



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTOR:

Reátegui Rodríguez, Erica Arazeli

ORCID ID: 0000-0003-2677-9254

ASESOR:

Mg. CP CC Díaz Odicio, Percy Lorenzo

CODIGO ORCID: 0000-0001-9368-3274

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

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

Hoja de firma del Jurado

Mg. CPCC Montoya Torres Silvia Virginia
CODIGO ORCID:0000-0003-0781-3170
Presidente

Mg. CPCC López Souza José Luis Alberto
CODIGO ORCID:0000-0002-0720-0756
Secretario

Mg. CPCC Vilca Ramírez Ruselli Fernando
CODIGO ORCID:0000-0002-8602-3312
Miembro

Mg. CPCC. Díaz Odicio, Percy Lorenzo
CODIGO ORCID: 0000-0001-9368-3274
Asesor

AGRADECIMIENTO

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

Al Mg. CPCC Díaz Odicio, Percy Lorenzo por la orientación, paciencia y confianza brindada para la culminación de mi trabajo.

A mis padres y esposo por su apoyo incondicional, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

Dios,

Quien es mi guía, en todo este caminar
y en todos los momentos difíciles que
tuve que pasar en el transcurso de mis
estudios para poder conseguir una
carrera profesional.

A mis padres

Gracias a su apoyo constante y
permanente, con su amor y comprensión
me apoyaron en la culminación de mi
carrera. Todos mis logros son para ellos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 51 a más años de edad, el 57% son del sexo femenino, el 47% tienen grado universitario completo, finalmente la ocupación que predomina es administrador de su pollería. El 80% tienen más de 3 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 70% tienen trabajadores permanentes, el 53% tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia. El 60% de las Mypes solicitaron crédito financiero a entidades bancarias, conocen la tasa de interés por los créditos, los créditos fueron en los montos solicitados de S/6,000 a S/10,000, siendo el 50% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 20% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su personal se capacitó, el 97% consideran a la capacitación es una inversión y relevante para sus empresas. Finalmente, el 83% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the service sector, chicken in the district of Callerà, 2018.

The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: The majority of the representatives of the Mypes are adults since they are between 51 and older, 57% are sex female, 47% have full university degree, finally the occupation that predomina is administrator of his chicken shop. 80% have more than 3 years in the field and business sector, they are formal, 70% have permanent workers, 53% they have casual workers and most of the Mypes were trained to get gain. The 60% of Mypes requested financial credit from banks, They know the interest rate for the credits, the credits were in the amounts requested from S / 6,000 to S / 10,000, 50% being long-term, as well as They invested in improvement and / or expansion of the premises. 20% received training prior to the granting of the credit, they were trained in business management, of 70% their staff was trained, 97% consider training to be an investment and relevant to your companies. Finally, 83% said that their profitability improved in recent years and claim that the profitability of your company has improved in the last year.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. Resumen	vi
6. Abstrat	vii
7.Contenido	viii
8. Índice de Tablas	x
9. Índice de Figuras	xii
I. INTRODUCCIÓN	01
II. REVISIÓN DE LITERATURA	05
2.1 Antecedentes.....	05
2.1.1 Internacional.....	05
2.1.2 Latinoamericano.....	06
2.1.3 Nacional.....	08
2.1.4 Regional.....	10
2.1.5 Local.....	11
2.2 Bases teóricas.....	12
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	12
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	14
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	16
2.2.4 Teorías de la mype.....	18

2.3 Marco conceptual.....	20
2.3.1 Definición del financiamiento.....	20
2.3.2 Definición de capacitación.....	21
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	22
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	22
III. METODOLOGÍA.....	27
3.1 Diseño de la investigación.....	27
3.2 Población y muestra.....	28
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	29
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	34
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	34
3.6 Plan de análisis.....	34
3.7 Matriz de consistencia.....	35
3.8 Principios Éticos.....	37
IV. RESULTADOS.....	40
4.1 Resultados.....	40
4.2 Análisis de los resultados.....	76
V. CONCLUSIONES.....	89
VI. RECOMENDACIONES.....	92
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	96
7.1 Referencias Bibliográficas.....	96
7.2 Anexos.....	100
7.3 Artículo Científico.....	104

Índice de tablas

	B Pág.
Tabla 1 Edad del representante legal de las Mypes	40
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	42
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	42
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	43
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	44
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	45
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	46
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	47
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	48
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	49
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	50
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	51
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	52
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	53
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	54
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	55
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	56
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	57
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	58
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	59
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	60
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	61

Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	62
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	63
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	64
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	65
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	66
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	67
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	68
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	69
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	70
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	71
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	72
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	73
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	74
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	75

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	40
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	41
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	42
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	43
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	44
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	45
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	46
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	47
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	48
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	49
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	50
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	51
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	52
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	53
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	54
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	55
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	56
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	57
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	58
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	59
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	60
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	61

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	62
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	63
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	64
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	65
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	66
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	67
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	68
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	69
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	70
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	71
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	72
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	73
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	74
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	75

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas(en adelante Mypes) son una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios; según la legislación peruana es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Primero, el Banco Mundial (2016), en “Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos”, expresa que Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en el mundo. Estas empresas brindan soluciones eficaces a cuestiones fundamentales del desarrollo, como el acceso a energía limpia y agua potable, servicios sanitarios y educación. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan la mayoría de los negocios existentes en los países de ingreso bajo (excluyendo las microempresas y los trabajadores independientes). Según un estudio reciente de la Corporación Financiera Internacional (IFC), (PDF, en inglés) las pymes representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en todo el mundo, y su participación en el empleo total es comparable a la de las grandes empresas.

Dicho lo anterior, el Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), en “Apoyo a la Mype”, precisa que la evolución de la micro y pequeña empresas (Mypes), obliga a muchos entes gubernamentales brindarles apoyo y justamente nuestra misión es ser un ente promotor de su financiamiento y desarrollo, así como de las entidades micro financieras.

En tal sentido, se ha desarrollado estrategias para su crecimiento, así como una oferta de productos y servicios financieros que permitan atender los requerimientos específicos del sector, con la finalidad de lograr negocios más productivos, competitivos y activos en el sistema financiero nacional

Ahora veamos, a López, *et al.* (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 Mypes, respectivamente.

Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Cillería existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector servicio rubro pollerías, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Cillería, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de del distrito de Cillería.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconoció las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoció si dichas micro y pequeñas empresas acceden a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagaron, etc., Asimismo, se desconoció si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc.

Finalmente, tampoco se conoció si dichas micro y pequeñas empresas 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 fue el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018?

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

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

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

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

La investigación se justifica de acuerdo a lo que manifiesta Avolio, Mesones y Roca (2017), en “Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú”, quienes expresan que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Además, la investigación se justifica porque permitió conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

En consecuencia, la investigación se justifica porque los resultados sirvieron de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería. De ahí que, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de

la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias..

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones al respecto, entre ellas esta, Benito & Platero (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, precisa que, en España, al igual que Grecia, Portugal o Italia, es hoy en día uno de los países europeos con menos previsiones de crecimiento económico y con más tasa de paro de la Unión Europea. Su tejido empresarial, a diferencia de otros países como los nórdicos o centroeuropeos, viene caracterizado por el protagonismo de empresas de muy reducida dimensión con una media de 1-3 empleados. Estas empresas se caracterizan actualmente por el constante cierre de sus negocios y por la destrucción de empleo.

Agrega Benito y otros, el nivel formativo de los directivos y empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento del capital humano de los trabajadores. La formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones que permite tener una mayor capacidad innovadora y, por tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis. El capital humano, su nivel educativo, los conocimientos y las habilidades de que disponen las personas son un factor clave para la competitividad de una economía y,

más en concreto, de una empresa en tiempos difíciles.

Benito y otros, propone como área de mejora el estudio en profundidad de ratios financieros para poder trabajar de forma más cuantitativa y objetiva los efectos de la crisis en los resultados (ventas, rentabilidad económica, cuota de mercado, etc.) de las microempresas. Igualmente, puede intentar profundizarse en las variables de tal forma que puedan cuantificarse, como, por ejemplo, cuantificar el gasto en investigación y desarrollo realizado por las microempresas estudiadas en estos años de crisis.

Por último, Benito y otros, nos dice que la permanencia en el mercado no aparece en el modelo como una variable influyente, sin embargo, esto puede ser debido a que, en el modelo, la muestra utilizada se caracteriza por ser estar formada como se ha indicado en párrafos anteriores, mayoritariamente, por empresas consolidadas y, por este motivo, este dato puede estar sesgado.

2.1.2 Latinoamericano

Tenemos también a, Sosa (2014), en su tesis “El financiamiento de los micronegocios en México”, cuyo objetivo general fue: mostrar el impacto que tiene el financiamiento bancario en la productividad de los micronegocios, para lo cual se usará la Base de Datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ambas levantadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Cuyos resultados fueron: Se pudo observar que, si existe un efecto positivo en el otorgamiento de crédito y la

productividad de un micronegocios, sin embargo, dicho efecto tiene un tamaño modesto.

Esto se debe a que la mayoría de los micronegocios en México hayan sido creadas no por una buena idea o una buena oportunidad. Muchas de estos pudieron haber sido creados para auto emplearse (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Entonces el modelo teórico de maximización de utilidades en que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno es igual a su costo de oportunidad podría no aplicar para las microempresas.

Los micronegocios en México son una solución de trabajo sin embargo no tienen perspectivas de crecimiento, y en este caso no están ávidas de crédito bancario para su crecimiento o expansión. Incluso existen políticas inadecuadas; el que un micronegocios creado bajo estas circunstancias contraiga crédito siendo que no se tiene la visión de crecimiento o simplemente el dueño no tiene esa característica del emprender durísimo; no logran ser rentables ni competitivas.

Finalmente, tenemos un probable de endogeneidad; los bancos otorgan crédito a las empresas que son más productivas, las que tengan mejores resultados, o las empresas con mejor productividad, por lo tanto las que son pocas rentables no acceden a ninguna fuente de financiamiento..

2.1.3 Nacional

Asimismo, Santander (2013), en “Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva”, se presenta un Manual orientado a la Micro y Pequeña Empresa (Mypes) de la Industria Gráfica Offset como estrategia ante la informalidad existente de ese sector, utilizando como herramienta competitiva una esquematización de la propuesta de las políticas públicas y Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) que brindan diferentes organismos públicos. La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad.

Concluye, Santander, hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad. Podemos aproximar el concepto de competitividad empresarial a la Mypes y convertir una micro empresa de subsistencia en una de acumulación ampliada, creando una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad. Para determinar una estrategia coherente de mejora competitiva de la Mypes de la industria gráfica y orientar sus conductas

a la formalidad, se buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

De hecho, Rosales (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período 2013-2014”, cuyo objetivo general fue: Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014. El tipo y nivel de investigación fue cuantitativo – descriptivo, diseño descriptivo simple no experimental, de corte transversal, población 16 MYPE del sector servicio rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, muestra 16 propietarios, gerentes y/o administradores de las pollerías, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, en el plan de análisis se utilizó el programa estadístico SPSS versión 20.0, para el procesamiento y presentación de datos. Se obtuvo los siguientes resultados: el 62.5% de representantes de MYPE son varones, el 50% de MYPE tenían de 5 a 6 años de trabajo en el sector y el rubro, el 81.25% tuvieron financiamiento de terceros, el 50% recurrieron por crédito a Edificar, el 75% recurrieron a préstamos usureros de 1 a 2 veces; el 56.25% no recibieron capacitación para otorgamiento de crédito,

el 93.75% que su personal recibió algún tipo de capacitación, el 75% opinó que la capacitación es una inversión; el 87.5% opinaron que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad, el 81.25% opinó que la capacitación mejoró la rentabilidad y el 81.25% afirmaron que su rentabilidad mejoró en los 2 últimos años.

Concluye Rosales, la presente investigación ha permitido conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014; de acuerdo a las teorías, el marco conceptual y los resultados que se han obtenido en el proceso de la investigación contable.

2.1.4 Regional

Más aún, Bardales (2017), en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollerías, del distrito de Callería, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollerías, 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 10 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel.

Agrega Bardales, el 90% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial y son informales, contando de tres cinco trabajadores permanentes y eventuales; y se formaron para obtener ganancia. El 67% se financia por medio de las entidades bancarias, pagando el 5% de interés mensual, ya que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito, el 83% de estos créditos fueron a largo plazo. Es más, el 67% invirtió sus créditos en mejoramiento, mantenimiento de embarcaciones y mejoramiento y/o ampliación de local. Las Mypes estudiadas, su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente, Bardales recomienda a las Mypes, comprender el binomio financiamiento-rentabilidad. Porque el límite económico de toda actividad empresarial es la rentabilidad, es decir el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado a la rentabilidad, en el sentido que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención sostenida en el tiempo de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

2.1.5 Local

Por lo tanto, Gálvez (2017), en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollerías, del distrito de Callería, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro Pollerías, 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 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado.

Concluye Gálvez, se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, los micro empresarios tienen que preocuparse en obtener conocimiento respecto al manejo empresarial y sobre todo conocer la interpretación de los ratios básico en temas financieros.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Según, Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, sostiene que Las primeras proposiciones de relevancia en el contexto de mercados perfectos (dividendos constantes, distribución de todos los beneficios, inexistencia de pagos impositivos, estructura de capital con obligaciones y acciones solamente, expectativas sobre las utilidades futuras homogéneas para los inversionistas, inexistencia de costos de transacción, información gratuita y disponible, sin costos de agencia ni de quiebra) pertenecen a la llamada tesis tradicional, denominada de tal forma porque son teorías precedentes a las de Modigliani y Miller.

