe financiamiento de terceros para su actividad empresarial; siendo las entidades bancarias con 100% el que tienen mayor demanda, dentro de estos destaca, el Banco de Crédito y el Banco Continental los que tienen mayor solicitud de crédito por parte de las Micro y pequeñas empresas (ver Tabla N° 11, 12, 13, 14); estos datos son similares a lo encontrado por: **Lozano** donde las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento (entidades bancarias). Por otro lado, estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Vargas**, quien precisa que uno de los principales problemas que enfrenta sus Mypes estudiadas es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud.
- De las Micro y pequeñas empresas encuestadas que recibieron crédito financiero

el 50% manifestaron que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a corto plazo (menor a 12 meses) (ver Tabla N° 17); estos resultados son precisados por los resultados de **Lefcovich** donde las Mypes encuestadas que accedieron a crédito bancario fueron a corto plazo, trayendo como consecuencia créditos recibidos no adecuados y nefasto para la empresa.

- De las Mypes encuestadas que si accedieron a crédito financiero el 60% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y el 20% en mejoramiento y/o ampliación de local (ver Tabla N° 21). Estos resultados son profundizados por **Flores** donde las Mypes estudiadas carecen de un proceso de planificación financiera sólida, orientados a la optimización de sus recursos para una buena administración y ejecución de sus estrategias financieras.

4.2.4 Respecto a la capacitación (objetivo específico 4)

- El 70% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en los últimos años previo al otorgamiento del crédito (ver Tabla N° 22, 23 y 24). Estos resultados son similares a los datos encontrados por **Lozano, Saavedra y Alviz** donde las Mypes encuestadas si accedieron a capacitación. Estos resultados estarían indicando que algunos microempresarios encuestados valoran la capacitación para el mejoramiento de sus empresas.
- El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación (ver Tabla N° 25 y 26). Estos resultados son contrarios con lo encontrado por **Lozano y Alviz** donde el 100% y 67% de las Mypes encuestadas su personal no recibieron capacitación. Estas diferencias podrían estar implicando, que para algunos micros empresario la capacitación no es importante o le resulta onerosa.
- El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver Tabla N° 27). Estos resultados son confirmados con los datos encontrados por **Alviz**, donde las Mypes encuestadas dijeron que las capacitaciones recibidas fueron consideradas como una inversión. Estos resultados nos estarían indicando que para muchos microempresarios la capacitación es importante porque incide en el aumento de su rentabilidad.
- El 90% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si

es relevante para su empresa (ver Tabla N° 28). Estos datos son similares a lo encontrado por **Alviz** donde el 82% precisa que la capacitación es relevante para sus empresas. Cabe precisar que el teórico **Gore** sostiene que una acepción de Competencias y capacitación designa a las capacidades de las organizaciones que resultan en estabilidad para el negocio empresarial.

4.2.5 Respecto a la rentabilidad

- En las Mypes estudiadas el 85% precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial (ver Tabla N° 30). Estos resultados son contrarios a los resultados de **Saavedra** y **Alviz** donde las Mypes estudiadas no precisa si el financiamiento les ayudó a mejorar su rentabilidad. Es posible que está contrariedad se deba a la percepción equivocada y/o nulo conocimiento de financiamiento y rentabilidad empresarial.
- El 80% de los microempresarios encuestados considera que la capacitación no ha mejorado su rentabilidad empresarial (ver Tabla N° 31). Estos resultados son contrarios a los resultados encontrados por **Lozano**, donde las Mypes estudiadas con un 63% precisan que la capacitación si mejoró su rentabilidad empresarial. Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por **Alviz** donde las Mypes estudiadas con el 59% no precisan si la capacitación mejoro su rentabilidad de sus empresas.
- El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestadas precisan que la rentabilidad de sus microempresas si ha mejorado en los últimos años (ver Tabla N° 32). Estos resultados son similares a los resultados encontrado por **Saavedra** y **Alviz** donde las Mypes estudiadas manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los últimos años.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

5.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

- ✓ El 95% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestados son adultos ya que sus edades oscilan entre los 26 a 60 años, mientras que el 5% tiene entre 18 a 25 años (joven).
- ✓ El 60% son del sexo masculino, mientras que el 40% son del sexo femenino.
- ✓ El 55% tienen secundaria completa, el 25% tienen superior no universitario completa, el 5% tienen superior no universitario completa, el 5% tiene primaria incompleta, mientras que el 10% tiene superior universitario completo.
- ✓ El 65% son de ocupación comerciantes, el 25% son mecánicos, mientras que el 10% son contadores.

5.1.2 Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas (Objetivo específico 2)

- ✓ el 60% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas tienen más de 7 años en el rubro empresarial, el 30% tienen entre 3 a 5 años, mientras que el 10% tienen entre 5 a 7 años en el rubro empresarial.
- ✓ El 100% de los microempresarios en estudios manifestaron que las micro y pequeñas empresas son formales.
- ✓ el 75% posee de 1 a 3 trabajador permanente, mientras que el 25% posee más de 3 trabajadores permanentes.
- ✓ el 65% manifestó tener de uno a dos trabajadores eventuales, mientras que el 35% no tiene trabajadores eventuales.
- ✓ el 60% manifestaron que la formación de las Micro y pequeñas empresas fue por subsistencia, mientras que el 40% manifestó que fue para obtener ganancia.

5.1.3 Respecto al financiamiento (Objetivo específico 3)

- ✓ El 85% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas manifestó que financia su actividad empresarial con terceros, el 10% se autofinancia, mientras que el 5% no precisa.
- ✓ El 85% lo obtuvieron de entidades bancarias, mientras que el 15% no precisa.

- ✓ El 47% obtuvo su financiamiento del Banco de Crédito, el 29% del Banco Continental, el 18% del Interbank, el 6% del Scotiabank.
- ✓ El 85% precisa que la entidad bancaria le otorga facilidades para la obtención de su crédito, mientras que el 15% no precisa.
- ✓ El 50% manifestó que el crédito solicitado fue a corto plazo, el 35% fue a largo plazo, mientras que el 15% no precisa.
- ✓ El 60% invirtieron el crédito financiero en capital de trabajo, el 20% lo utilizó en mejoramiento y/o ampliación de local, el 5% invirtió en mercadería, mientras que el 15% no precisa.

5.1.4 Respecto a la capacitación (Objetivo específico 4)

- ✓ El 70% de los representantes legales de las Micro y pequeñas manifestó que, si recibió capacitación al recibir el crédito, el 15% dijo que no recibió capacitación, mientras que el 15% no precisa.
- ✓ El 55% manifestó haber recibido de uno a dos cursos de capacitación en los últimos años, mientras que el 45% recibió de tres a cuatro cursos de capacitación.
- ✓ El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que su personal si ha recibido capacitación.
- ✓ El 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como una inversión.
- ✓ El 90% declararon que, si consideran que la capacitación es relevante para sus empresas, mientras que el 10% dijo que no.

5.1.5 Respecto a la rentabilidad (objetivo específico 5)

- ✓ El 85% de los representantes legales de las Micro y pequeñas precisa que el financiamiento si ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 15% no precisa.
- ✓ El 80% manifestó que la capacitación no ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 20% no precisa.
- ✓ El 85% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años, mientras que el 15% manifestó que no.

5.2. Recomendaciones

5.2.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

- ✓ Según las encuestas realizados dice, que el 95% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas tienen la mayor capacidad y/o experiencia más que el 5% tiene entre 18 a 25 años (joven) están aprendiendo.
- ✓ Las encuestas demuestran que el 60% son del sexo masculino, mientras que el 40% son del sexo femenino es significa que el género masculino está enfocado al negocio.
- ✓ Está demostrado que el 55% tienen secundaria completa, el 25% tienen superior no universitario completa, el 5% tienen superior no universitario completa, el 5% tiene primaria incompleta, mientras que el 10% tiene superior universitario completo, eso quiere decir que los empresarios si tienen estudios.
- ✓ Los empresarios nos informan que el 65% son de ocupación comerciantes, el 25% son mecánicos, mientras que el 10% son contadores, dando a entender que para ser empresarios todo se puede.

5.2.2 Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas (Objetivo específico 2)

- ✓ Según los resultados realizados demuestran cuanto tiempo de inicio de actividades tienen en el mercado empresarial el 60% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas tienen más de 7 años en el rubro empresarial, el 30% tienen entre 3 a 5 años, mientras que el 10% tienen entre 5 a 7 años en el rubro empresarial.
- ✓ Los empresarios demuestran que si están aportando con nuestro país el 100% de los microempresarios en estudios manifestaron que las micro y pequeñas empresas son formales.
- ✓ Manifestaron que los empresarios tienen el 75% posee de 1 a 3 trabajador permanente, mientras que el 25% posee más de 3 trabajadores permanentes porque la economía está mal.
- ✓ Aquí en este resultado está demostrado que el 65% manifestó tener de uno a dos trabajadores eventuales, mientras que el 35% no tiene trabajadores eventuales.

- ✓ Según los empresarios realizados dicen que el 60% manifestaron que la formación de las Micro y pequeñas empresas fue por subsistencia, mientras que el 40% manifestó que fue para obtener ganancia.

5.2.3 Respecto al financiamiento (Objetivo específico 3)

- ✓ Nos informan los empresarios que el 85% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas manifestó que financia su actividad empresarial con terceros, el 10% se autofinancia, mientras que el 5% no precisa porque no sabe cómo está constituido su empresa.
- ✓ Que las entidades financieras si están trabajando muchos con los empresarios es demuestra que el 85% lo obtuvieron de entidades bancarias, mientras que el 15% no precisa porque no invierte.
- ✓ Está demostrado que BCP si hay confianza para una inversión empresarial por eso el 47% obtuvo su financiamiento del Banco de Crédito, el 29% del Banco Continental, el 18% del Interbank, el 6% del Scotiabank, mientras que los demás prefieren otras entidades bancarias.
- ✓ Está demostrando la confianza en los micro empresarios a que obtengan su prestamos por el 85% precisa que la entidad bancaria le otorga facilidades para la obtención de su crédito, mientras que el 15% no precisa.
- ✓ Fue a corto plazo porque el banco le dio las facilidades pago eso demuestra que el 50% manifestó que el crédito solicitado fue a corto plazo, el 35% fue a largo plazo, mientras que el 15% no precisa.
- ✓ Los empresarios prefieren invertir en capital d trabajo para obtener más ganancias y tener una mejor calidad de vida por ello que el 60% invirtieron el crédito financiero en capital de trabajo, el 20% lo utilizó en mejoramiento y/o ampliación de local, el 5% invirtió en mercadería, mientras que el 15% no precisa.

5.2.4 Respecto a la capacitación (Objetivo específico 4)

- ✓ Las entidades están demostrando que si hay una confianza en su crédito de tal manera, que los capacitan a sus clientes eso demuestra que el 70% de los representantes legales de las Micro y pequeñas manifestó que, si recibió capacitación al recibir el crédito, el 15% dijo que no recibió capacitación, mientras que el 15% no precisa.

- ✓ El empresario nos informa que la Sunat entre otras entidades del estado no los capacitan por eso es que la economía está mal según el 55% manifestó haber recibido de uno a dos cursos de capacitación en los últimos años, mientras que el 45% recibió de tres a cuatro cursos de capacitación.
- ✓ En este caso los empresarios si capacitan a su personal, el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que su personal si ha recibido capacitación.
- ✓ Por su puesto que la capacitación ayuda bastante a los empresarios a crecer en su negocio de tal manera, que el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como una inversión.
- ✓ La capacitación es importante porque los empresarios están actualizados está demostrado que el 90% declararon que, si consideran que la capacitación es relevante para sus empresas, mientras que el 10% dijo que no.