La estructura financiera óptima según esta posición, sería aquella que estuviera formada en su totalidad por deudas, lo que constituye un

absurdo, ya que toda sociedad necesita un capital propio mínimo por razones legales y funcionales; tampoco los acreedores concederían créditos a una empresa sin patrimonio, por lo que la posición de la Utilidad Neta es más teórica que práctica. “Un uso moderado de la deuda aumentaba el valor de la empresa y disminuía el costo de capital, a partir de la lógica expresada anteriormente. Aumentar la deuda incrementa el riesgo de insolvencia y tanto acreedores como accionistas, al exigir compensación y contribuir al incremento del costo de capital, provocan que se disminuya el valor de la entidad. Por tanto, existe una EFO que el administrador financiero debería encontrar de acuerdo con una combinación óptima entre deuda y patrimonio (Durand, en 1957).

Como se puede apreciar, los planteamientos financieros sólo tienen validez en un ambiente financiero ideal, o sea, donde el mercado es perfecto, pues de lo contrario se estarían obviando costos adicionales que se deben tener en cuenta para el cálculo de la Estructura Óptima de Capital. En la realidad los mercados presentan imperfecciones, por lo que dicha teoría ha sido objeto de grandes críticas. Además esta teoría no logra explicar el efecto del endeudamiento sobre el valor de la empresa ni el costo del capital y se enfrasca en discusiones sobre aspectos como el sector en el que se sitúa la empresa, edad de la misma, prestigio de sus dirigentes y condiciones del mercado.

Modigliani y Miller (MM) en 1958. Ésta presenta un sentido totalmente contrario al de la existencia de una EFO, afirmando la

irrelevancia de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres proposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa. En la primera proposición Modigliani y Miller (1958) plantearon: El valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital, luego en su segunda proposición, plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento. Luego, en la tercera proposición afirmaron que las decisiones de inversión pueden realizarse de forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa

2.2.2. Teorías de la capacitación

Capacitación empresarial efectiva (2013), la capacitación en la actualidad representa para las unidades productivas uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de sus recursos

humanos respecto a las funciones laborales que y deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan.

Si bien es cierto que la capacitación no es el único camino por medio del cual se garantiza el correcto cumplimiento de tareas y actividades, si se manifiesta como un instrumento que enseña, desarrolla sistemáticamente y coloca en circunstancias de competencia a cualquier persona. Bajo este marco, la capacitación busca básicamente:

- Promover el desarrollo integral del personal y como consecuencia el desarrollo de la organización.
- Propiciar y fortalecer el conocimiento técnico necesario para el mejor desempeño de las actividades laborales.

La capacitación es un proceso continuo de enseñanza – aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa permanente, aprobado y que pueda brindar aportes a la institución.

También se puede definir en términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objeto determinado.

Así mismo, para poder tener un concepto claro sobre la capacitación, es necesario diferenciarlo del entrenamiento y el adiestramiento. El entrenamiento es la preparación que se sigue para desempeñar una función. Mientras que el adiestramiento es el proceso

mediante el cual se estimula al trabajador a incrementar sus conocimientos, destreza y habilidad. En cambio, capacitación es la adquisición de conocimientos técnicos y prácticos que van a contribuir al desarrollo del individuo en el desempeño de una actividad. Se puede señalar, entonces, que el concepto capacitación es mucho más abarcador. Por lo tanto, la capacitación en la actualidad representa para asegurar la formulación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que y deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

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

• **La Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis

empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

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

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

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

- **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las

cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

- **Rentabilidad financiera.** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

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

2.2.4. Teoría de la micro y pequeña empresa

De acuerdo con la Ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, una Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

- a) **Importancia de la micro y pequeña empresa:** Contribuye al desarrollo económico social y productivo del país, combate a la pobreza, es un empleo de bajo costo, democratización del mercado de bienes y servicios, ahorro interno canalizado hacia la inversión productiva, fortalecimiento del sistema democrático y la

governabilidad y origen del Sector Informal de la Economía.

b) Misión de la micro y pequeña empresa:

- Objetivo de Comercialización: La microempresa debe ser capaz de crear un cliente que constituya un soporte fundamental para su producción y mantenimiento.
- Objetivo de Innovación: Debe ser capaz de innovar, de lo contrario la competencia lo dejará relegada.
- Objetivo sobre Recursos Humanos: Debe determinar objetivos relacionados con el suministro, empleo y desarrollo de los recursos humanos.
- Objetivo de Productividad: Debe emplearse adecuadamente los recursos y la productividad debe crear para que la microempresa sobreviva.
- Objetivo relacionado con las Dimensiones Sociales de la Microempresa: Debe afrontar responsabilidades sociales por cuanto existe en la sociedad y la comunidad, hasta el punto que asume su propia influencia sobre el ambiente.
- Objetivo de Supervivencia: Le permite obtener de la actividad productiva o de servicios, los ingresos para la realización de sus gastos básicos y mantener siempre un capital mínimo necesario para la reposición de materias primas, mano de obra y gastos de fabricación para la elaboración de los productos.
- Objetivos de Crecimiento: Los resultados de la actividad productiva de la microempresa, permite a sus dueños ir fortaleciendo y

creciendo en sus negocios y se refleja en mayores ingresos, mayor rotación de inventarios, mayor demanda de sus productos y consecuentemente mejores niveles de ganancias.

- Objetivo de rentabilidad: Obtener ganancias es la acción de la mini organización, se logra si se fortalece las áreas de resultados, los mismos que dependerán de las estratégicas de cada microempresa.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Torres, *et al.* (2017), En “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”, define al financiamiento como la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse, así como expandirse óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acceder al mismo es lo que se denomina financiamiento.

Más aún, 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

Xie *et al* (s.f.), en “Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos”, define a la capacitación como un proceso intermedio que, en la forma más o menos directa, apunta a lograr a que quienes trabajan con la excelencia que el sistema requiere; es un servicio interno de la organización que se cumplirá bajo cualquier forma cada vez que alguien deba conocer una tarea, desarrollar una habilidad o asumir una actitud.

Es la preparación de una persona para el cargo. Es el conjunto de acciones de preparación que desarrollan las entidades laborales dirigidas a mejorar las competencias, calificaciones y recalificaciones para cumplir con calidad las funciones del puesto de trabajo y alcanzar los máximos resultados productivos o de servicio. Este conjunto de acciones permite crear, mantener y elevar los conocimientos, habilidades y actitudes de los trabajadores para asegurar su desempeño exitoso.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Yáñez (2013), manifiesta en “Proyecto de inversión y “La Teoría de la Rentabilidad”, la rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa Rendimiento Sobre la Inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo que se puede obtener.

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 general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana,

pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen: (a) Por su dimensión: Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc. (b) Por la tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria). y (c) Por su organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

La Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

Según la Resolución N° 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: (a) Libro Caja y Bancos, (b) Libro de Inventarios y Balances, (c) Libro Diario, (d) Libro Mayor, (e) Registro de Compras, y (f) Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta: a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta: (b) Registro de Activos Fijos, (c) Registro de Costos, (d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y (e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

- **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas.** Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad

la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

- **Características de micro, pequeña y mediana empresa.** Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas.

De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada.

Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas

al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería.

De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat.

Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

3.1.1 Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. (Hernández et al., 2014, p. 4)

3.1.2 No experimental

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

3.1.3 Transversal

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente

descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

3.1.4 Retrospectivo

Hernández *et al.* (2014). 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 et al., 2014 pp. 164-165)

3.1.5 Descriptivo

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92).

En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

En esta investigación la población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios de sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

3.2.2 Muestra.

En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores

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

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

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los 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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	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: Zevallos (2018).

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

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

“la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado”.

3.4.2 Instrumento

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

3.5 Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6 Plan de análisis

Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107).

En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel (Programa de estadística para ciencias sociales).

Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos.

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	TIPO Y NIVEL Cuantitativo-Descriptivo	POBLACIÓN La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	INSTRUMENTO Cuestionario de 36 preguntas cerradas.	
		ESPECÍFICOS							
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Número de trabajadores	DISEÑO No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	MUESTRA Estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018..	ANÁLISIS DE DATOS Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel).
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.							
			Interés	Tasa de interés					
			Monto	Monto del crédito					
			Plazos	Plazo del crédito					
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	capacitación	Personal	Eventual	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación	TÉCNICA Encuesta		
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.							
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad		Financiamiento	Mejora rentabilidad			
					Capacitación	Mejora rentabilidad			
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.			Tipos	Económica Financiera			

3.8 Principios Éticos

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

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

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

consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido.

La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia. Este principio nos dice que “La beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños.

La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal.

El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos.

Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos” (p. 101).

3.8.4 El principio de justicia. Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad.

Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona.

La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes.

La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad.

Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación.

Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios

Tabla 1

Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
20 a 30 años	06	20%
31 a 40 años	07	23%
41 a 50 años	05	17%
51 a más años	12	40%
Total	30	100%

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

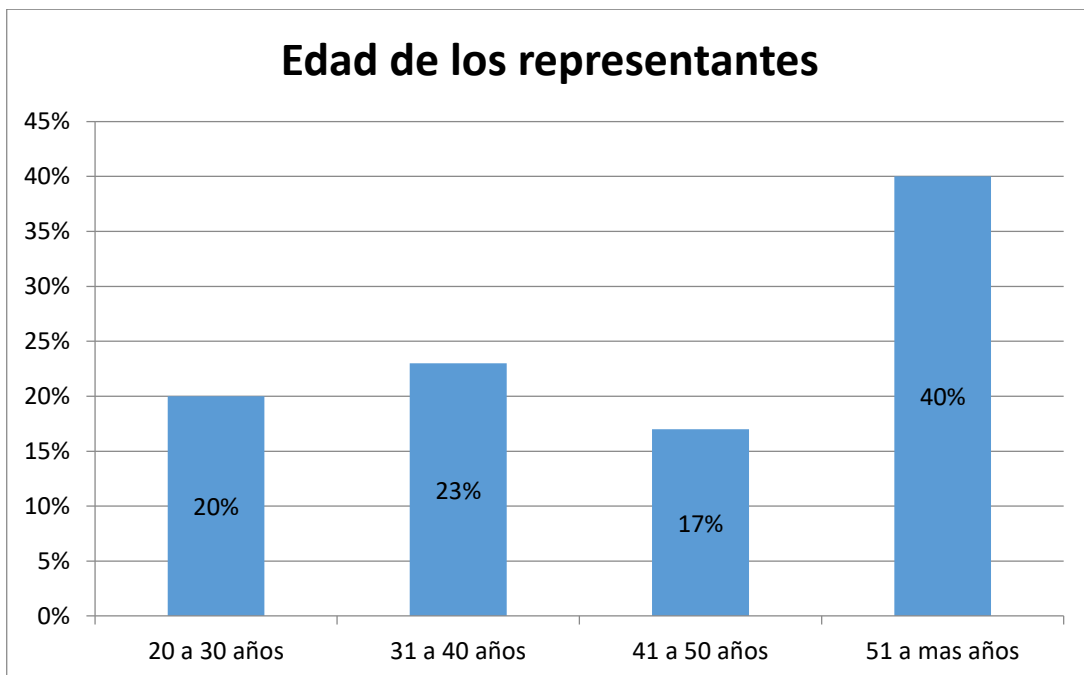


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 1.

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 20% tienen entre 20 a 30 años de edad, el 23% tienen de 31 a 40 años, el 17% tienen entre 41 a 50 años, mientras que el 40% tienen de 51 a más años de edad.

Tabla 2

El sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	13	43%
	Femenino	17	57%
	Total	30	100%

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

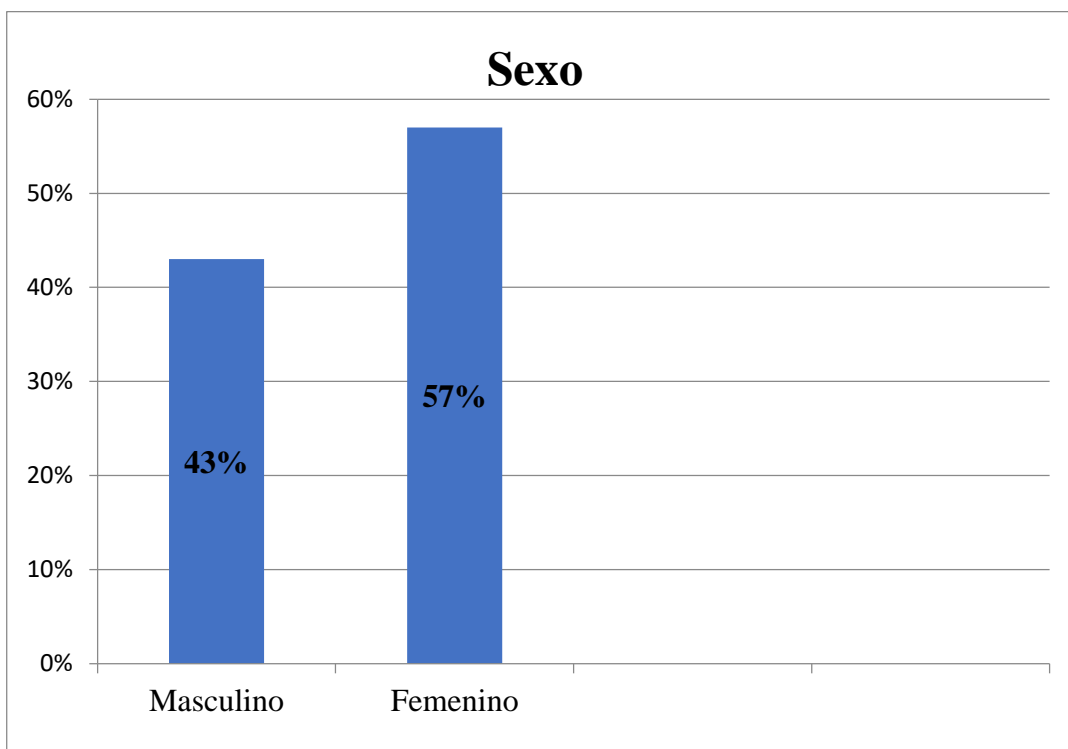


Figura 2. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 2

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 57% son del sexo femenino, mientras que el 43% son del sexo masculino.

Tabla 3

Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0,0
Primaria completa	0	0,0
Primaria incompleta	0	0,0
Secundaria completa	12	40%
Secundaria incompleta	0	0,0
Superior universitaria completa	14	47%
Superior universitaria incompleta	04	13%
Total	30	100%

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

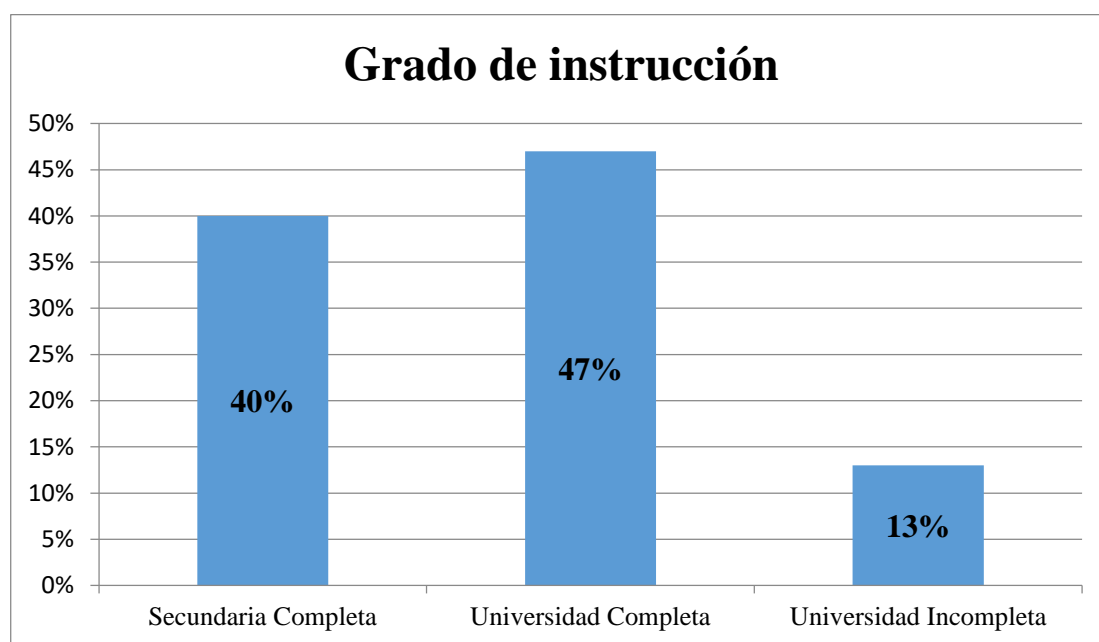


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 3

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% tienen grado de secundaria completa, el 0% tienen secundaria incompleta, el 47% tienen Superior universitaria completa, el 10% tienen primaria incompleta, mientras el 13% tienen superior universitaria incompleta.

Tabla 4

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	06	20%
	Casado	10	33%
	Conviviente	14	47%
	Total	30	100%

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

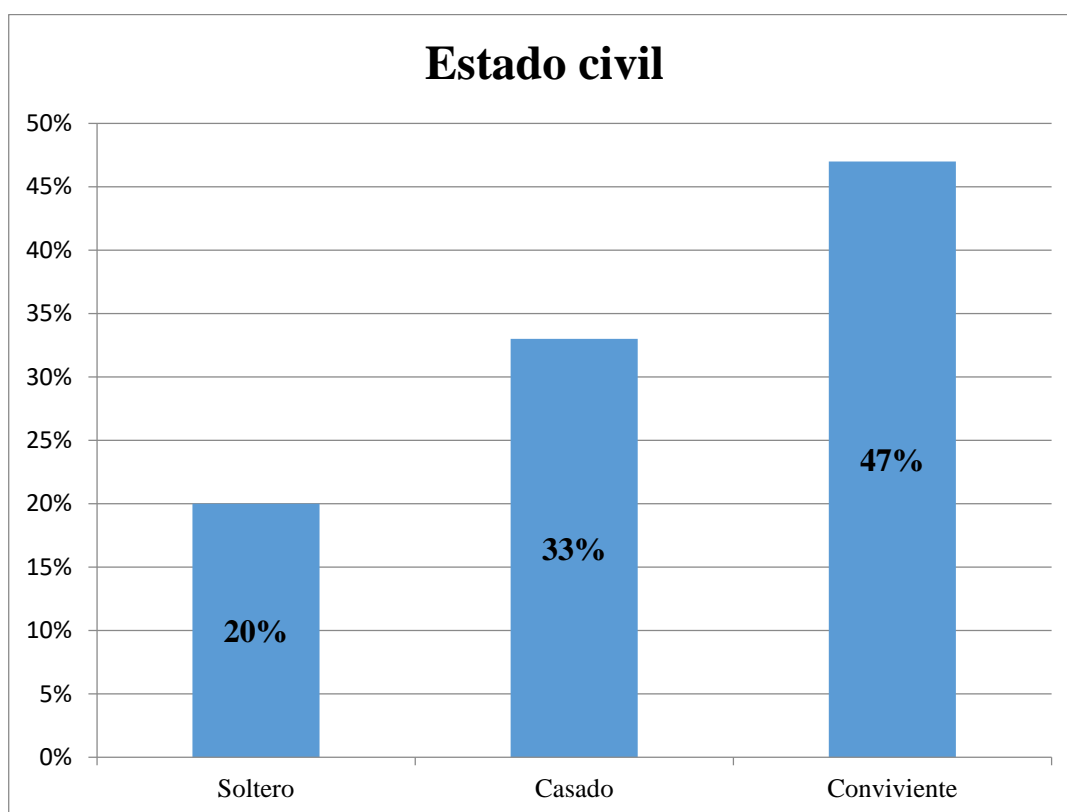


Figura 4. El estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 4

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 47% son convivientes, el 20% son solteros, mientras que el 33% son casados.

Tabla 5

Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	14	47%
Chef –Cocinero	06	20%
Administrador	01	03%
Válidos Profesor	02	07%
Abogado	03	10%
Otros	04	13%
Total	30	100%

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

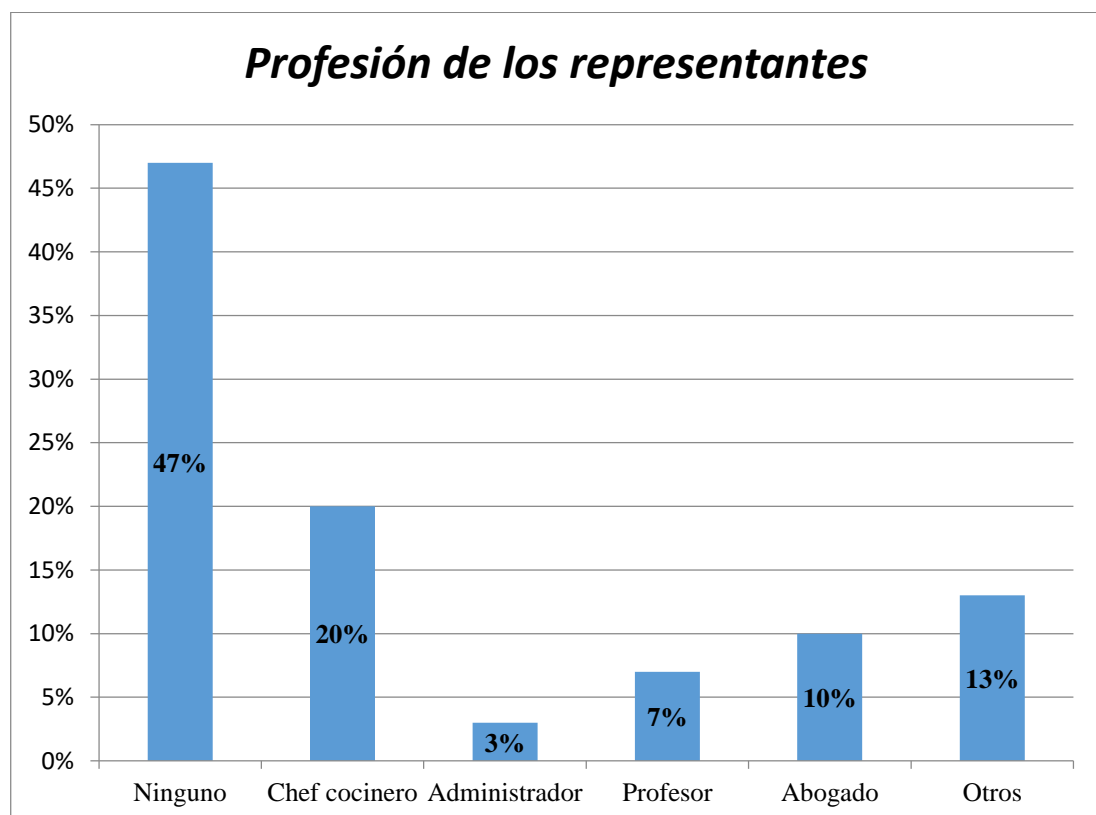


Figura 5. La profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 5

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 5 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 47% no precisa de profesión, mientras que el 53% son de profesiones distintas.

Tabla 6

Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Chef	03	10%
	Administrador de su Pollería	22	73%
	Gerente General	05	17%
	Total	30	100,0

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

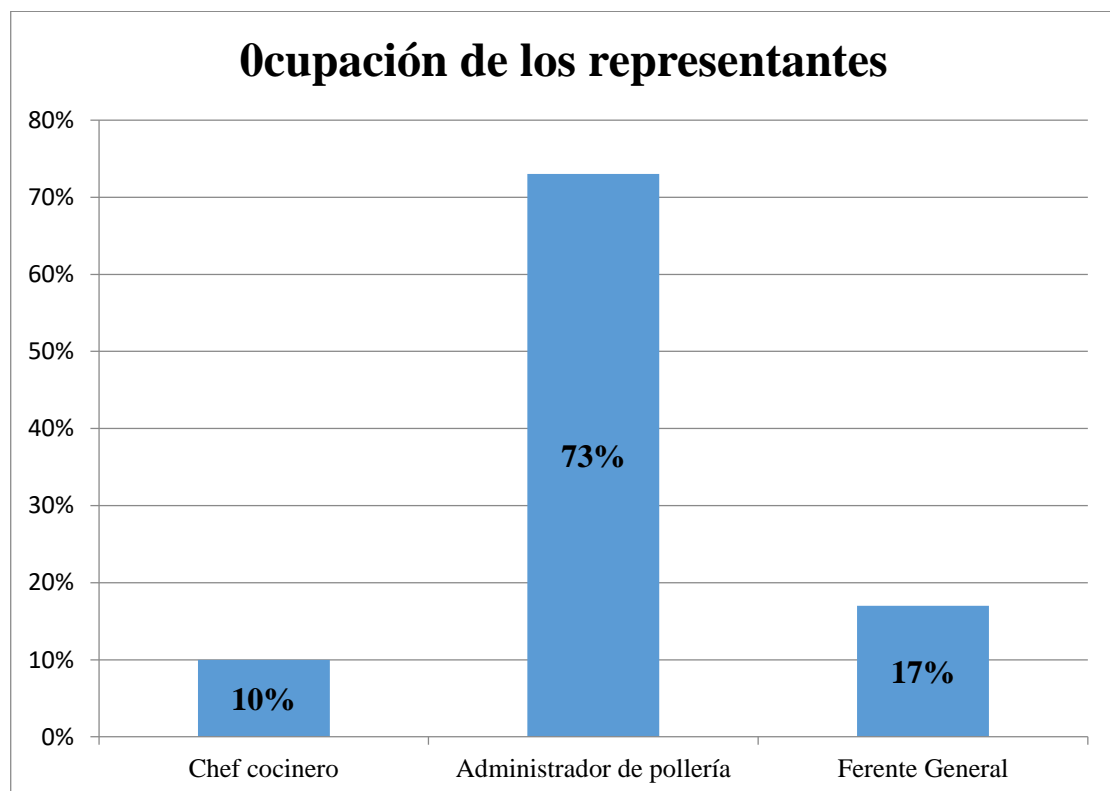


Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 6

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 6 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 10% son Chefs, mientras que el 73% administran su pollería y el 17% es gerente de su pollería.