5.2.5 Respecto a la rentabilidad (objetivo específico 5)

- ✓ El financiamiento ha mejorado es porque los empresarios han puesto en práctica demostrando así que el 85% de los representantes legales de las Micro y pequeñas precisa que el financiamiento si ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 15% no precisa.
- ✓ Como podemos observar que no hubo mejoras por el cambio de gobierno que se da, ya que cada gobierno tiene su forma de trabajar eso demuestra que el 80% manifestó que la capacitación no ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 20% no precisa.
- ✓ Aquí si mejor porque los empresarios lucharon día a día para que su empresa funcione de tal manera hecho un estudio demuestra que el 85% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años, mientras que el 15% manifestó que no.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias Bibliográficas

- Alvis R. M. (2014), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro estudios contables, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2009 – 2010 (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Arbulú J. (2016), Pyme: La socia mayoritaria del Perú. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://pad.edu/wp-content/uploads/2012/01/La PYME_en_el_Peru_Jorge_Arbulu1.pdf](http://pad.edu/wp-content/uploads/2012/01/La_PYME_en_el_Peru_Jorge_Arbulu1.pdf)
- Cano J. (2011), Rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las mypes del sector madera. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://normalizacion.indecopi.gob.pe/PortalNormalizacion/GoPortal/Portals/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/Rol%20de%20las%20N%20T%20en%20las%20Pymes%20Madereras.pdf>
- Centty D. B. (2003), Informe Pyme – Región Arequipa 2002. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/#indice>
- Definición ABC (2014), Definición de financiamiento. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Definición.mx (s/f.), Definición de Rentabilidad. Recuperado de <http://definicion.mx/rentabilidad/>
- De Conceptos (2014), Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>
- Definición (s/f.), ¿Qué es el financiamiento?, Financiamiento.com.mx. Recuperado de <http://www.financiamiento.com.mx/wp/>
- El Comercio (2015), OIT: Mypes son las mayores generadoras de empleo en la región. El Comercio. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/mundo/oit-mypes-son-mayores-generadoras-empleo-region-noticia-1839318>

- Estudios Económicos (s/f.), El financiamiento a las Pymes en Japón: El caso de National Life Finance Corporation. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.ceede.org.pe/download/Micro_NLFC_FinanciamientoPyME.pdf
- Fazzari, S., Glenn, R. & Petersen, B. (1998), Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brookings en la actividad económica. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1988%201/1988a_bpea_fazzari_hubbard_petersen_blinde_r_poterba.PDF
- Ferruz L. (2000), La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Flores N. (2015), Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del estado de Aragua. (pp. 3). (Tesis de maestría en Administración d Empresas. Universidad de Carabobo – Venezuela). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://mriuc.bc.uc.edu/bitstream/handle/123456789/2536/Maestr%C3%ADa%20Nancy%20Flores.pdf?sequence=1>
- Gestión (2014), Más de 200 millones de pequeñas empresas en el mundo no tienen recursos necesarios para crecer. Diario Gestión. Recuperado de <http://gestion.pe/economia/mas-200-millones-pequenas-empresas-mundo-no-tienen-recursos-necesarios-crecer-2094907>
- Glisovic J. & Martínez M. (2012), Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras?. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>
- Gobierno Regional de Ucayali (2011), Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf

- Gore E. (2015), Capacitación y teorías de aprendizaje. Estudiantes UBA- Comunidad Universitaria de Buenos Aires. Recuperado de <http://www.estudiantesuba.com/relaciones-de-trabajo/psicologia-del-trabajo/1194-apacitacion-y-teorias-de-aprendizaje.html>
- Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2010), Metodología de la investigación. En (Ed), ¿Qué características posee el enfoque cuantitativo de la investigación? (pp. 4), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (pp. 80), Diseños no experimentales (pp. 149), Investigación transeccional o transversal (pp. 151), Los estudios de caso (pp. 165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Herrera S., Limón S. & Soto I. (2006), Fuentes de financiamiento en época de crisis" en observatorio de la economía latinoamericana. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>
- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), Ética de la Investigación. Integridad Científica. En (Ed), Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
- Lefcovich M. (2008), Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos. En Madrid-España. Recuperado de <http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=545>
- López A., Blanco M., Blanco G., Rodríguez A. R., Barrera E., Gonzáles C. y Wulf E. E. (2014), Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/>
- López E. & Espinoza S. E. (2005), El crédito bancario una alternativa de financiamiento para la pequeña empresa comercial de la región Tumbes. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Nacional de Tumbes.
- Lozano V. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010 (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Mejía R. (2009), Definición de la micro y pequeña empresa. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>

- Notimex (2015), Crecen Comercio en México, 94% son microempresas: Inegi. Diario la Jornada en Línea. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2015/07/28/aumentan-comercios-en-mexico-el-94-son-microempresas-inegi-9993.html>
- Null Value (2016), Colombia de lleno de microempresas. El Tiempo. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-203866>
- Martínez M. J. (2009), Taller de Capacitación. Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>
- Modigliani & Miller (s/f.), Las teorías sobre estructura financiera óptima. Google Docs. Recuperado de <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en&pref=2&pli=1>
- Saavedra E. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo–rubro agencias de viaje, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; filial-Pucallpa.
- Sánchez J. P. (2002), Análisis de la rentabilidad de la empresa. (Lección Análisis Contable). [Versión Adobe Digital]: Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Soto S. I. (2013), La moto: Más que un vehículo para desplazarse. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <https://feria2ruedas.com/images/feria/documentos/2013-datos-sector-feria-2-ruedas.pdf>
- SUNAT (2008), Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. D.S. No 007-2008-TR. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>
- Sutton C. (2001), Capacitación del personal. (Informe de Investigación Universidad de Belgrano-Buenos Aires-Argentina): <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.

- Thompson I. (2012), La Pequeña Empresa. Promonegocios.net. Recuperado de <http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>
- Ucayali Interactiva (2013), Datos Generales de la Región Ucayali. Recuperado de <http://www.ways-solutions.com/cducayali/region.htm>
- Vargas M. A. (2005), El Financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima metropolitana. (Tesis de postgrado para optar el grado académico de magíster en administración). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas_pm.pdf
- Vela L. (2008), Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. (Tesis Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo; Lambayeque). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru.shtml>
- Zamora A. I. (s/f.), Rentabilidad y ventajas comparativas: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán. Recuperado de [http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto %20de%20rentabilidad.html](http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html)

6.2. Anexos

6.2.1 Anexo 1



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, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes, del distrito de Callería, 2016”**

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:/...../2016

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino (....) Femenino (....).

1.3 Grado de instrucción:

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

1.4 Estado Civil:

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

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA:

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

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

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

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

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

Que tasa interés mensual paga.....

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

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

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado: El crédito fue de corto plazo: Si (....) No (....) El crédito fue de largo plazo.: Si (....) No (....)

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%)...... Mejoramiento y/o ampliación del local (%)......

Activos fijos (%)...... Programa de capacitación (%)...... Otros -

Especificar: (%)

IV. DE LA CAPACITACIÓN

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

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

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

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

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

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

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

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

4.5. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

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

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

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

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

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

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial (....) Manejo eficiente del microcrédito (....) Gestión Financiera (....) Prestación de mejor servicio al cliente (....) Otros: especificar.....

V. DE LA RENTABILIDAD

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

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

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa: Si (....) No (....)

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

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

Pucallpa, Octubre del 2016

6.2.2 Anexo 2

➤ Respecto a los empresarios

TABLA N° 01

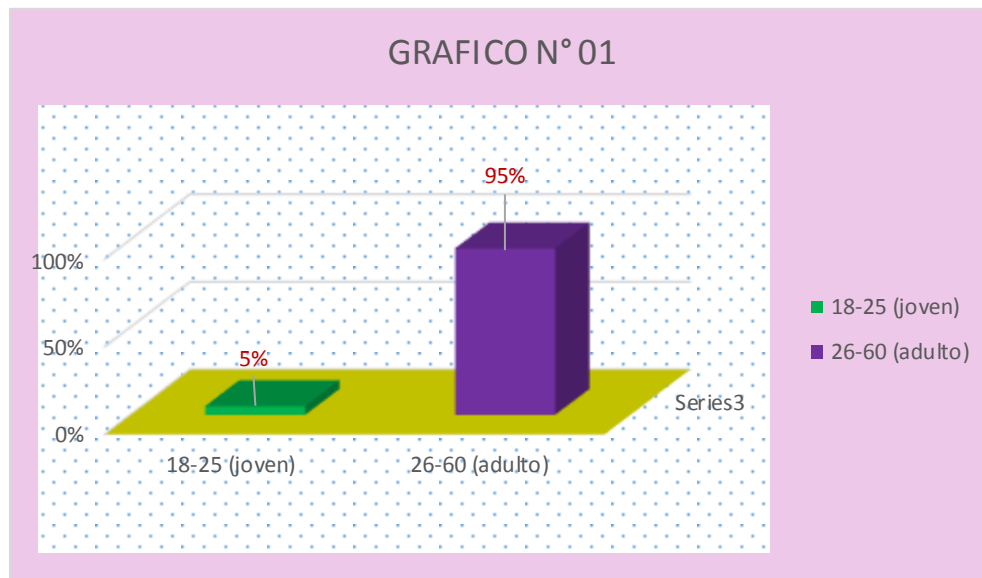
Edad de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
18-25 (joven)	1	5%	5%	5%
26-60 (adulto)	19	95%	95%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas

FIGURA N° 01

Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016



Fuente: Tabla N° 01

En la Tabla y Gráfico N° 01 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 95% son adultos ya que sus edades oscilan entre los 26 a 60 años, mientras que el 5% tienen entre 18 a 25 años (joven).

TABLA N° 02

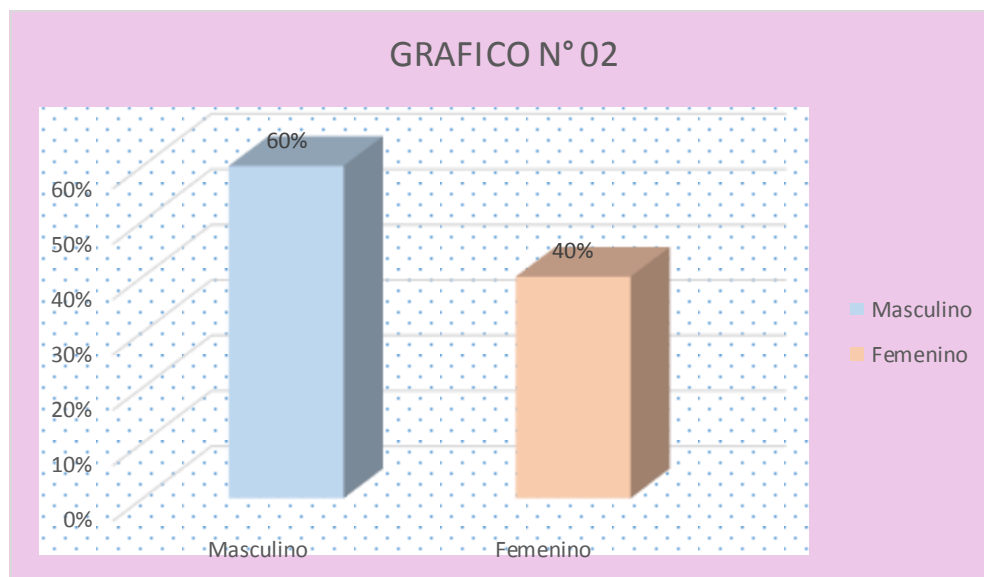
Sexo de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016

Sexo	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
Masculino	12	60%	60%	60%
Femenino	8	40%	40%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 02

Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016



Fuente: Tabla N° 02

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 60% son del sexo masculino y el 40% son del sexo femenino.