2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

Tabla 7

Tiempo en el rubro de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 año	2	07%
2 años	1	03%
3 años	3	10%
más de 3 años	24	80%
Total	30	100%

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

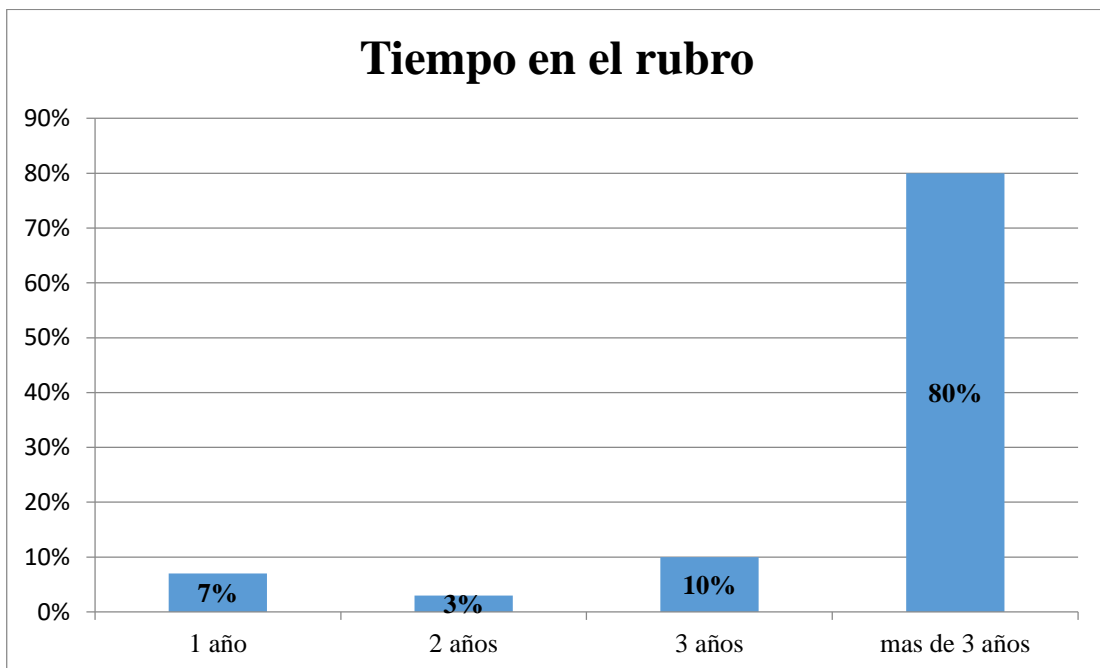


Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 7

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 7 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 07% tienen 1 año en el rubro, el 03% tienen de 2 años, el 10% de 3 años, mientras que el 80% tienen más de 3 años.

Tabla 8

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal	28	93%
	Informal	02	07%
	Total	30	100%

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

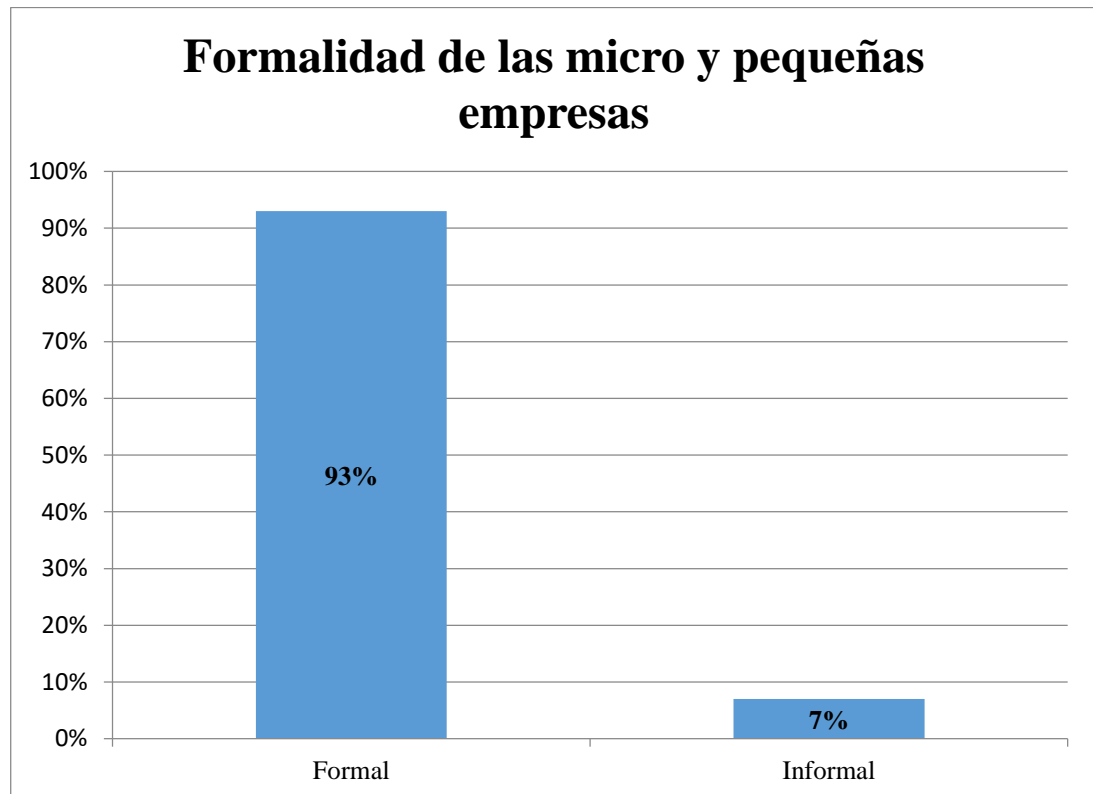


Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 8

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 8 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 93% son formales y el 07% son informales.

Tabla 9

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 a 5	08	27%
6 a 10	21	70%
11 a 15	01	03%
Ninguno	00	00%
Total	30	100%

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

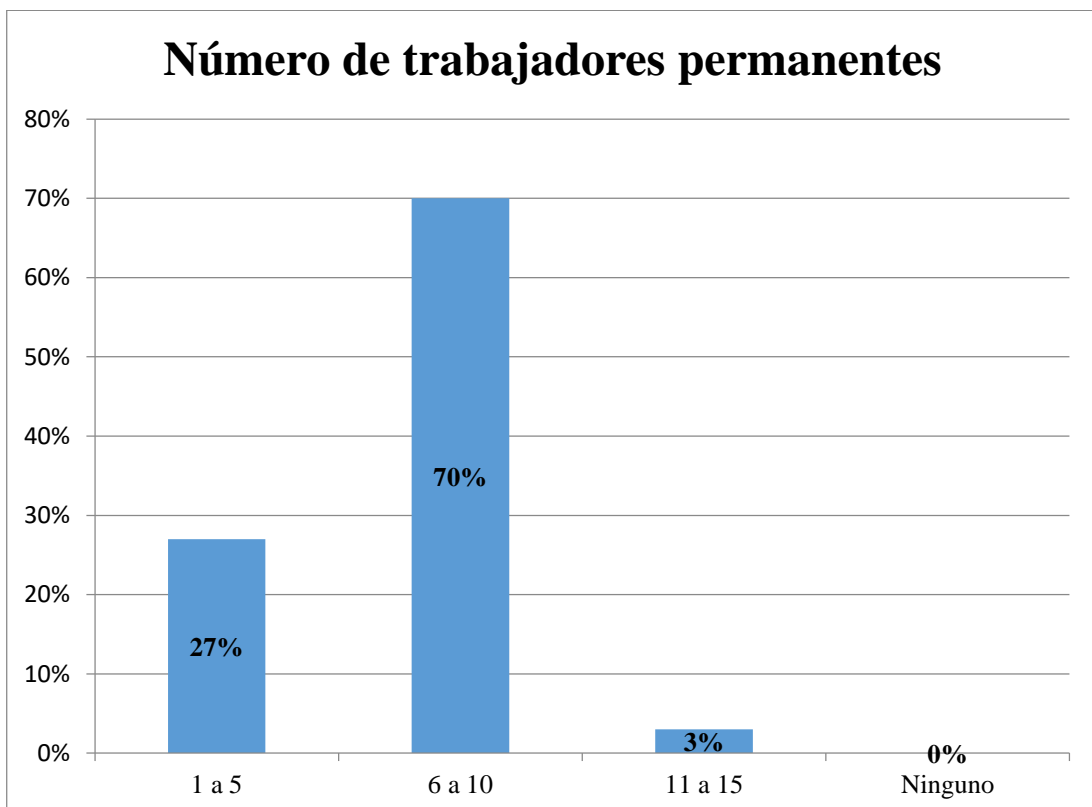


Figura 9. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de encuestados, el 27% tienen de 1 a 5 trabajadores permanentes, el 70% tienen de 6 a 10 trabajadores, mientras que el 03% tienen de 11 a 15 trabajadores permanentes.

Tabla 10

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2	16 53%
	3 a 4	03 10%
	Ninguno	11 37%
Total	30	100%

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

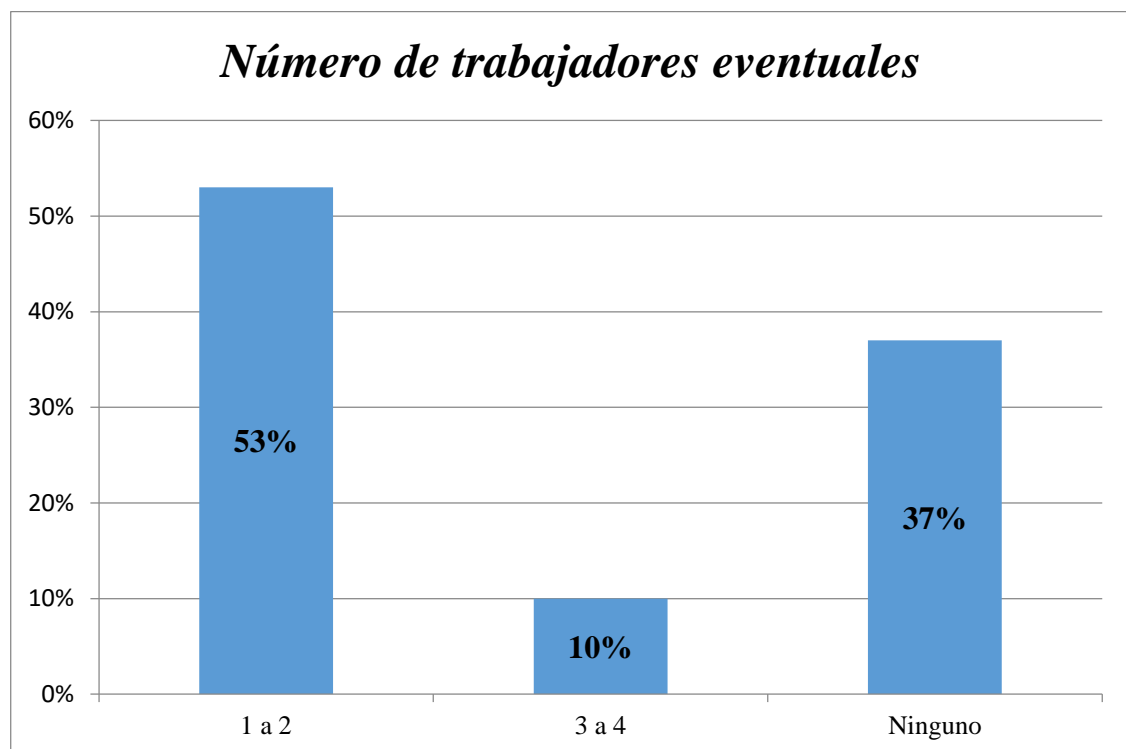


Figura 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 53% manifestaron que tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, mientras que el 10% de 3 a 4 trabajadores eventuales y 37% ningún trabajador eventual.

Tabla 11

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	26	87%
	Subsistencia	04	13%
	Total	30	100%

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

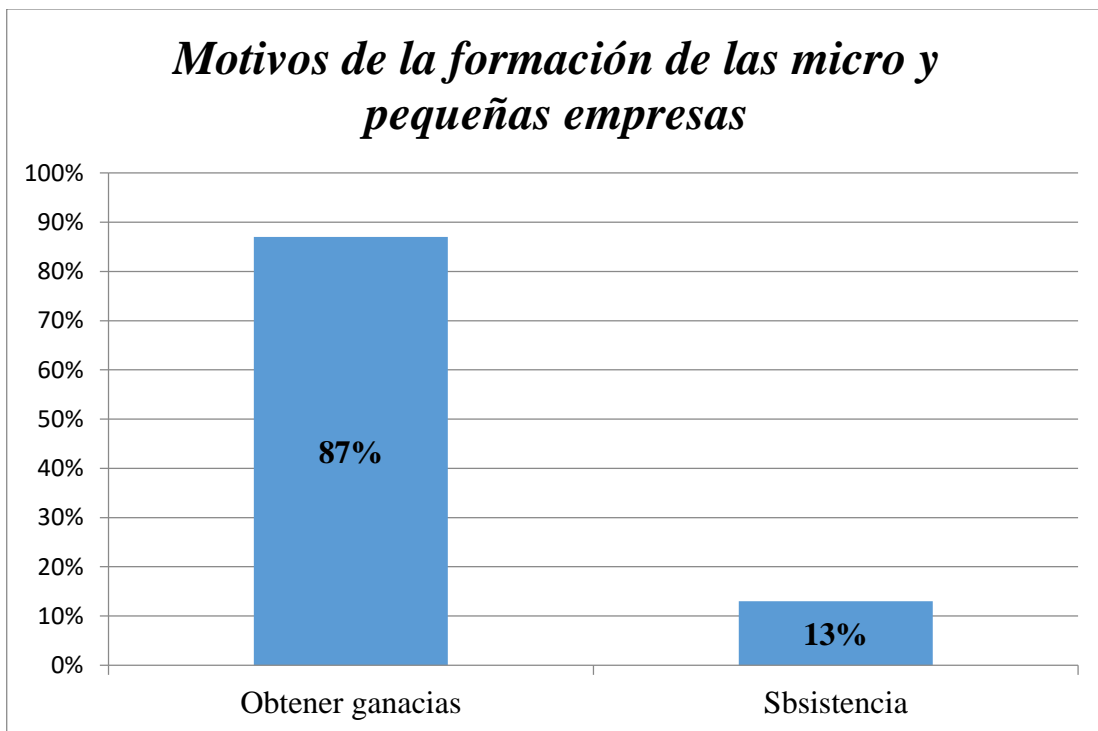


Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas del 87% su motivo de su formación es para obtener ganancia, mientras que del 13% fue por subsistencia.

3. Respecto al financiamiento

Tabla 12

Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	12	40%
Válidos Financiamiento de terceros	18	60%
Total	30	100,0

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

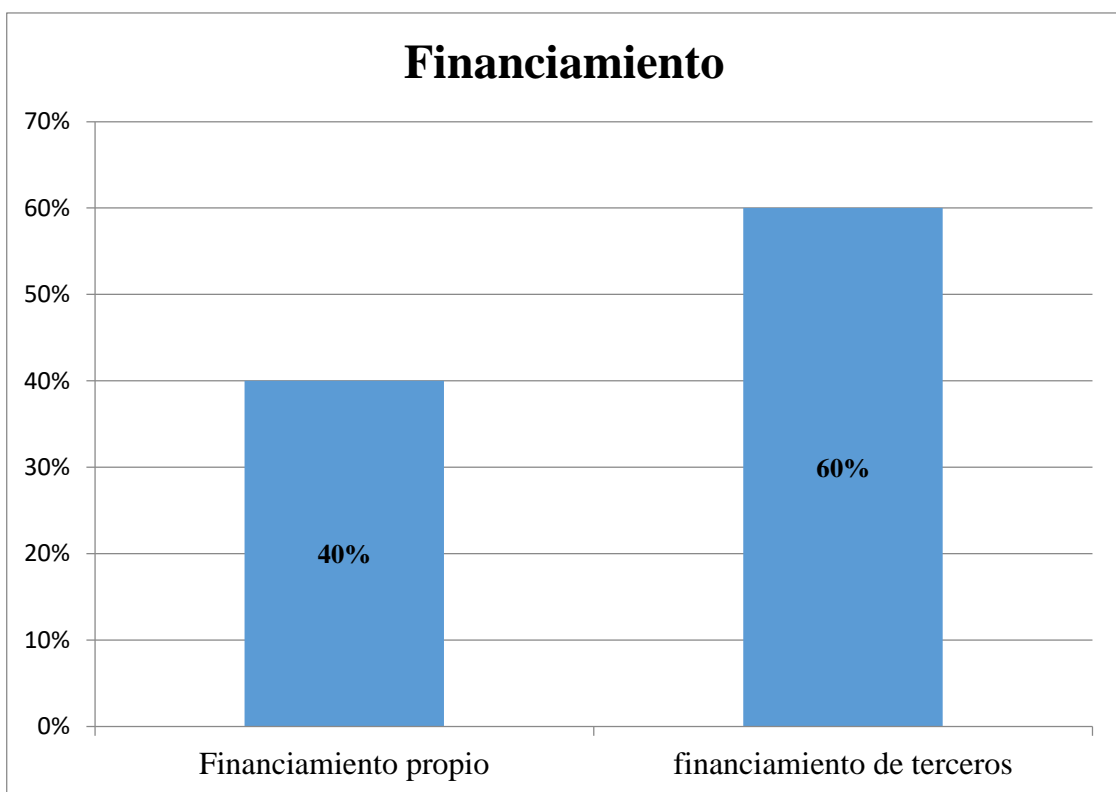


Figura 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, 40% es financiamiento propio mientras que el 60% su financiamiento es por terceros.

Tabla 13

Entidades que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Bancaria	18	60%
No Bancaria	00	00%
No realizo F.	12	40%
Total	30	100%

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

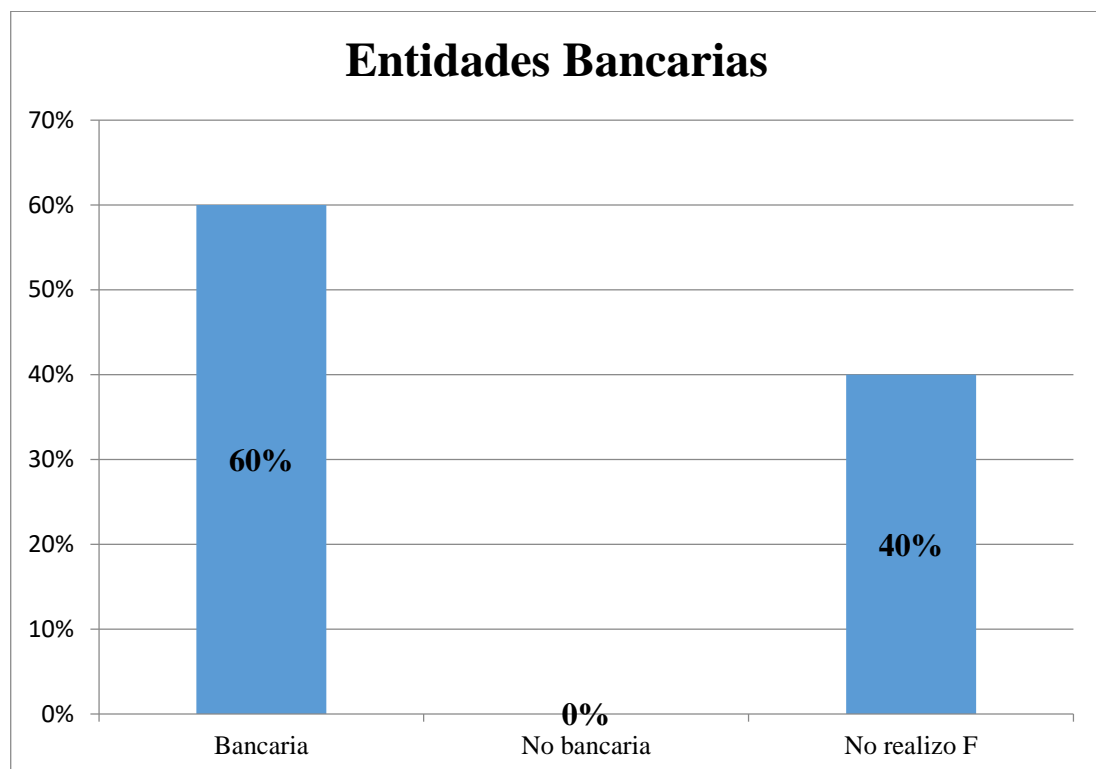


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 60% obtienen crédito Bancario, el 40% no solicitó financiamiento.

Tabla 14

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	07	23%
	Otros	11	37%
	No realiza financiamiento	12	40%
	Total	30	100%

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

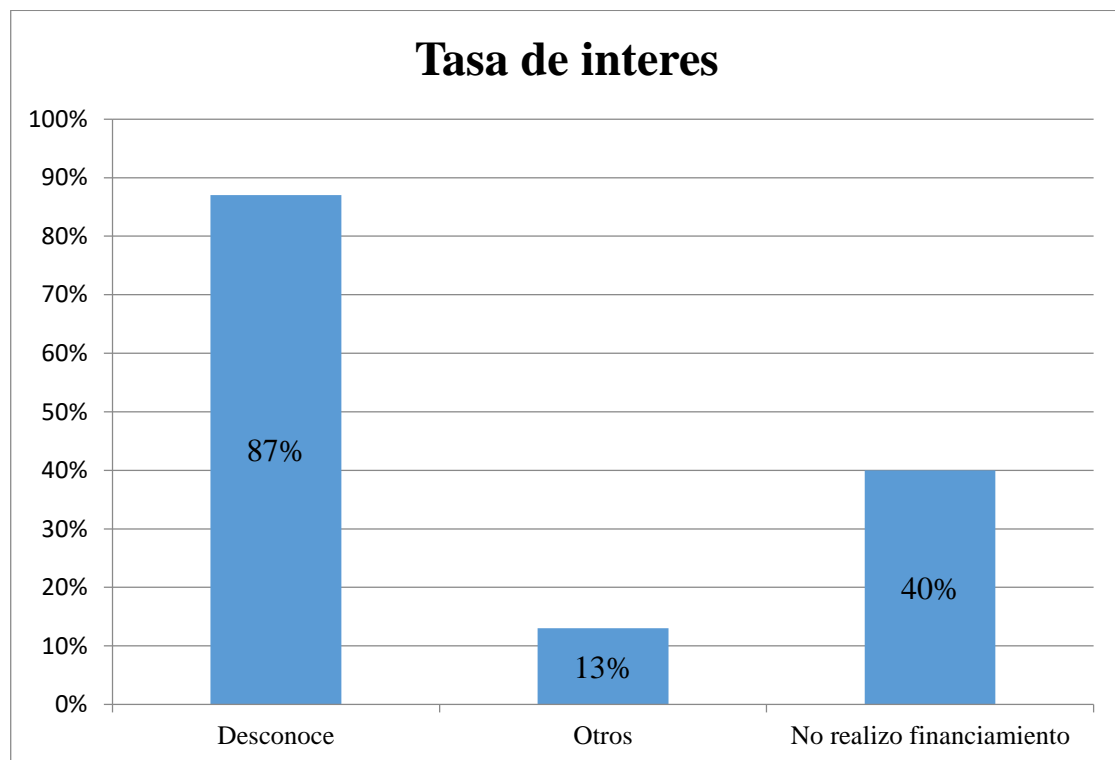


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 23% desconoce tasa de interés mensual que paga, el 37% no precisa que tasa de interés paga, mientras que el 40% no realizó financiamiento.

Tabla 15

Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	30	100 %

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

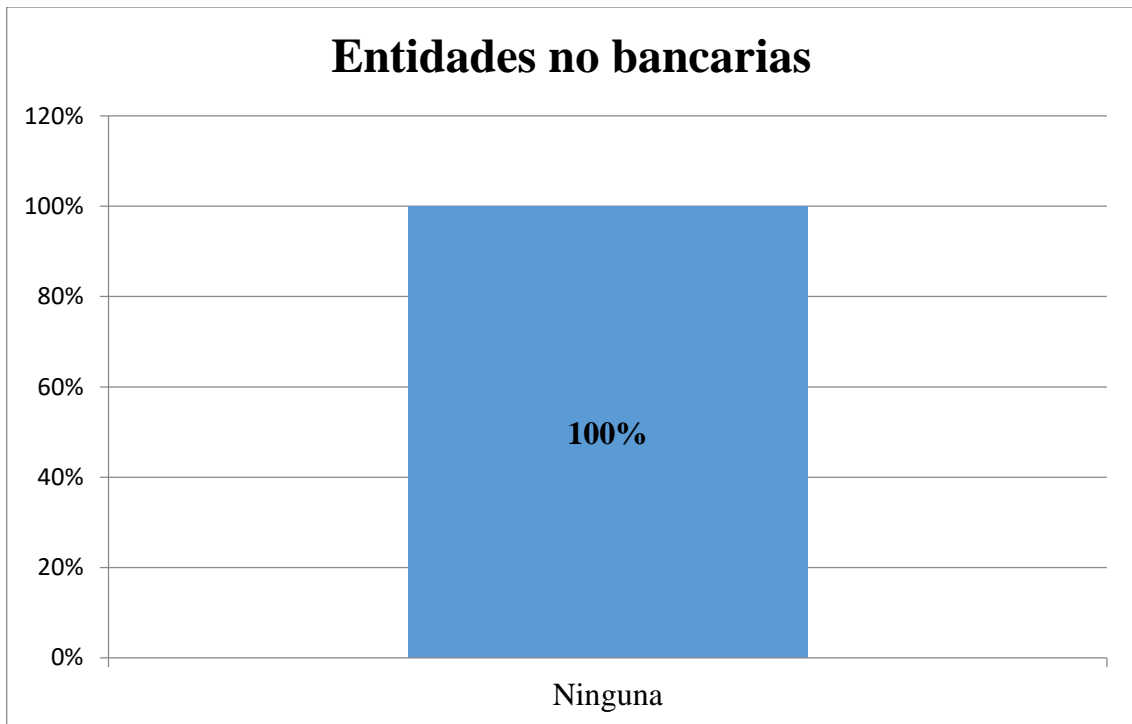


Figura 15. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 15, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no accedieron a crédito de entidades no bancarias.