TABLA N° 03

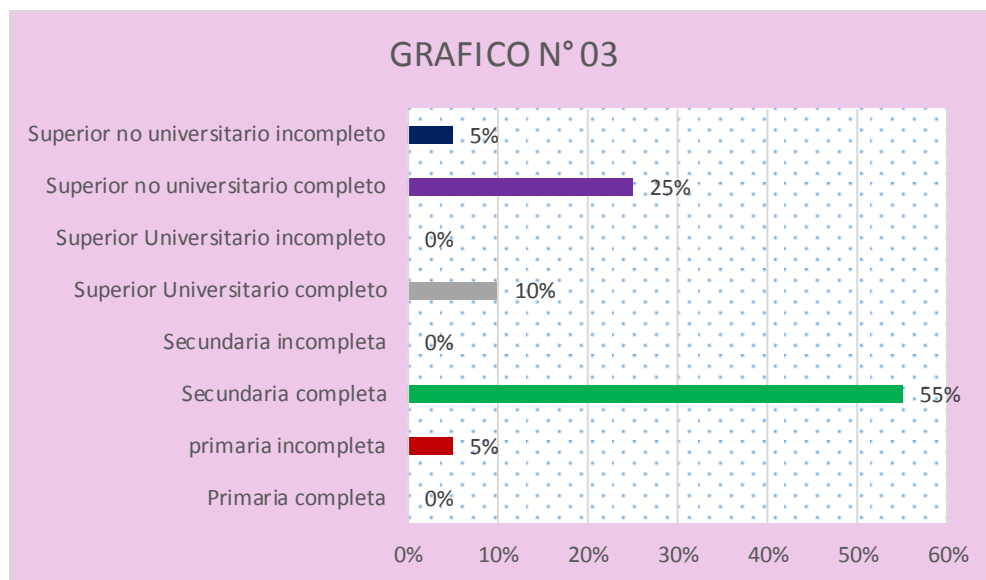
Grado de instrucción de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
Primaria completa	0	0%	0%	0%
primaria incompleta	1	5%	5%	5%
Secundaria completa	11	55%	55%	60%
Secundaria incompleta	0	0%	0%	60%
Superior Universitario completo	2	10%	10%	70%
Superior Universitario incompleto		0%	0%	70%
Superior no universitario completo	5	25%	25%	95%
Superior no universitario incompleto	1	5%	5%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 03

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.



Fuente: Tabla N° 03

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 55% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 35% superior no universitaria completa, el 5% superior no universitaria incompleta, y el 5% primaria incompleta.

TABLA N° 04

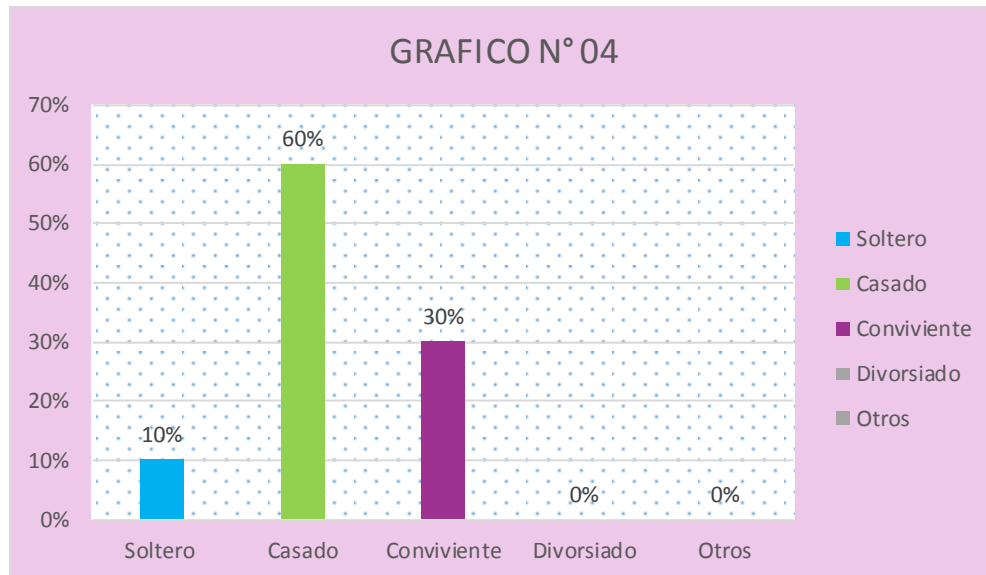
Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
Soltero	2	10%	10%	10%
Casado	12	60%	60%	70%
Conviviente	6	30%	30%	100%
Divorsiado	0	0%	0%	
Otros	0	0%	0%	
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 04

Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.



Fuente: Tabla N° 04

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 60% son casados, el 30% son convivientes, mientras que el 10% son solteros.

TABLA N° 05

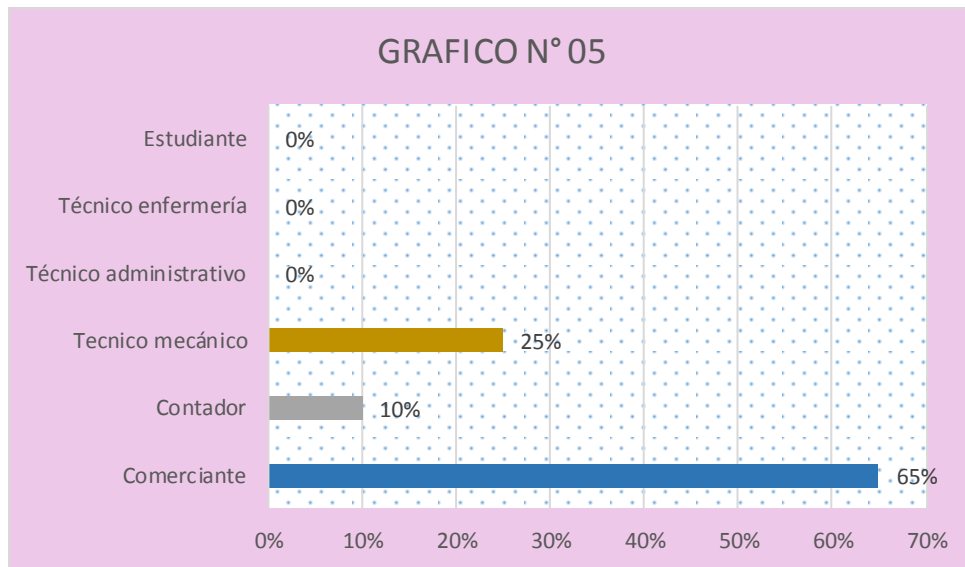
Profesión u ocupación de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes, del distrito de Calleria, 2016

profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
Comerciante	13	65%	65%	65%
Contador	2	10%	10%	75%
Tecnico mecánico	5	25%	25%	100%
Técnico administrativo	0	0%	0%	100%
Técnico enfermería	0	0%	0%	100%
Estudiante	0	0%	0%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 05

Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.



Fuente: Tabla N° 05

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 65% son de ocupación comerciante, el 25% son mecánicos, mientras que el 10% son contadores.

➤ **Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas**

TABLA N° 06

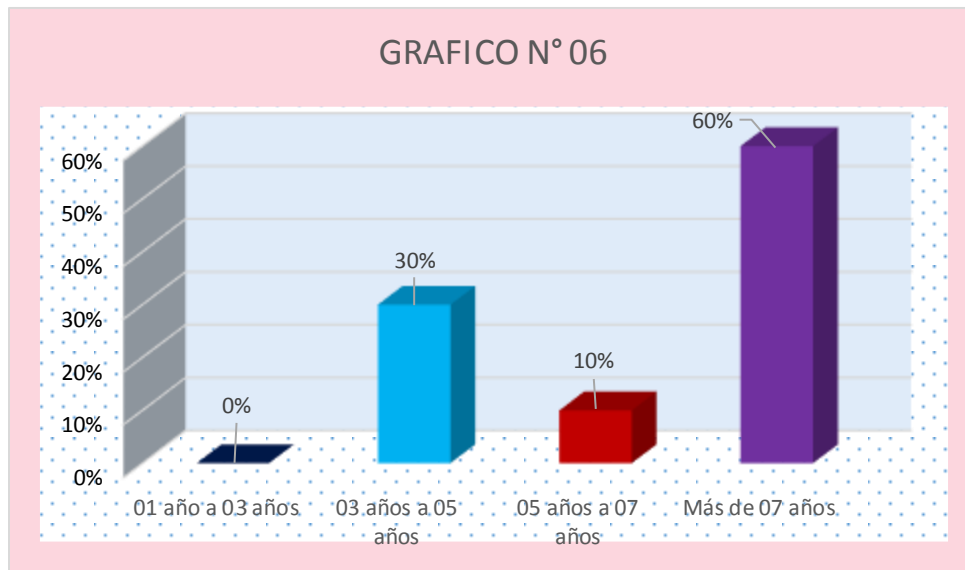
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Poccentage acumulado
01 año a 03 años	0	0%	0%	0%
03 años a 05 años	6	30%	30%	30%
05 años a 07 años	2	10%	10%	40%
Más de 07 años	12	60%	60%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 06

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?



Fuente: Tabla N° 06

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial, el 30% tienen entre 3 a 5 años, mientras que el 10% tienen de 5 a 7 años en el rubro empresarial.

TABLA N° 07

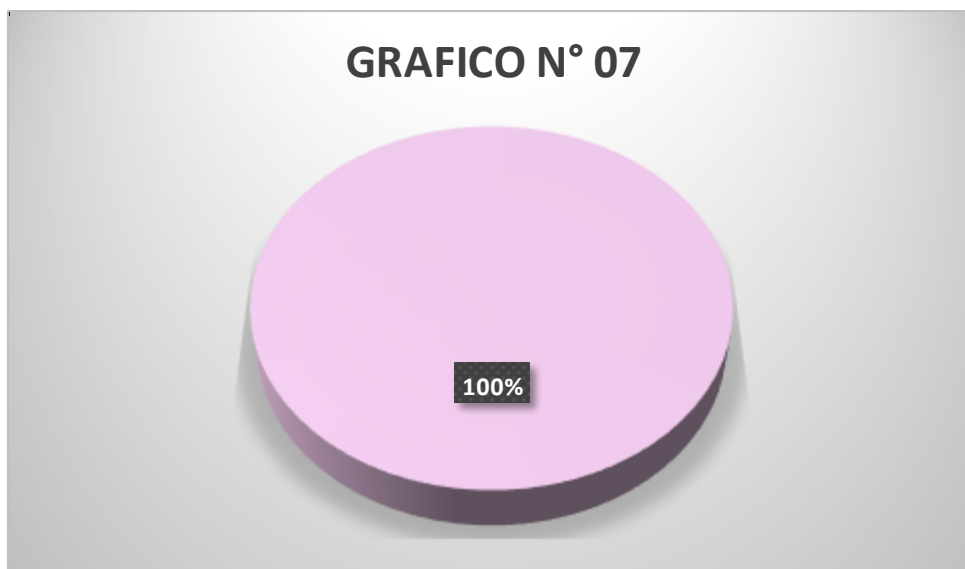
Formalidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.

Formalidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
Formal	20	100%	100%	100%
Informal		0%	0%	
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 07

Distribución porcentual de la formalidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.



Fuente: Tabla N° 07

En la Tabla y Gráfico N° 07 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados son formales.

TABLA N° 08

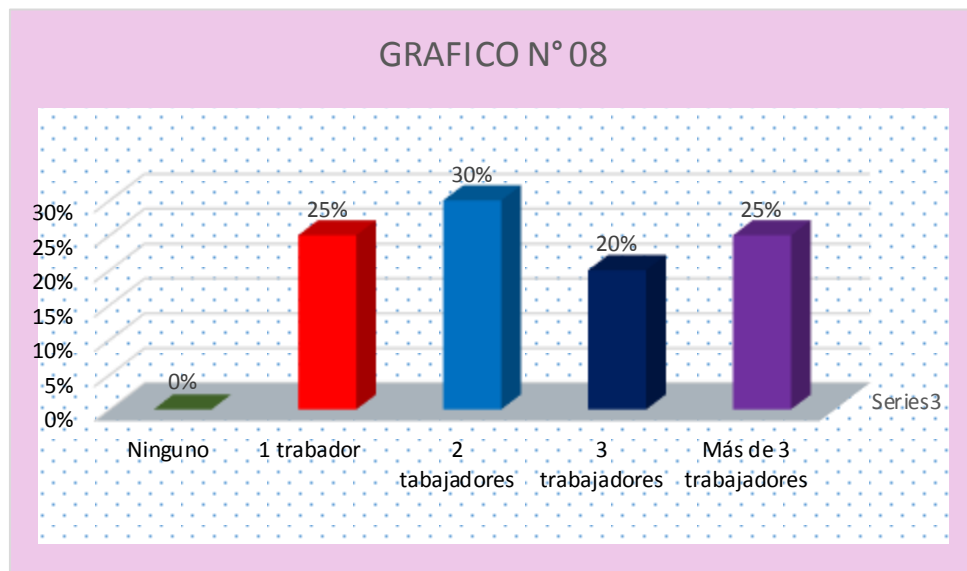
Número de trabajadores permanentes de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
Ninguno	0	0%	0%	0%
1 trabador	5	25%	25%	25%
2 tabajadores	6	30%	30%	55%
3 trabajadores	4	20%	20%	75%
Más de 3 trabajadores	5	25%	25%	100%
Total	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 08

Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.



Fuente: Tabla N° 08

En la Tabla y Gráfico N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 75% posee entre uno a tres trabajadores permanentes, mientras que el 25% posee más de tres trabajadores permanentes.

TABLA N° 09

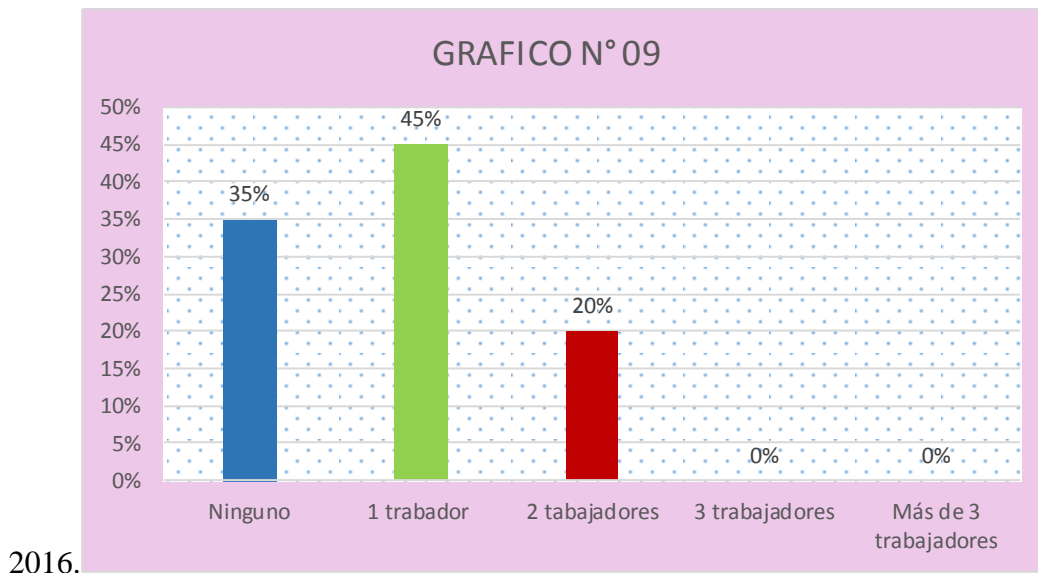
Número de trabajadores eventuales de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
Ninguno	7	35%	35%	35%
1 trabador	9	45%	45%	80%
2 tabajadores	4	20%	20%	100%
3 trabajadores	0	0%	0%	
Más de 3 trabajadores	0	0%	0%	
Total	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 09

Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria,



Fuente: Tabla N° 09

En la Tabla y Gráfico N° 09 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 65% posee entre uno a dos trabajadores eventuales, mientras que el 35% no posee trabajadores eventuales.

TABLA N° 10

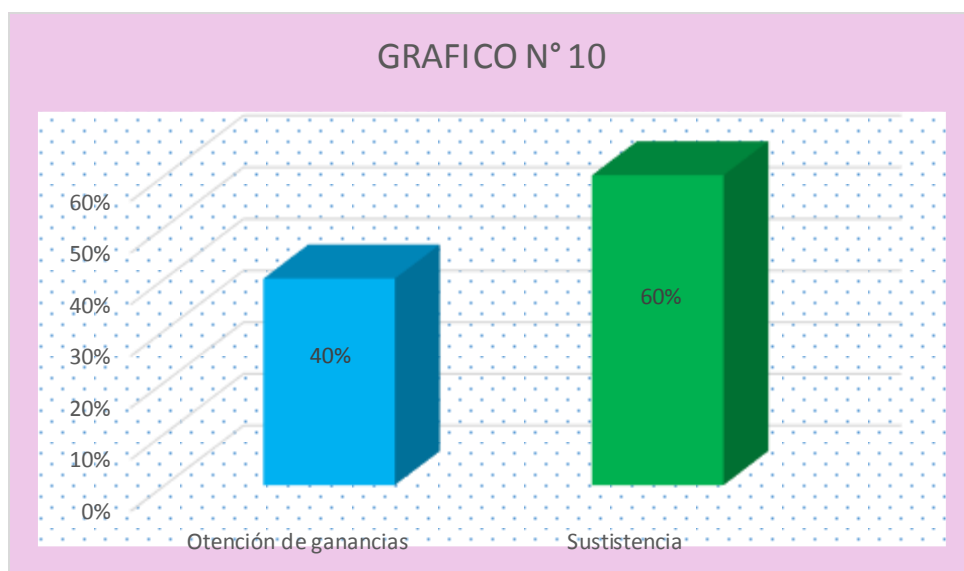
Motivos de formación de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.

Motivo de Formación:	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
Otención de ganancias	8	40%	40%	40%
Sustistencia	12	60%	60%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 10

Distribución porcentual, del motivo de formación de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016.



Fuente: Tabla N° 10

En la Tabla y Gráfico N° 10 se observa que, del 100% de los encuestados, el 60% manifestó que el motivo de la formación de la Micro y pequeñas empresas fue por subsistencia, mientras que el 40% precisó que fue para obtención de ganancia.

➤ **Respecto al financiamiento:**

TABLA N° 11

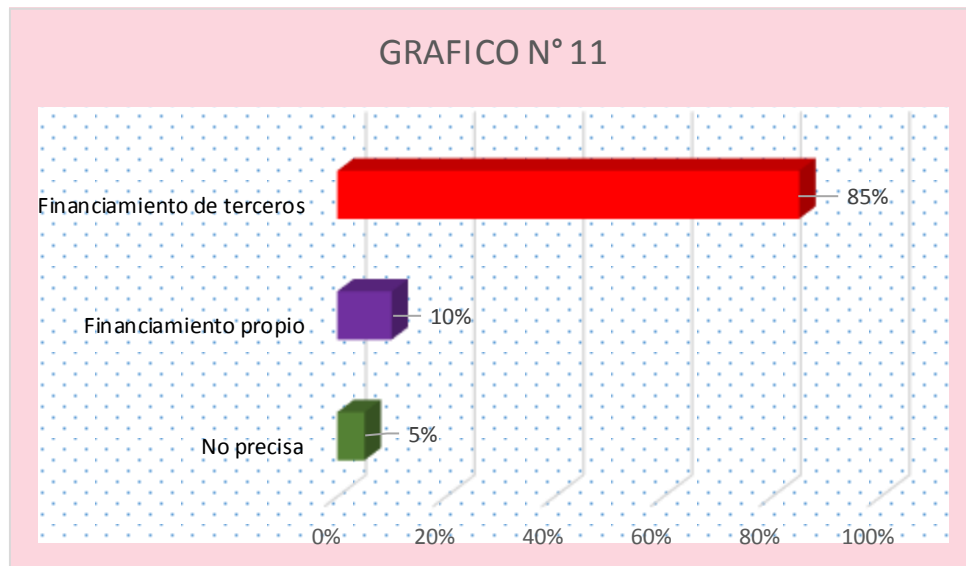
¿Cómo financia su actividad productiva las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
No precisa	1	5%	5%	5%
Financiamiento propio	2	10%	10%	15%
Financiamiento de terceros	17	85%	85%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?



Fuente: Tabla N° 11

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 85% financia su actividad comercial con financiamiento de terceros, el 10% con financiamiento propio, mientras que el 5% no precisa.

TABLA N° 12

Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
Entidades bancarias	17	85%	85%	85%
Entidades no bancarias	0	0%	0%	85%
Usureros		0%	0%	85%
Ninguno	3	15%	15%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 12

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



Fuente: Tabla N° 12

En la tabla y gráfico N° 12 se observa que, el 85% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas que recibió financiamiento de terceros es por parte de las entidades bancarias, mientras que el 15% manifiesta no recibió financiamiento de ninguna entidad financiera.

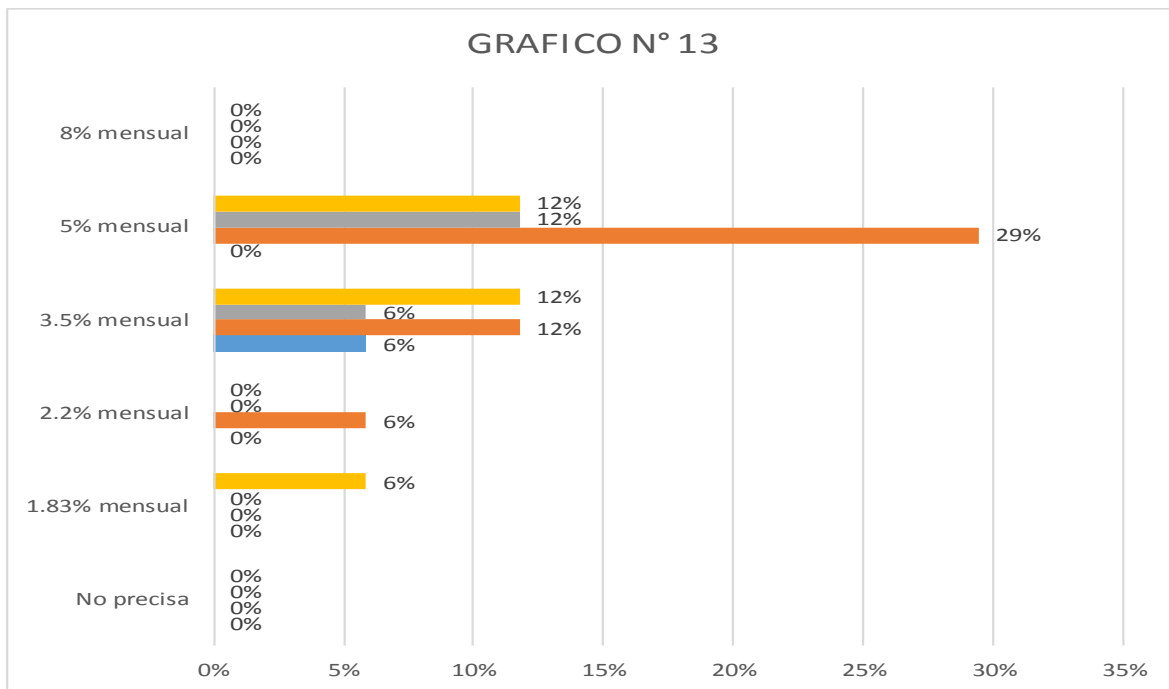
ABLA N° 13

¿Nombre de las instituciones financieras y qué tasa de interés paga?