Tabla 16

Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	30	100,0

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

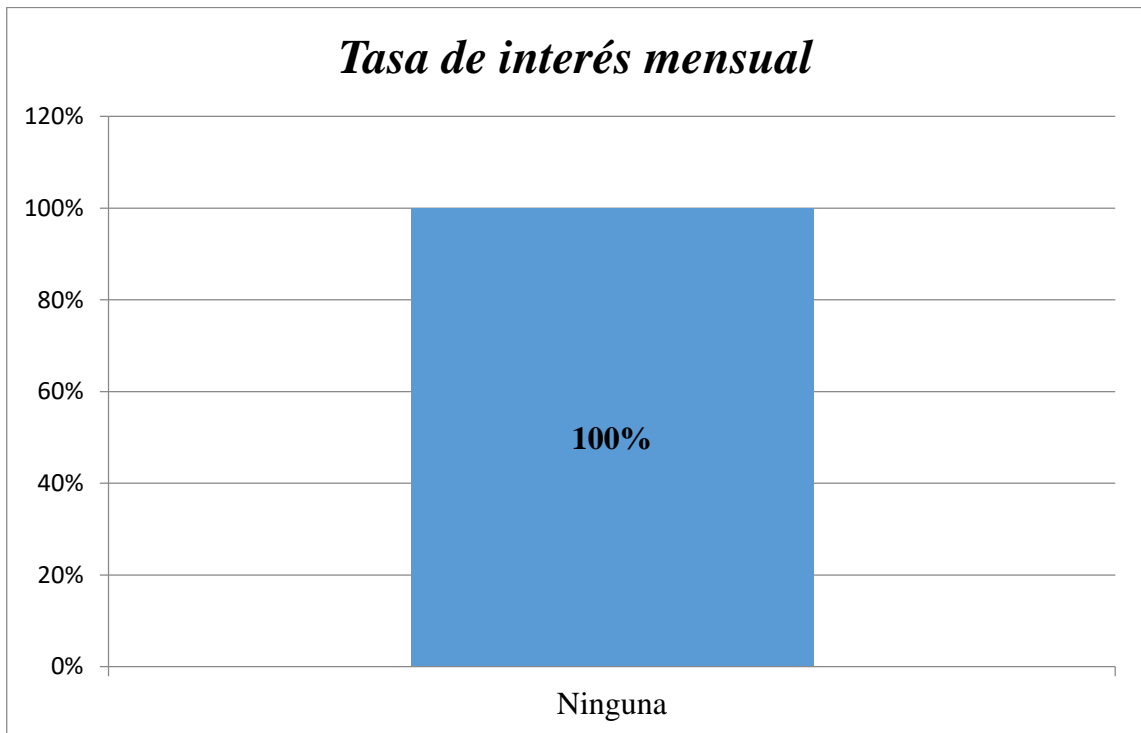


Figura 16. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 16, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no pagaron tasas de interés a entidades no bancarias.

Tabla 17

Prestamistas o usureros que otorgan financiamiento a las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Prestamistas	00	00%
	Usureros	00	00%
	No realiza financiamiento	30	100%
	Total	30	100%

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



Figura 17. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 100% no realizó ningún financiamiento con prestamistas o usureros.

Tabla 18

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresa del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Desconoce	00	00%
Otros	00	00%
No realiza financiamiento	30	100%
Total	30	100 %

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

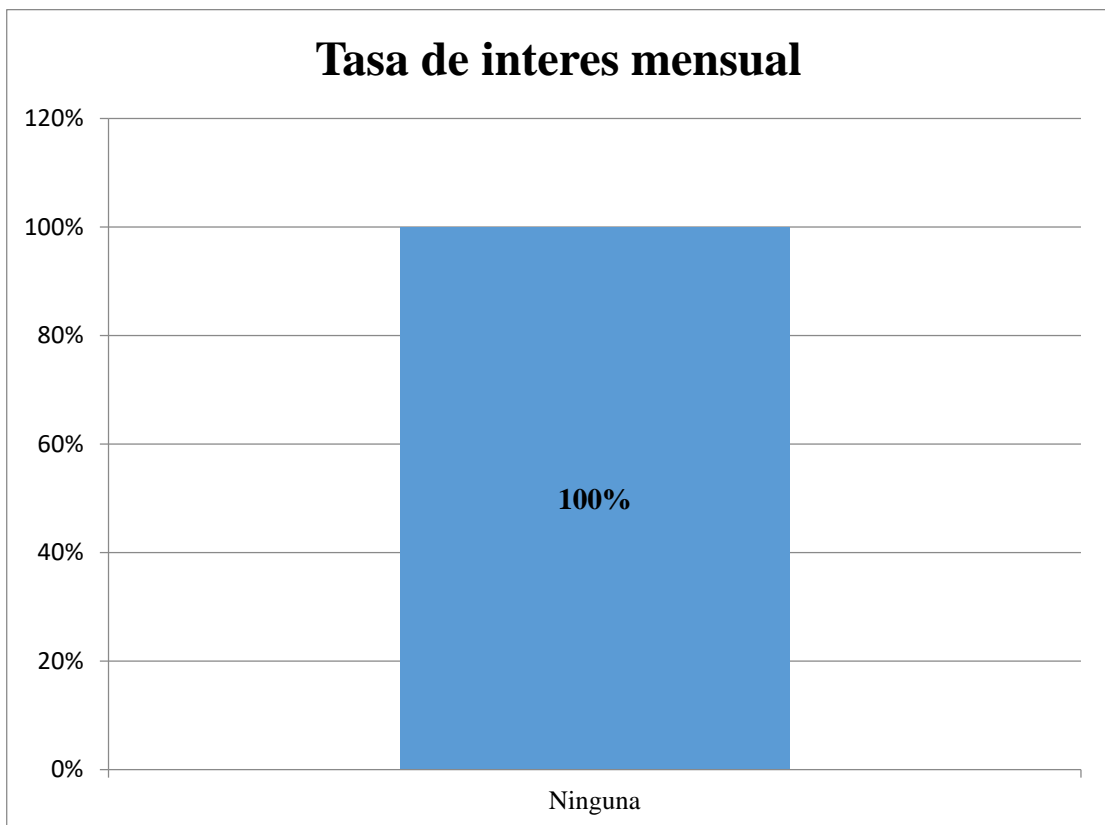


Figura 18. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 100% no realizó financiamiento con prestamistas o usureros.

Tabla 19

Otras entidades que otorga financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	30	100,0

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

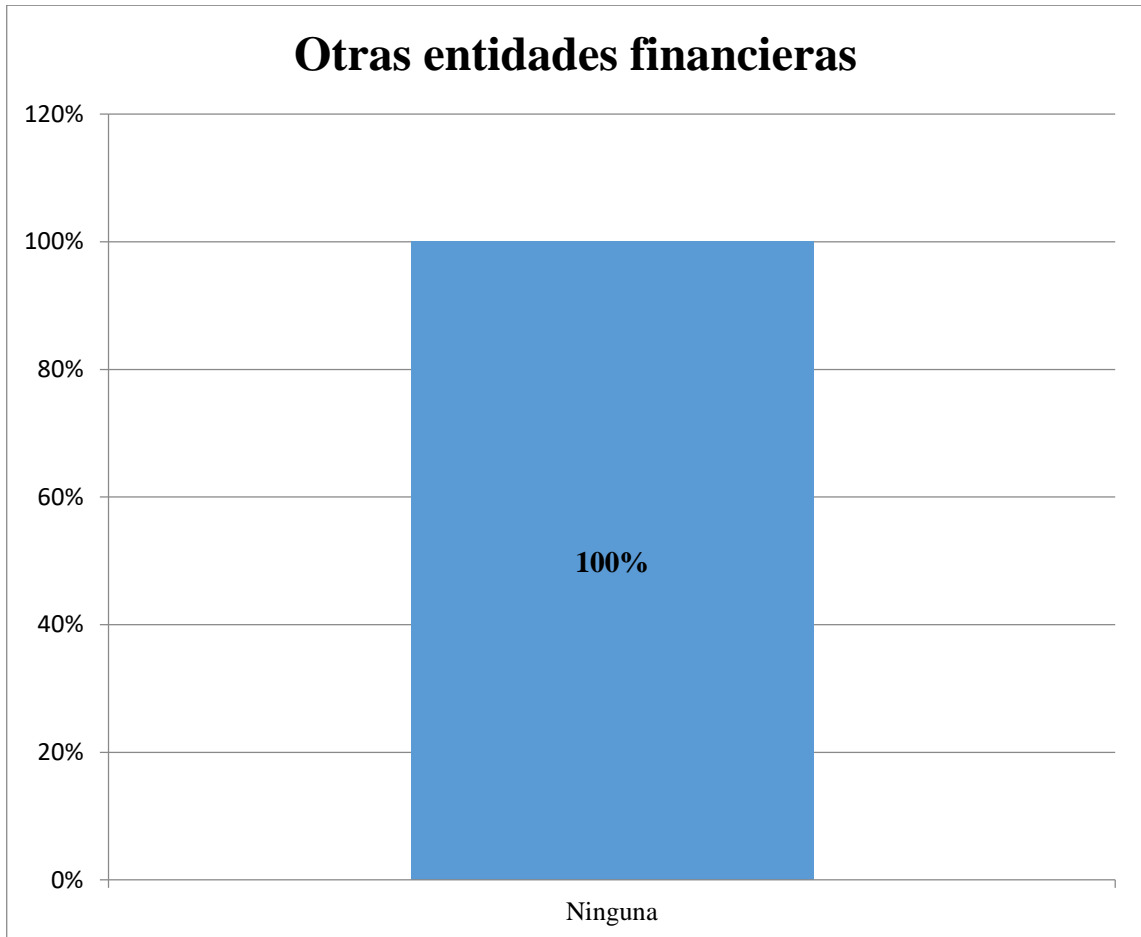


Figura 19. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no recibe financiamiento de otras entidades.

Tabla 20

Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Entidades Bancarias	18	60%
Prestamistas o usureros	00	00%
No realiza financiamiento	12	40%
Total	30	100%

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

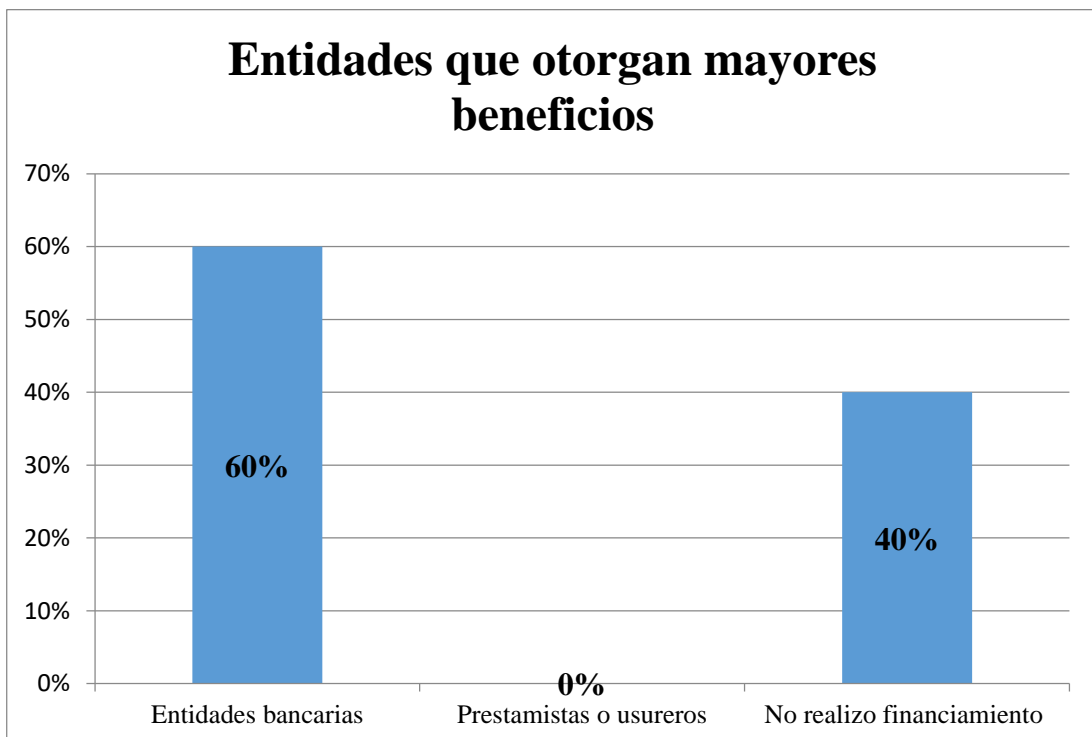


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 20, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores beneficios al obtener crédito, el 0% precisa que son los prestamistas y usureros, mientras que el 40% no realizó financiamiento.