Tasa de interes	Nombre de la institución financiera							
	Scotiabank		Banco de crédito		Interbank		Banco Continental	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa		0%		0%		0%		0%
1.83% mensual		0%		0%		0%	1	6%
2.2% mensual		0%	1	6%		0%		0%
3.5% mensual	1	6%	2	12%	1	6%	2	12%
5% mensual		0%	5	29%	2	12%	2	12%
8% mensual		0%		0%		0%		0%
Sub total	1	6%	8	47%	3	18%	5	29%
Total	17	100%						

FIGURA N° 13

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



En la tabla y gráfico N° 13 se observa que, del 100% las Micro y pequeñas empresas encuestadas que recibe financiamiento de entidades bancarias, el 47% precisa que obtienen préstamos del Banco de Crédito pagando entre el 2.2% a 5% de interés mensual, el 29% obtienen préstamos del Banco Continental pagando de 3.5% a 5% de interés mensual, el 18% obtiene del Banco Interbank pagando de 3.5 a 5% de interés mensual, mientras que el 6% obtiene préstamos del Scotiabank pagando el 3.5% de interés mensual.

TABLA N° 14

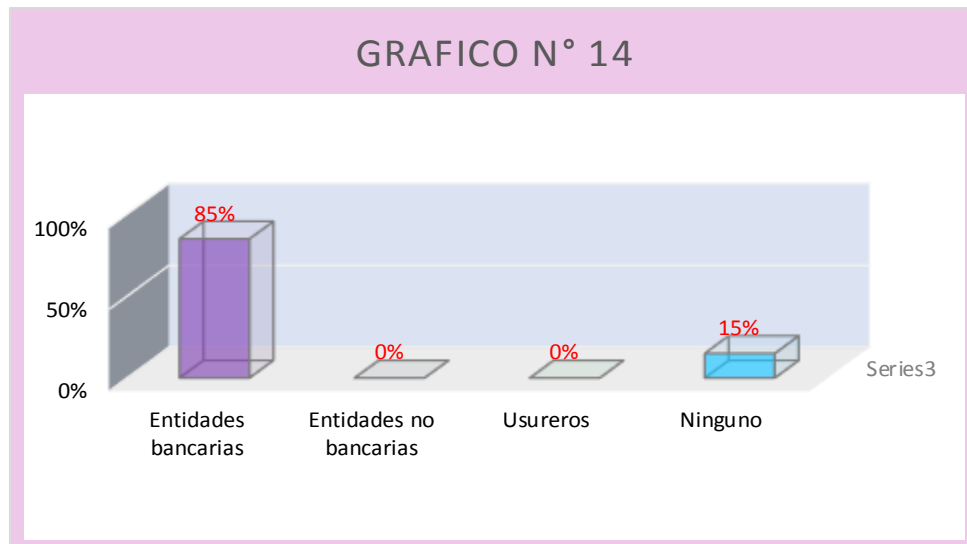
¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?

Facilidades de crédito	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
Entidades bancarias	17	85%	85%	85%
Entidades no bancarias	0	0%	0%	85%
Usureros		0%	0%	85%
Ninguno	3	15%	15%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 14

¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?



Fuente: Tabla N° 14

En la tabla y gráfico 14, se observa que, del 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 85% precisa que las entidades bancarias les otorga facilidades para la obtención del crédito, mientras que el 15% no precisa.

TABLA N° 15

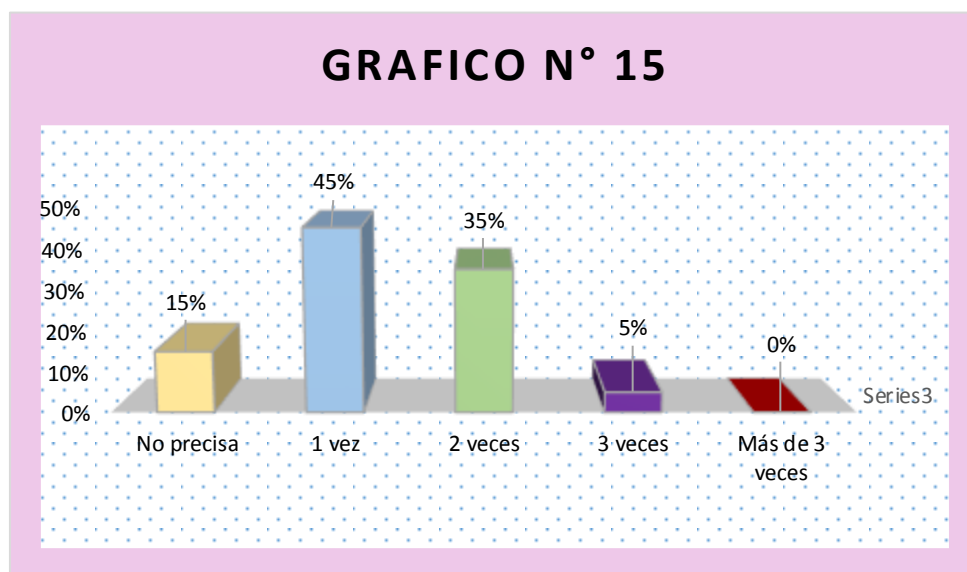
¿Cuántas veces solicito crédito las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?

Cuántas veces solicito el crédito	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
No precisa	3	15%	15%	15%
1 vez	9	45%	45%	60%
2 veces	7	35%	35%	95%
3 veces	1	5%	5%	100%
Más de 3 veces		0%	0%	
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 15

Distribución porcentual: ¿Cuántas veces solicitó crédito las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?



Fuente: Tabla N° 15

En la tabla y gráfico N° 15 se observa que, del 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 85% solicitó de uno a tres veces crédito en el año 2016, mientras que el 15% no precisa.

TABLA N° 16

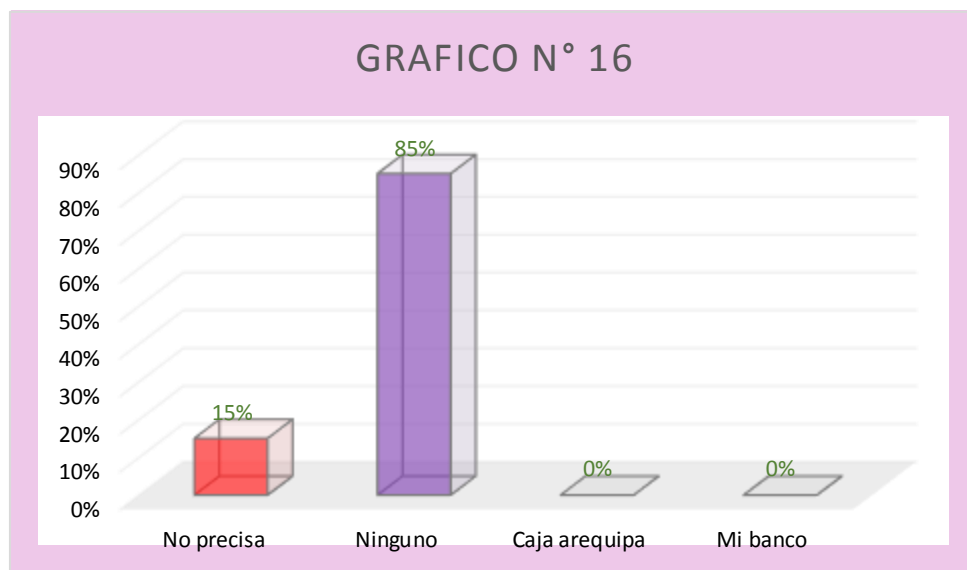
¿A qué entidad no financiera solicito el crédito las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
No precisa	3	15%	15%	15%
Ninguno	17	85%	85%	100%
Caja arequipa	0	0%	0%	100%
Mi banco	0	0%	0%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 16

¿A qué entidad financiera solicito el crédito las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?



Fuente: Tabla N° 16

En la tabla y gráfico N° 16 se observa, que el 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, no solicitó crédito a ninguna entidad no bancaria.

TABLA N° 17

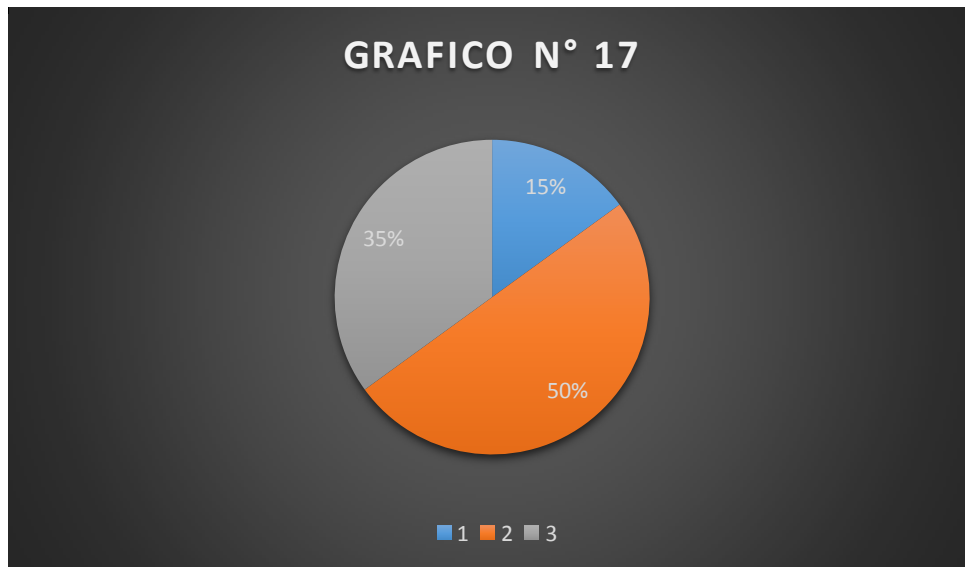
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
No precisa	3	15%	15%	15%
Corto plazo	10	50%	50%	65%
Largo plazo	7	35%	35%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 17

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016?



Fuente: Tabla N° 17

En la tabla y gráfico N° 17, se observa que, del 100% de los préstamos otorgados a las Micro y pequeñas empresas por parte de las entidades Bancarias, el 50% fue a corto plazo (menos de 12 meses), el 35% fue a largo plazo, mientras que el 15% no precisa.

TABLA N° 18

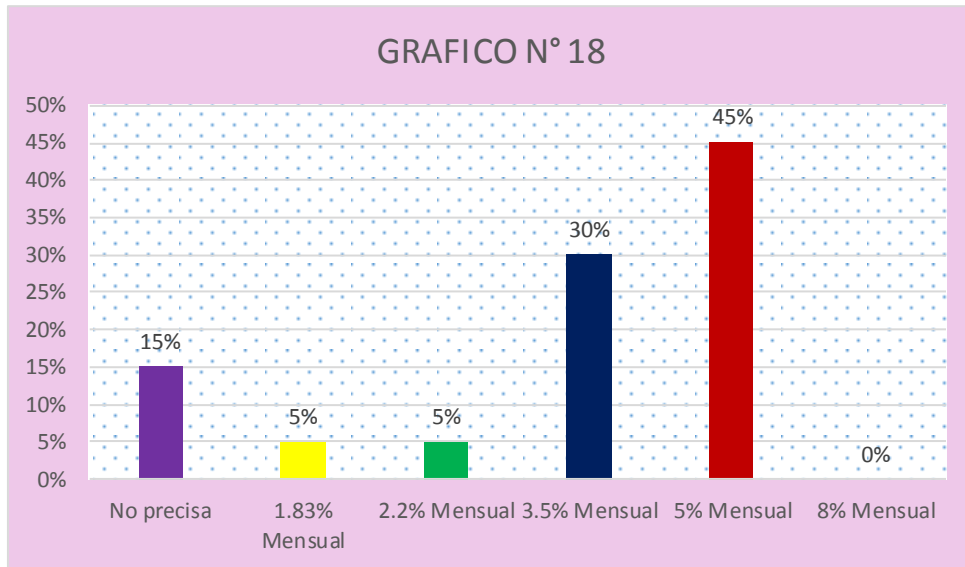
¿Qué tasa de interés pagó?

Tasa de interes	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
No precisa	3	15%	15%	15%
1.83% Mensual	1	5%	5%	20%
2.2% Mensual	1	5%	5%	25%
3.5% Mensual	6	30%	30%	55%
5% Mensual	9	45%	45%	100%
8% Mensual	0	0%	0%	
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 18

¿Qué tasa de interés pago?



Fuente: Tabla N° 18

En la tabla y gráfico N° 18 se observa que, en el año 2016, el 75% de Micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que pagaron entre el 3.5% a 5% de interés mensual, el 10% pagó de 1.83% a 2.2% de interés mensual, el 15% no precisa el porcentaje de interés mensual pagado.

TABLA N° 19

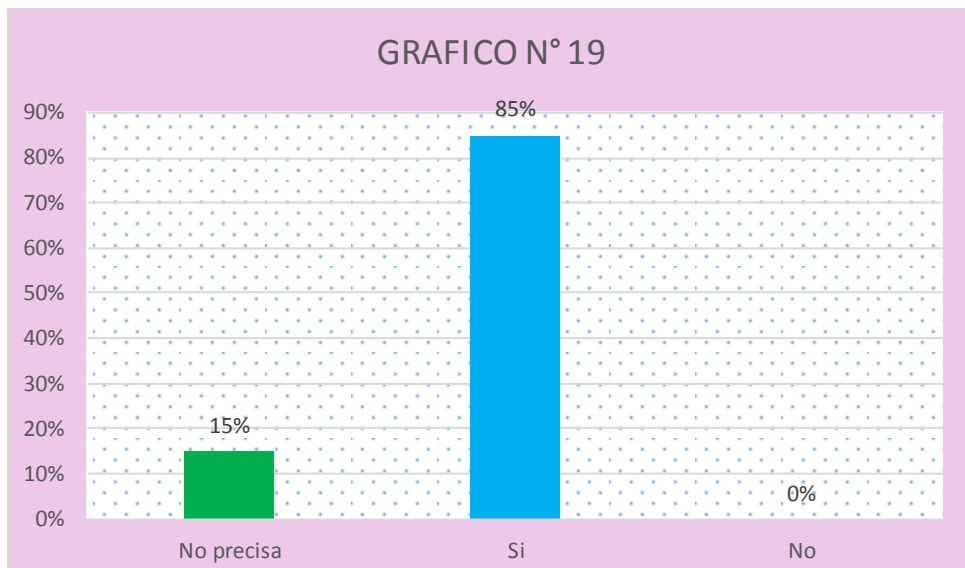
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016

Fueron en los montos solicitado	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
No precisa	3	15%	15%	15%
Si	17	85%	85%	100%
No		0%	0%	
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 19

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2016



Fuente: Tabla N° 19

En la tabla y gráfico N° 19, se observa que, del 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 85% manifestaron que se les otorgó los créditos en los montos solicitados, mientras que el 15% no precisa.

TABLA N° 20

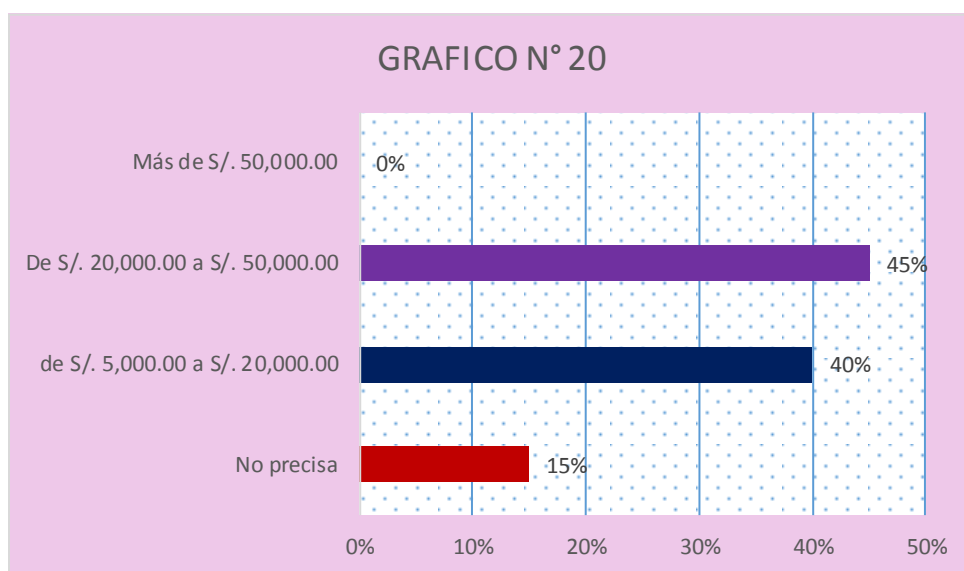
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
No precisa	3	15%	15%	15%
de S/. 5,000.00 a S/. 20,000.00	8	40%	40%	55%
De S/. 20,000.00 a S/. 50,000.00	9	45%	45%	100%
Más de S/. 50,000.00		0%	0%	
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 20

¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?



Fuente: Tabla N° 20

En el cuadro y gráfico N° 20 se observa que, del 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 45% manifestaron haber solicitado crédito entre S/. 20,000.00 a S/. 50,000.00, el 40% solicitó de S/. 5,000 a S/. 20,000, mientras que el 15% no precisa.

TABLA N° 21

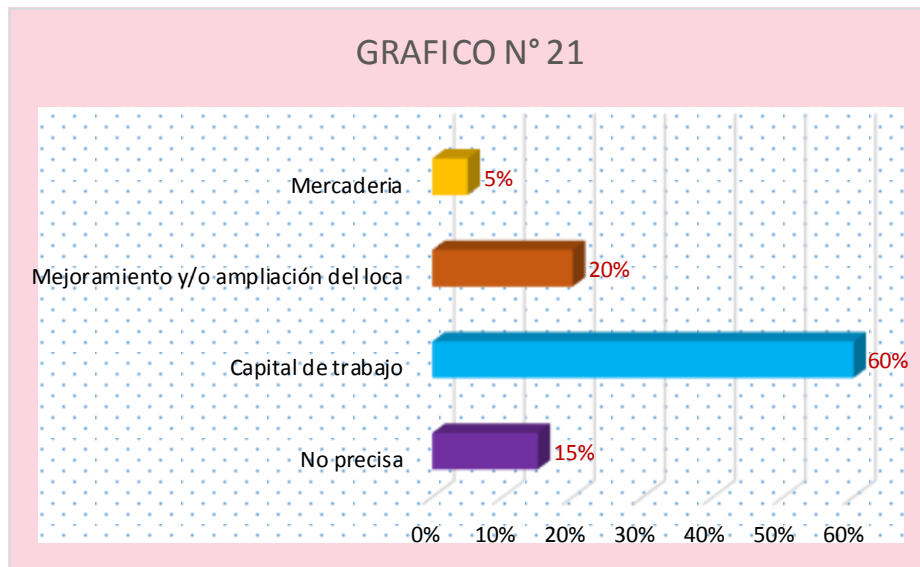
¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En que fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
No precisa	3	15%	15%	15%
Capital de trabajo	12	60%	60%	75%
Mejoramiento y/o ampliación del loca	4	20%	20%	95%
Mercaderia	1	5%	5%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?



Fuente: Tabla N° 21

En la tabla y gráfico N° 21 se observa que, del 100 de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 60% manifestaron que el préstamo recibido de las entidades financieras lo utilizaron como capital de trabajo, el 20% lo utilizó en mejoramiento y/o ampliación de local, el 5% en Mercaderías, mientras que el 15% no precisa

➤ **Respecto a la capacitación:**

TABLA N° 22

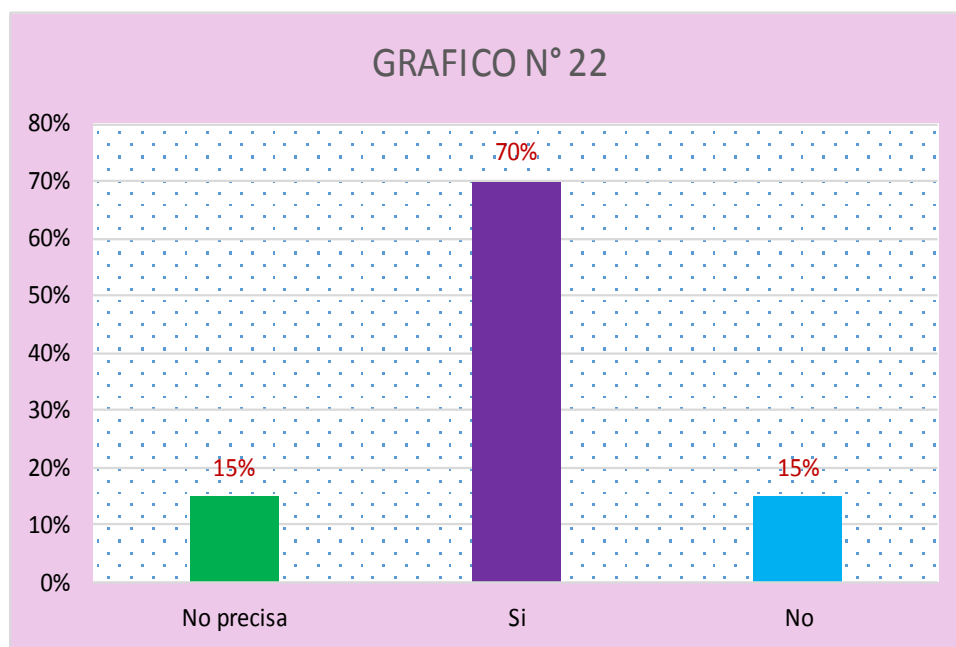
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
No precisa	3	15%	15%	15%
Si	14	70%	70%	85%
No	3	15%	15%	
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 22

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?



Fuente: Tabla N° 22

En la tabla y gráfico N° 22, se observa que, del 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 70% dijeron que si recibieron capacitación por parte de las entidades financieras cuando solicitaron crédito, el 15% dijo que no, mientras que el 15% no precisa.

TABLA N° 23

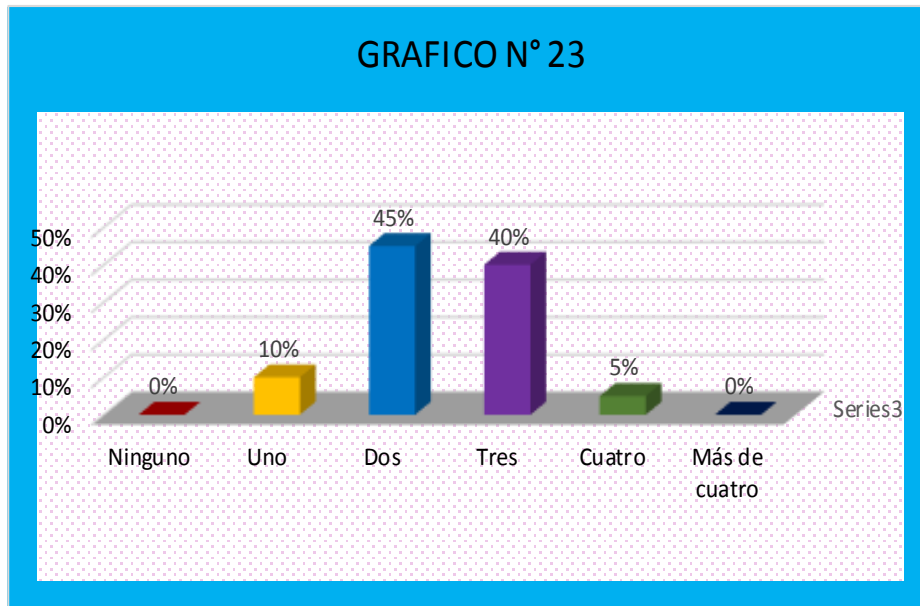
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

N° cursos de capacitación en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguno		0%	0%	0%
Uno	2	10%	10%	10%
Dos	9	45%	45%	55%
Tres	8	40%	40%	95%
Cuatro	1	5%	5%	100%
Más de cuatro		0%	0%	
Total	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 23

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



Fuente: Tabla N° 23

En la Tabla y Gráfico N° 23 se observa que, del 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, el 55% manifestó haber tenido de uno a dos cursos de capacitación en los últimos años, mientras que el 45% de tres a cuatro cursos.