Tabla 21

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	16	53%
No	02	07%
No realiza financiamiento	12	40%
Total	30	100%

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

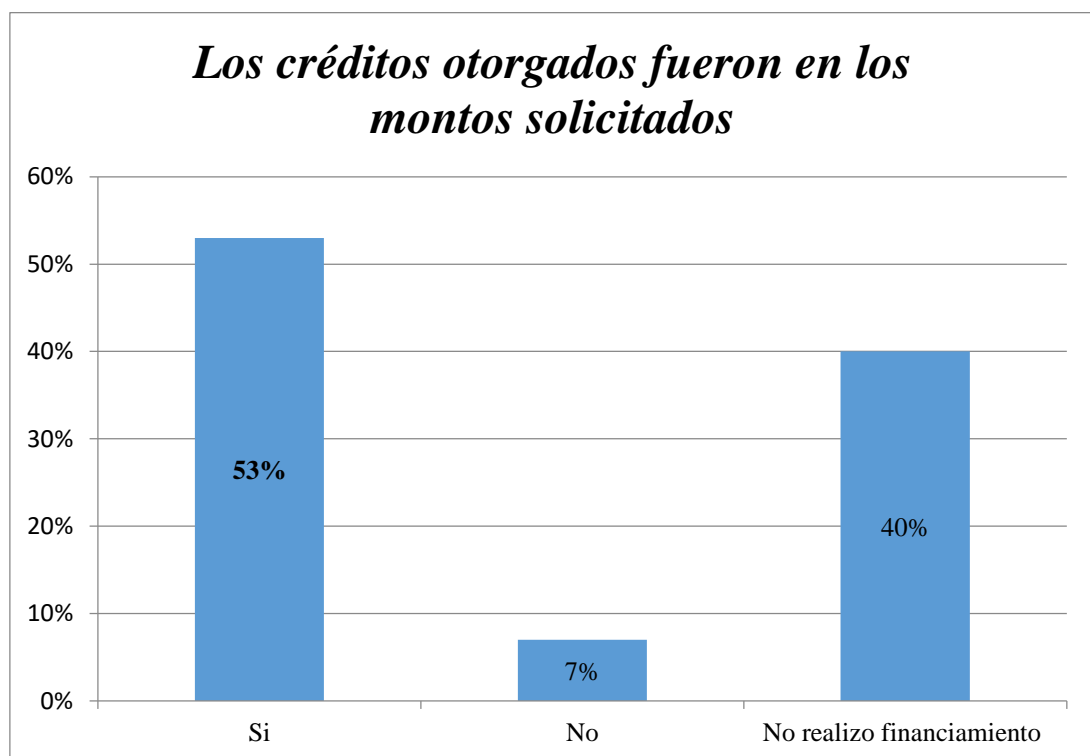


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 21 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 53% precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados, el 07% precisó que no, mientras que el 40% no realizó financiamiento.

Tabla 22

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
1,000 a 5,000 nuevos soles	05	17%
6,000 a 10,000 nuevos soles	10	33%
Válidos 11,000 a 15,000 nuevos soles	03	10%
No realiza financiamiento	12	40%
Total	30	100%

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

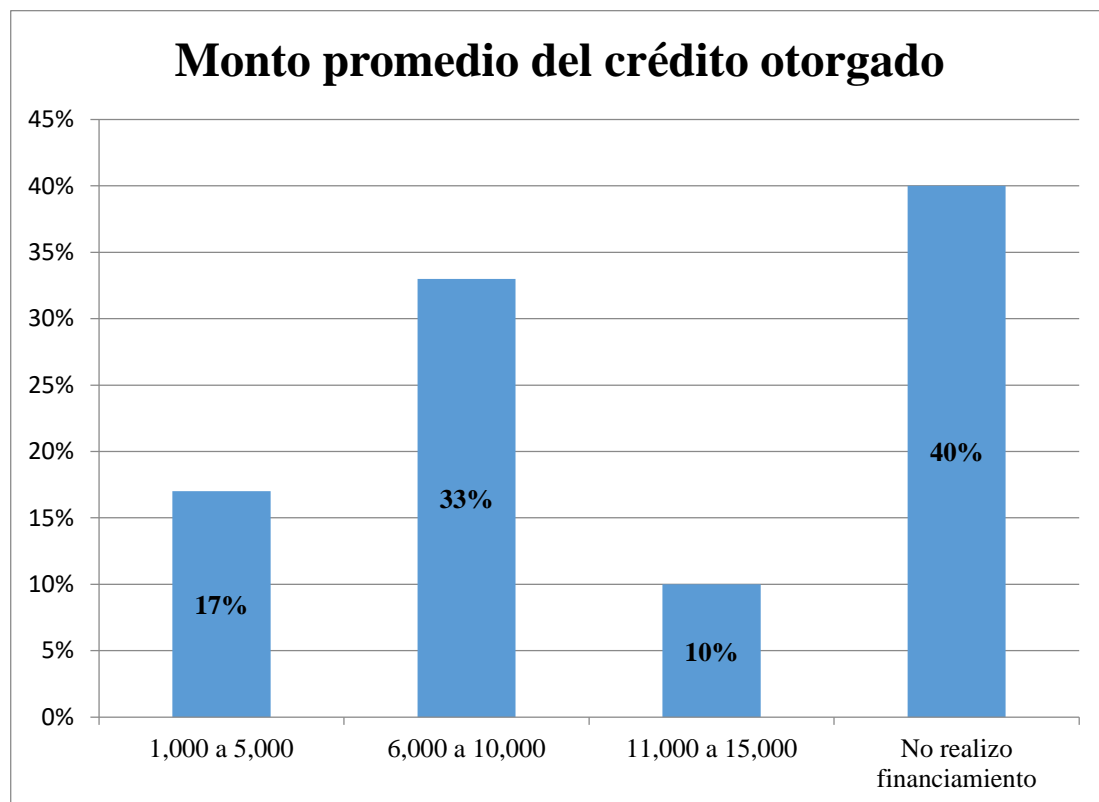


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 17% manifestaron que el préstamo recibido fue en promedio de S/1,000 a 5,000, el 33% precisa que fue de S/.6,000 a S/10,000, el 10% manifestó que fue en promedio de S/11,000 a S/15,000, mientras que el 40% no realizó financiamiento.

Tabla 23

Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Corto Plazo	03	10%
Largo Pazo	15	50%
No realiza financiamiento	12	40%
Total	30	100%

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

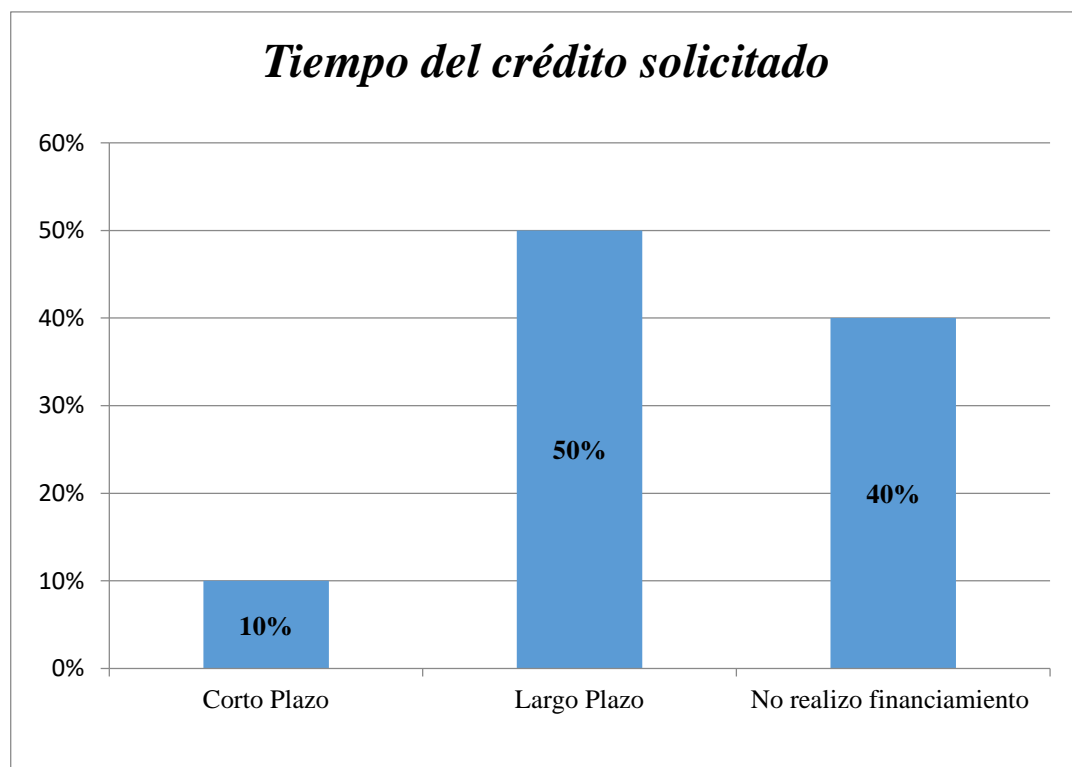


Figura 23. Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 10% manifestaron que el préstamo recibido fue a corto plazo, el 50% manifestó que fue a largo plazo, mientras que el 40% no realizó financiamiento.

Tabla 24

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Mejoramiento y/o ampliación del local	17	57%
Otros	01	03%
No realiza financiamiento	12	40%
Total	30	100%

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

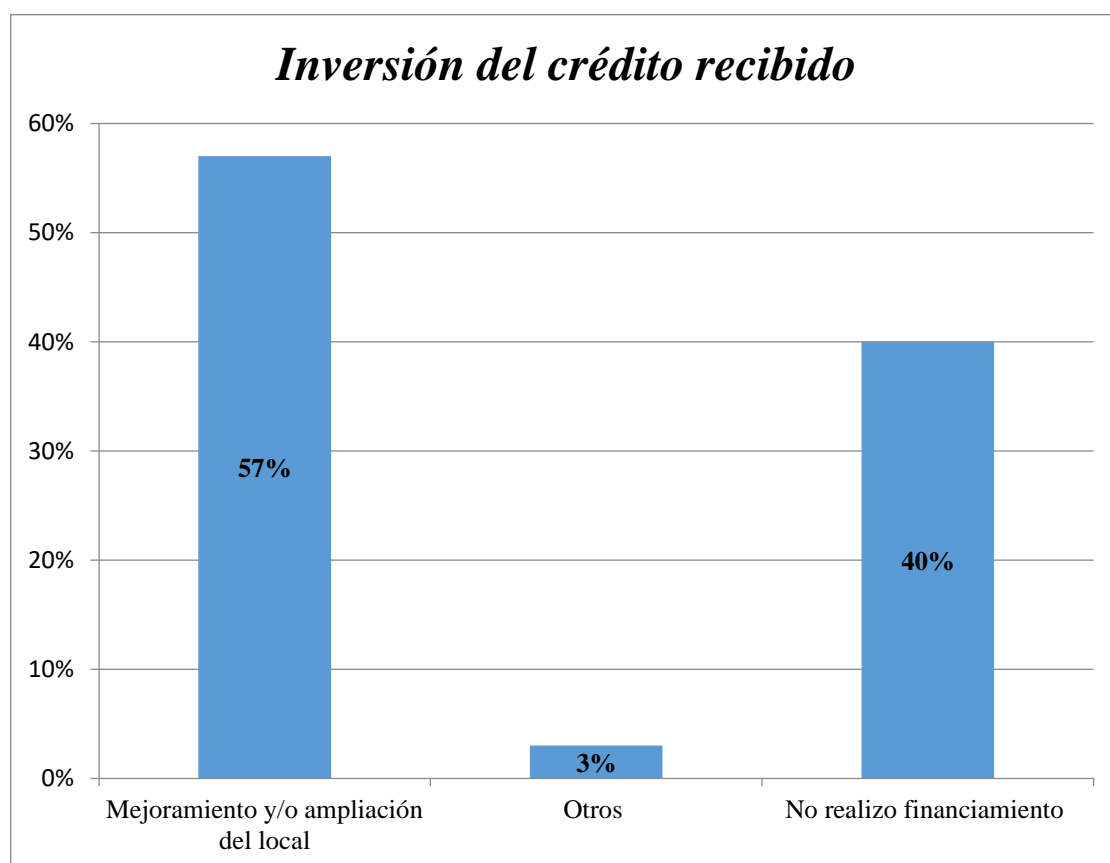


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 57% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación del local, el 03% lo utilizó en otras cosas, mientras que el 40% no realizó financiamiento.

4. Respecto a la capacitación

Tabla 25

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Si	06	20%
	No	12	40%
	No realiza financiamiento	12	40%
	Total	30	100%

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

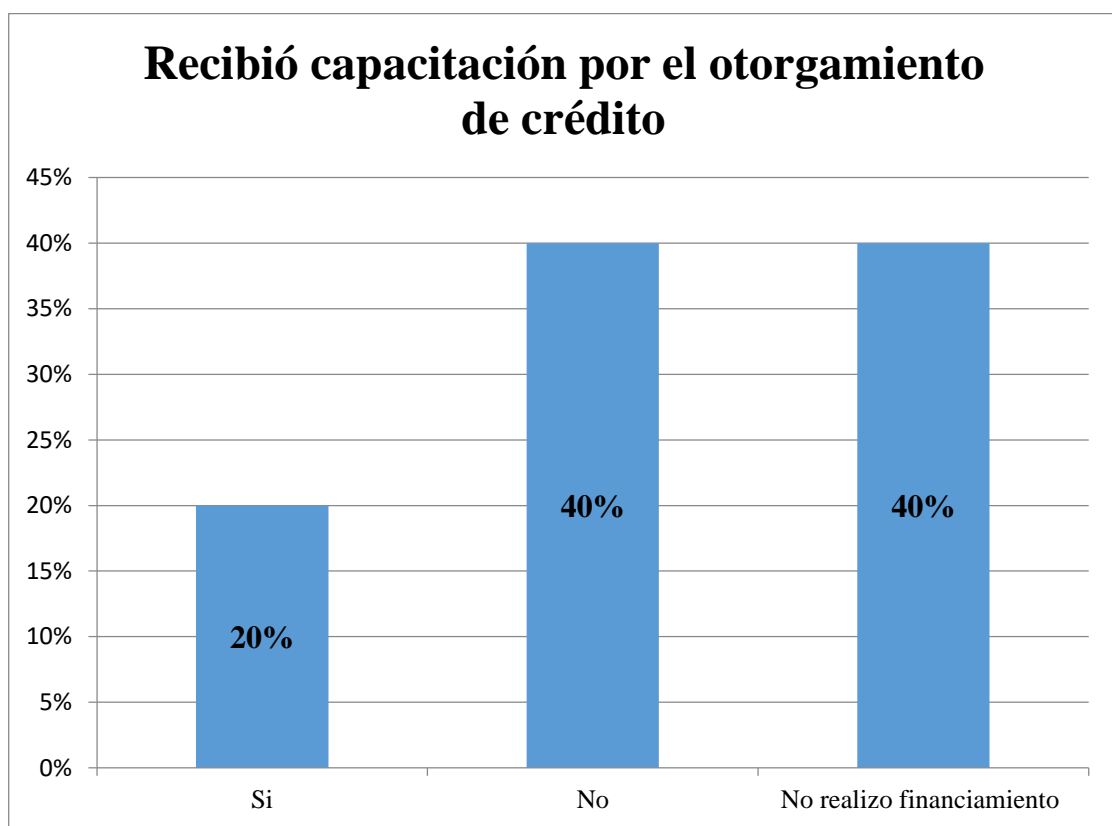


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 25, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 20% recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito, el 40% precisó que no, mientras que el 40% no realizó financiamiento.