TABLA N° 24

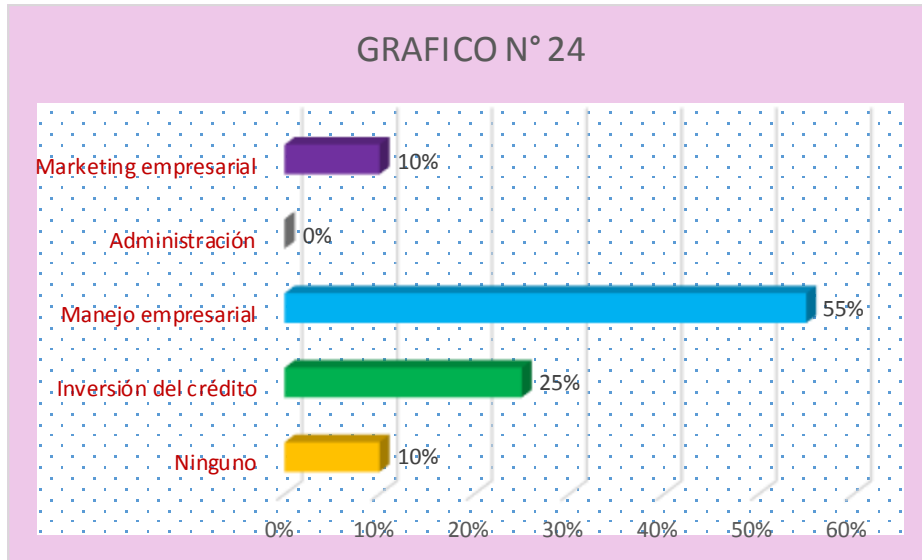
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participo usted?

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
Ninguno	2	10%	10%	10%
Inversión del crédito	5	25%	25%	35%
Manejo empresarial	11	55%	55%	90%
Administración		0%	0%	90%
Marketing empresarial	2	10%	10%	100%
Total	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 24

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



Fuente: Tabla N° 24

En la Tabla y Gráfico N° 24 se observa que, del 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestados, el 55% se capacitó en manejo empresarial, el 25% en inversión del crédito, el 10% en marketing empresarial, mientras que el 10% en ningún curso de capacitación.

TABLA N° 25

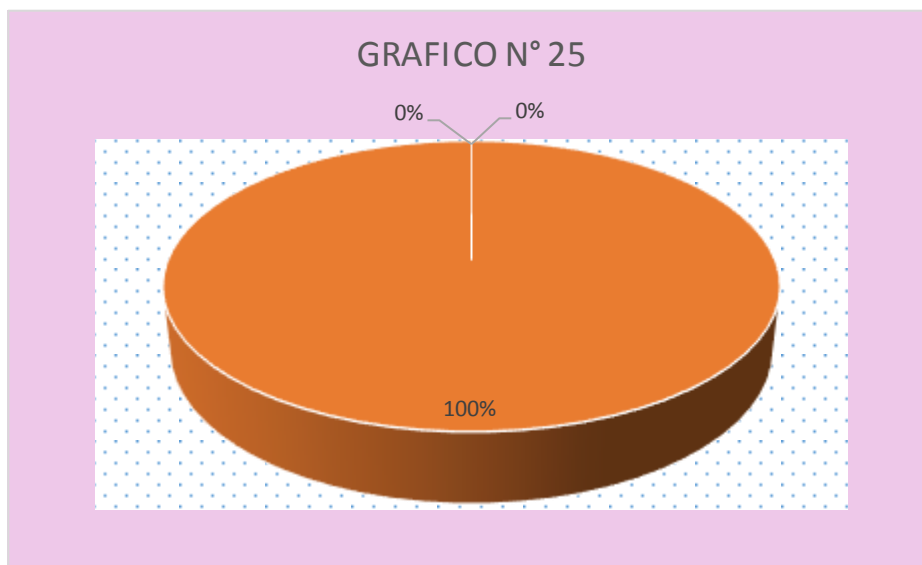
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
No precisa	0	0%	0%	0%
Si	20	100%	100%	100%
No	0	0%	0%	
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 25

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



Fuente: Tabla N° 25

En la Tabla y Gráfico N° 25 se observa que, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, manifestaron que sus trabajadores si recibieron algún tipo de capacitación.

TABLA N° 26

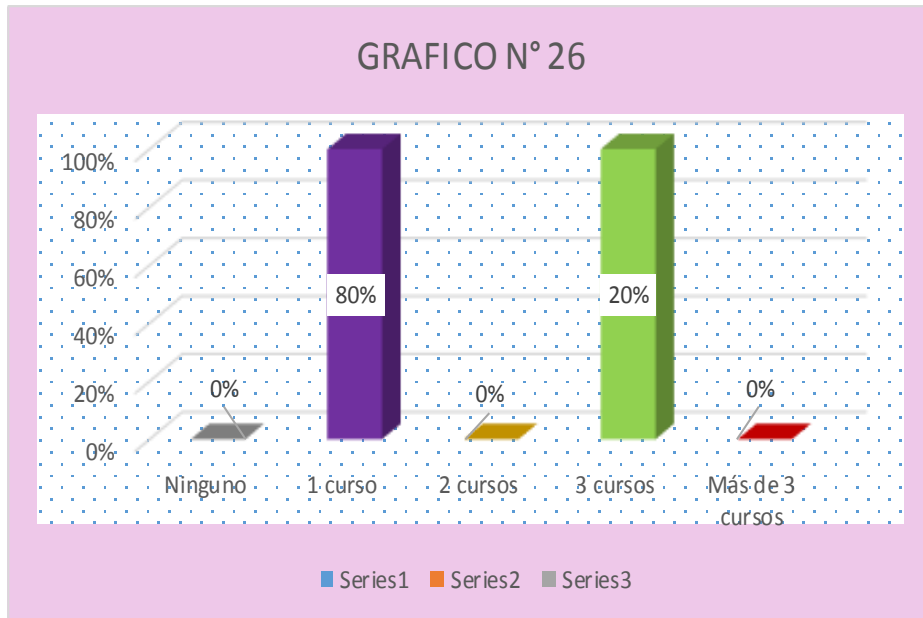
¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

N° de cursos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
Ninguno		0%	0%	0%
1 curso	16	80%	80%	80%
2 cursos		0%	0%	80%
3 cursos	4	20%	20%	100%
Más de 3 cursos		0%	0%	
Total	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 26

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?



Fuente: Tabla N° 26

En la Tabla y Gráfico N° 26 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que recibieron capacitación de uno a tres veces.

TABLA N° 27

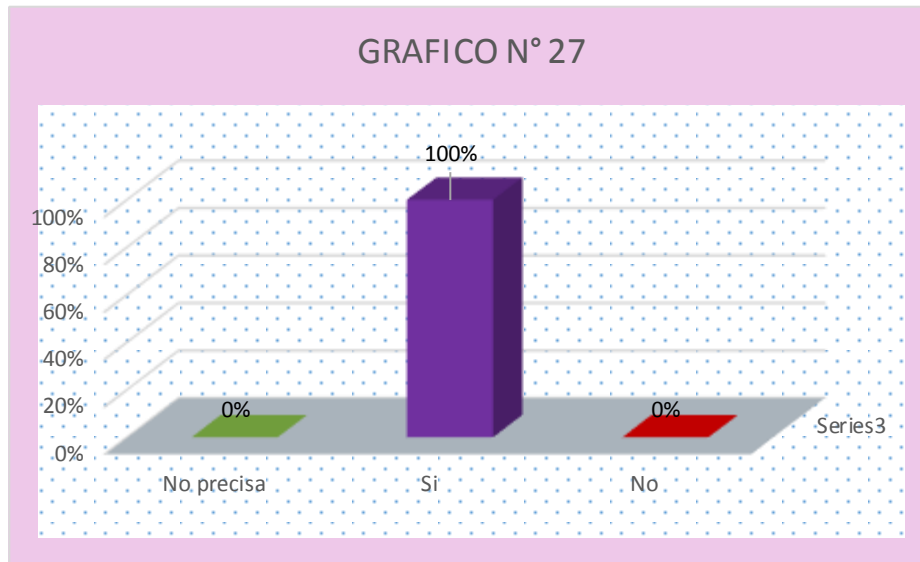
¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
No precisa	0	0%	0%	0%
Si	20	100%	100%	100%
No	0	0%	0%	
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 27

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



Fuente: Tabla N° 27

En la Tabla y Gráfico N° 27 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como una inversión.

TABLA N° 28

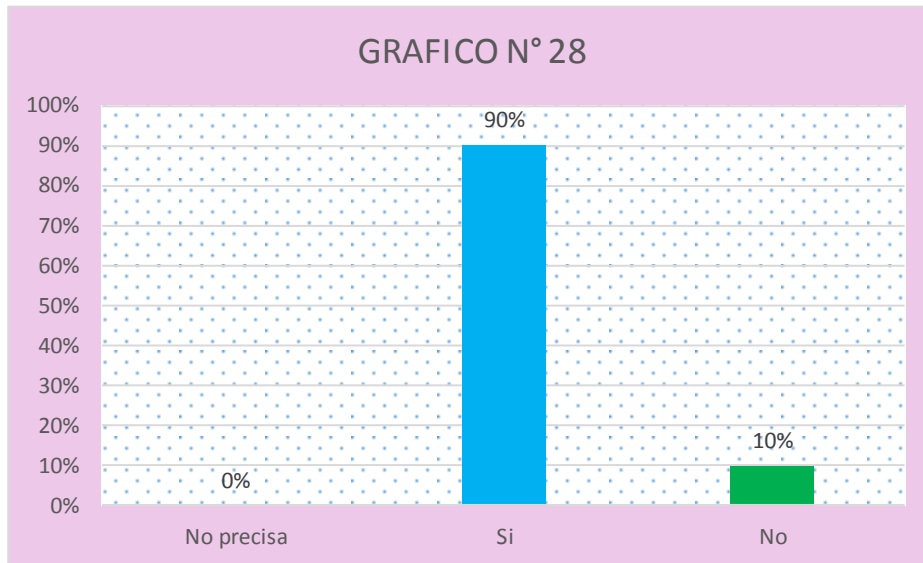
¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
No precisa	0	0%	0%	0%
Si	18	90%	90%	90%
No	2	10%	10%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 28

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



Fuente: Tabla N° 28

En la Tabla y Gráfico N° 28 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% si considera a la capacitación relevante para su empresa, mientras que el 10% no considera a la capacitación relevante.

TABLA N° 29

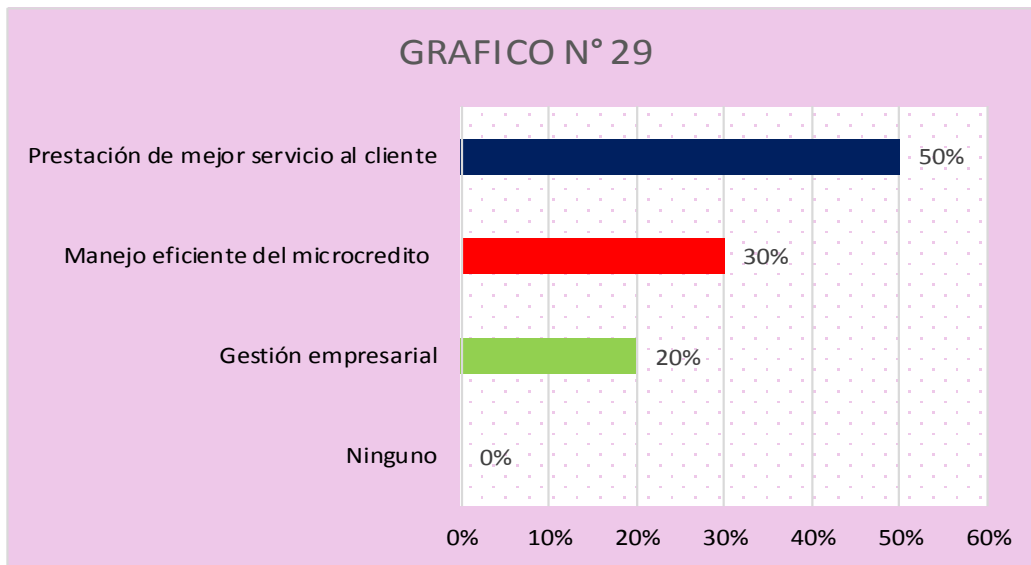
¿En qué temas se capacitaron a sus trabajadores?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Pocentage acumulado
Ninguno		0%	0%	0%
Gestión empresarial	4	20%	20%	20%
Manejo eficiente del microcredito	6	30%	30%	50%
Prestación de mejor servicio al cliente	10	50%	50%	100%
Total	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 29

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?



Fuente: Tabla N° 29

En la Tabla y Gráfico N° 29 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, el 30% en manejo eficiente del micro crédito, mientras que el 20% manifestaron que sus trabajadores se capacitaron en gestión empresarial.

➤ **Respecto a la rentabilidad**

TABLA N° 30

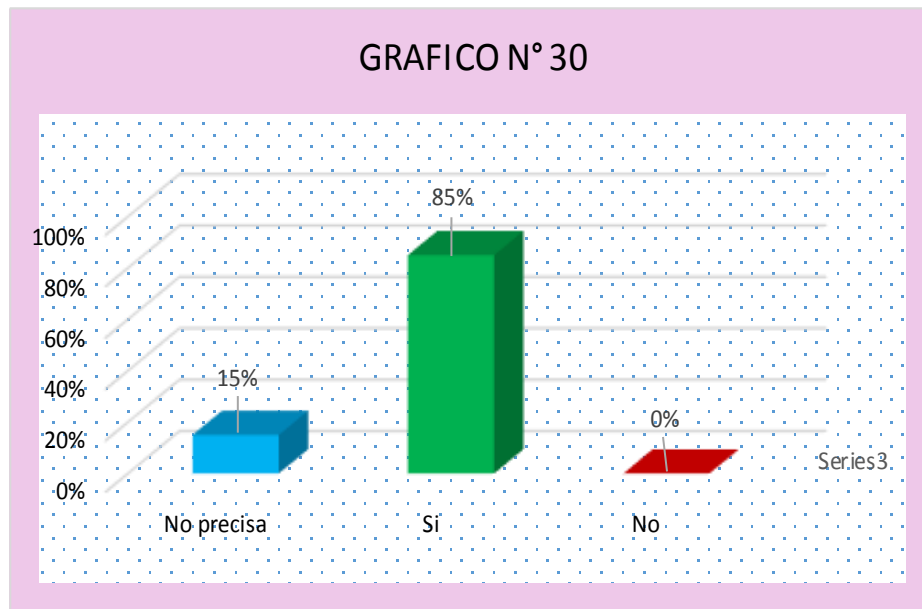
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
No precisa	3	15%	15%	15%
Si	17	85%	85%	100%
No	0	0%	0%	
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 30

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



Fuente: Tabla N° 30

En la Tabla y Gráfico N° 30 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 85% precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, mientras que el 15% no precisa.

TABLA N° 31

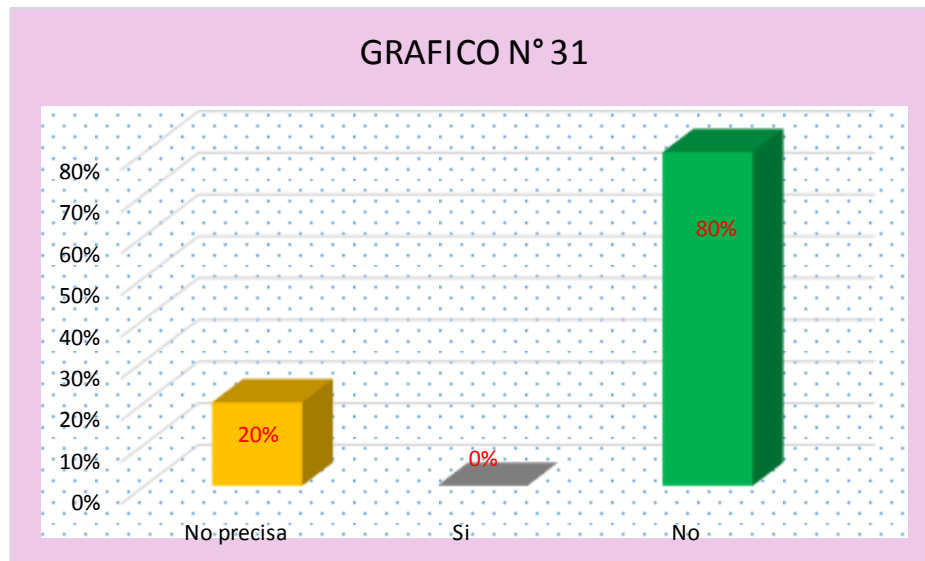
¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
No precisa	4	20%	20%	20%
Si	0	0%	0%	20%
No	16	80%	80%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 31

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



Fuente: Tabla N° 31

En la Tabla y Gráfico N° 31 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% considera que la capacitación no ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 20% no precisa.

TABLA N° 32

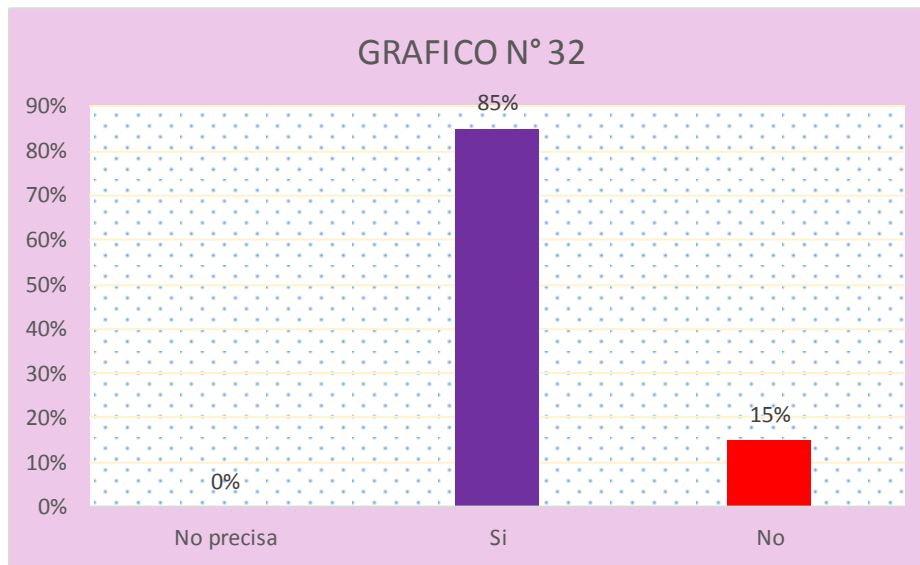
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentage	Porcentage válido	Pocentage acumulado
No precisa	0	0%	0%	0%
Si	17	85%	85%	85%
No	3	15%	15%	100%
TOTAL	20	100%	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

FIGURA N° 32

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



Fuente: Tabla N° 32

En la Tabla y Gráfico N° 32 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 85% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años, mientras que el 15% manifestó que no.

6.2.3 Tabla de fiabilidad

6.2.4 Prueba De Crombach

Validación de instrumentos por alfa de Crombach

Resumen del procesamiento de los casos

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

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

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Crombach	Alfa de Crombach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,954	0,984	32

6.2.5 Base de datos

	Edad	Sexo	Grado_de_Instruccion	Estado_Civil	Profesion_Ocupacion	Tiempo_Rubro	Formalidad_Rubro	Nº_Trabajadores_Ferment	Nº_Trabajadores_Eventuales	Motivo_Formacion	Financiamiento	Financiamiento_terceros	Tasa_de Interes	Entidad_Mayores_Facilidad	Cantidad_Creditos_Otorgado
1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1
2	2	1	3	1	1	2	1	2	1	1	2	1	3	1	1
3	2	1	3	1	1	2	1	2	1	1	2	1	4	1	1
4	2	1	3	1	1	2	1	2	1	1	3	1	4	1	2
5	2	1	3	1	1	2	1	2	1	1	3	1	4	1	2
6	2	1	3	1	1	2	1	3	1	1	3	1	4	1	2
7	2	1	3	1	1	3	1	3	1	1	3	1	4	1	2
8	2	1	3	1	1	3	1	3	2	1	3	1	4	1	2
9	2	1	3	2	1	4	1	3	2	2	3	1	5	1	2
10	2	1	3	2	1	4	1	3	2	2	3	1	5	1	2
11	2	1	3	2	1	4	1	3	2	2	3	1	5	1	2
12	2	1	3	2	1	4	1	4	2	2	3	1	5	1	2
13	2	2	5	2	1	4	1	4	2	2	3	1	5	1	3
14	2	2	5	2	2	4	1	4	2	2	3	1	5	1	3
15	2	2	7	2	2	4	1	4	2	2	3	1	5	1	3
16	2	2	7	2	3	4	1	5	2	2	3	1	5	1	3
17	2	2	7	2	3	4	1	5	3	2	3	1	5	1	3
18	2	2	7	2	3	4	1	5	3	2	3	4	1	4	3
19	2	2	7	2	3	4	1	5	3	2	3	4	1	4	3
20	2	2	8	2	3	4	1	5	3	2	3	4	1	4	4

Entidad_Financiera	Plazo_De_Credito	Tasa_Interes	Credito_Monto_Otorgado	Credito_Monto_Solicitado	Inversion_del_Credito	Recibe_Capacitacion	Nº_Cursos_Capacitacion	Tipo_Curso_Capacitacion	Su_Personal_se_Capacita	Nº_Cursos_Recibidos	Capacitaciones_u_n_Inversi	Capacitacion_Relevante	Temas_capacitaro_n_trabaja	Financiamiento_mejora_renta
1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1
1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1
1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	2	2	2	2	1
2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2
2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2
2	2	4	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2
2	2	4	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2
2	2	4	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2
2	2	4	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2
2	2	4	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	4	2
2	2	5	2	3	2	2	4	3	2	2	2	2	4	2
2	2	5	2	3	2	2	4	3	2	2	2	2	4	2
2	3	5	2	3	2	2	4	3	2	2	2	2	4	2
2	3	5	2	3	2	2	4	3	2	2	2	2	4	2
2	3	5	2	3	3	2	4	3	2	4	2	2	4	2
2	3	5	2	3	3	3	4	3	2	4	2	2	4	2
2	3	5	2	3	3	3	4	5	2	4	2	3	4	2
2	3	5	2	3	4	3	5	5	2	4	2	3	4	2

Capacitacion_Mejora_rentabil	Rentabilidad_Mejor_ó_ultimos
1	2
1	2
1	2
1	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	2
3	3
3	3
3	3