Tabla 26

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1	22	73%
2	5	17%
3	1	03%
Ninguno	2	07%
Total	30	100%

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

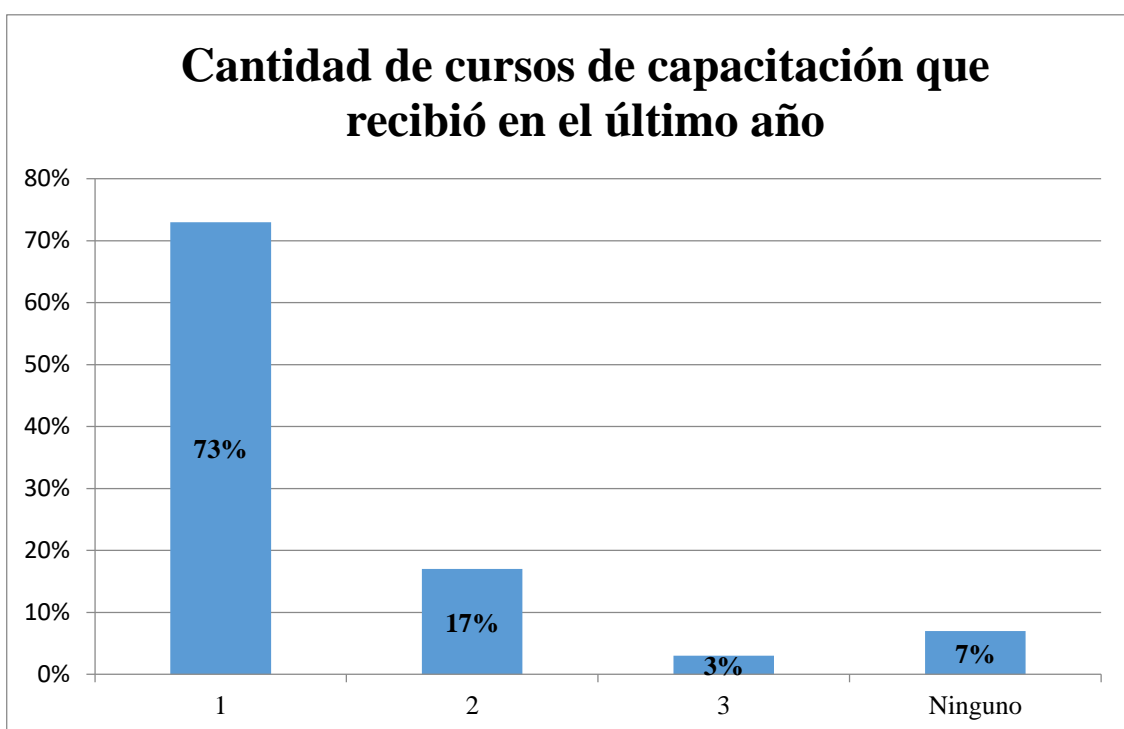


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 73% recibió 1 capacitación en los últimos años, el 17% recibió 2 capacitaciones, mientras que el 03% recibió 3 capacitaciones respectivamente y 07% no recibió ninguna.

Tabla 27

Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Inversión de crédito financiero	06	20%
Manejo empresarial	22	73%
Otros	02	07%
Total	30	100%

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

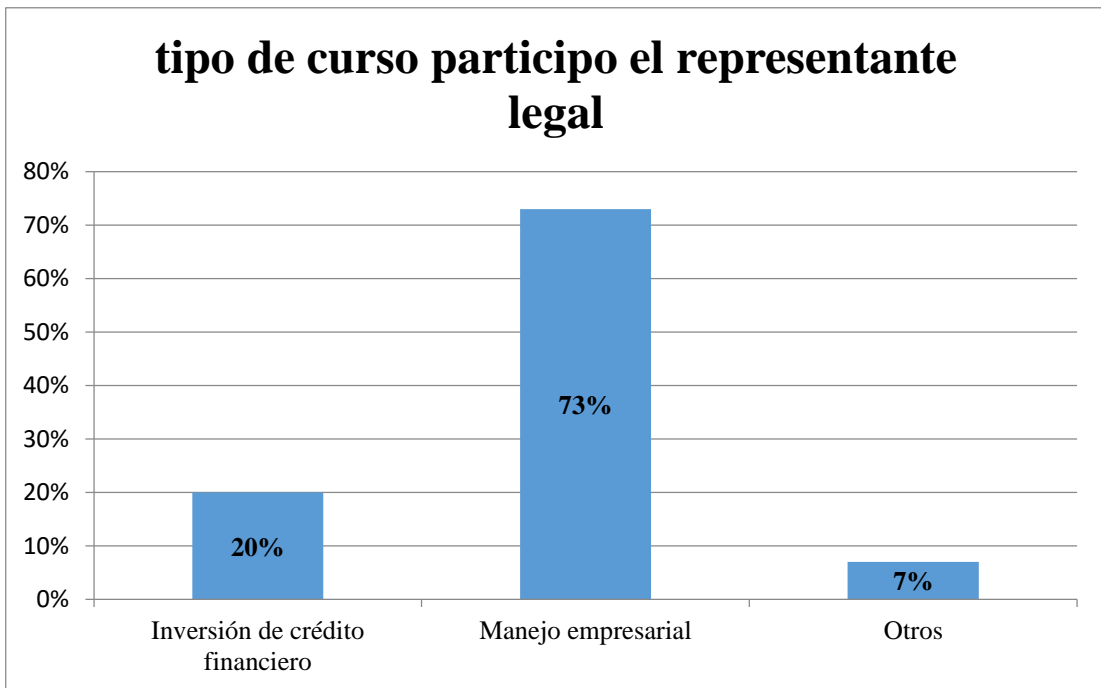


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 20% participó en el curso de inversión del crédito financiero, que el 73% participo en cursos de capacitación manejo empresarial, el 07% participó otros cursos.

Tabla 28

Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	21	70%
	No	09	30%
	Total	30	100%

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

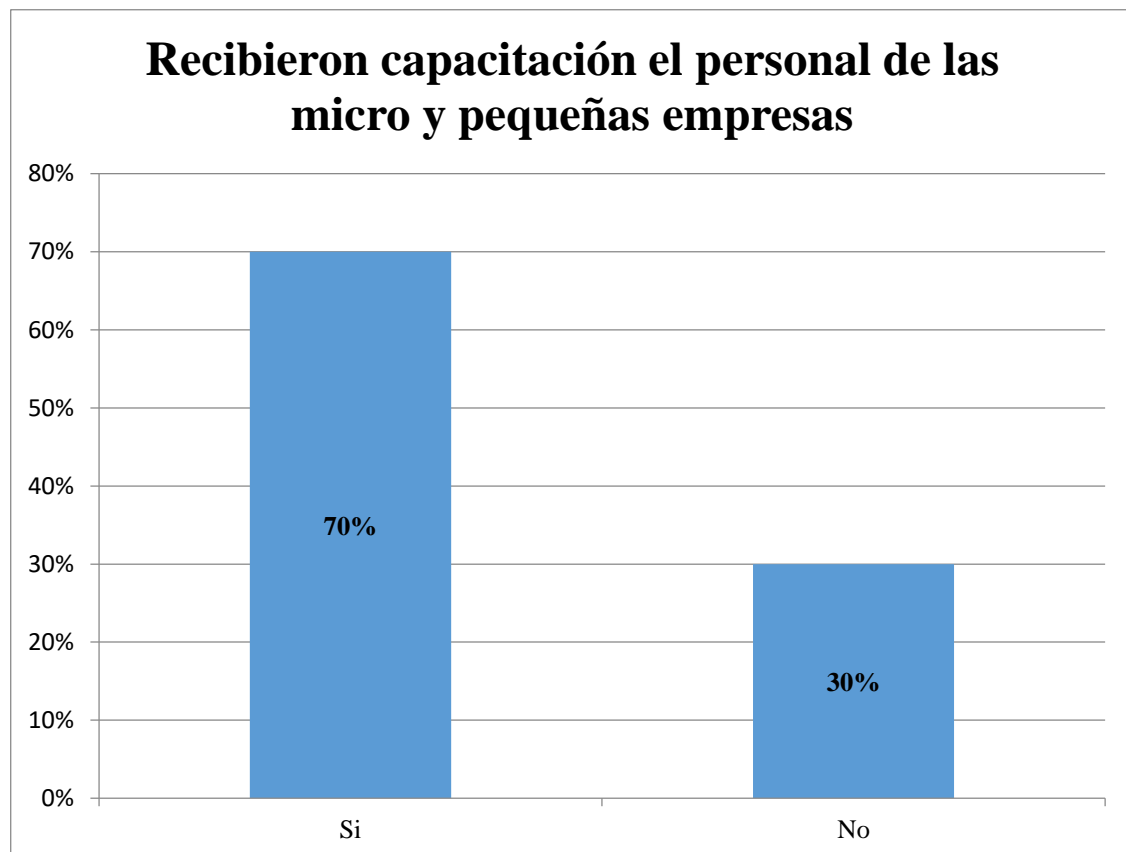


Figura 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% manifestó que su personal si recibió capacitación, el 30% precisó que no recibieron capacitación.

Tabla 29

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
	1 curso	21	70%
Válidos	No recibieron capacitación	09	30%
	Total	30	100%

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

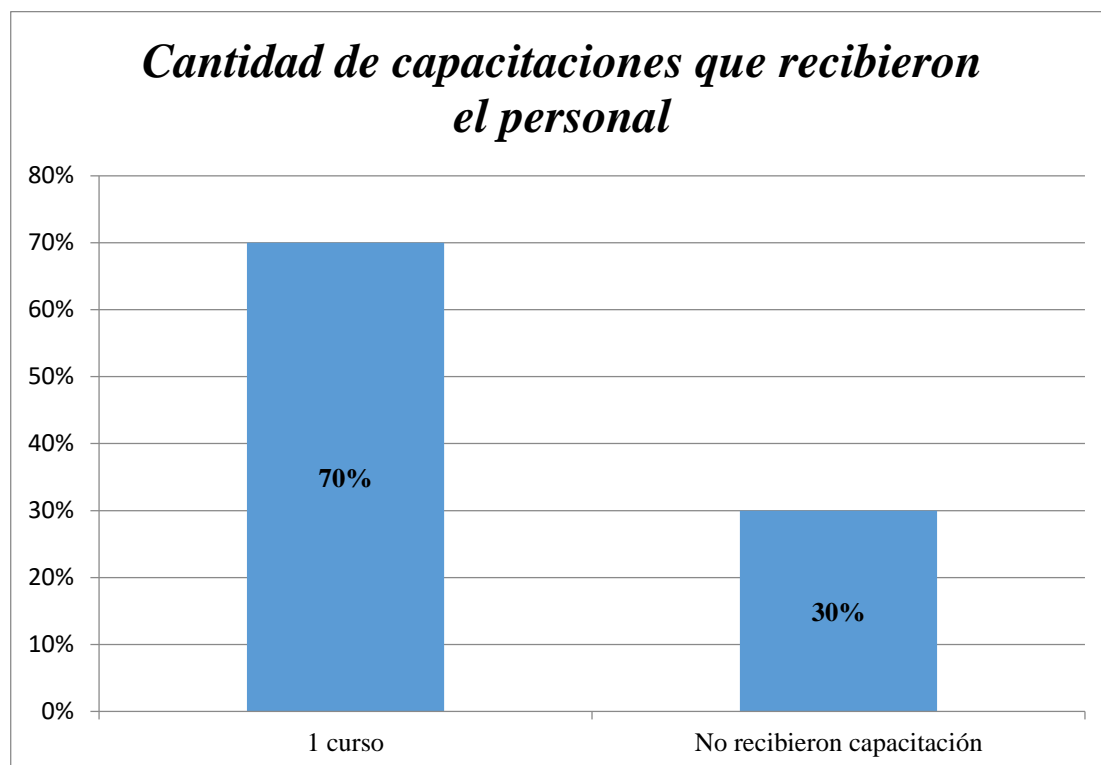


Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 70% precisó que su personal recibió 1 cursos de capacitación, mientras que el 30% no recibió cursos de capacitación,

Tabla 30

Considera que la capacitación es una inversión del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	29	97%
	No	01	03%
	Total	30	100%

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

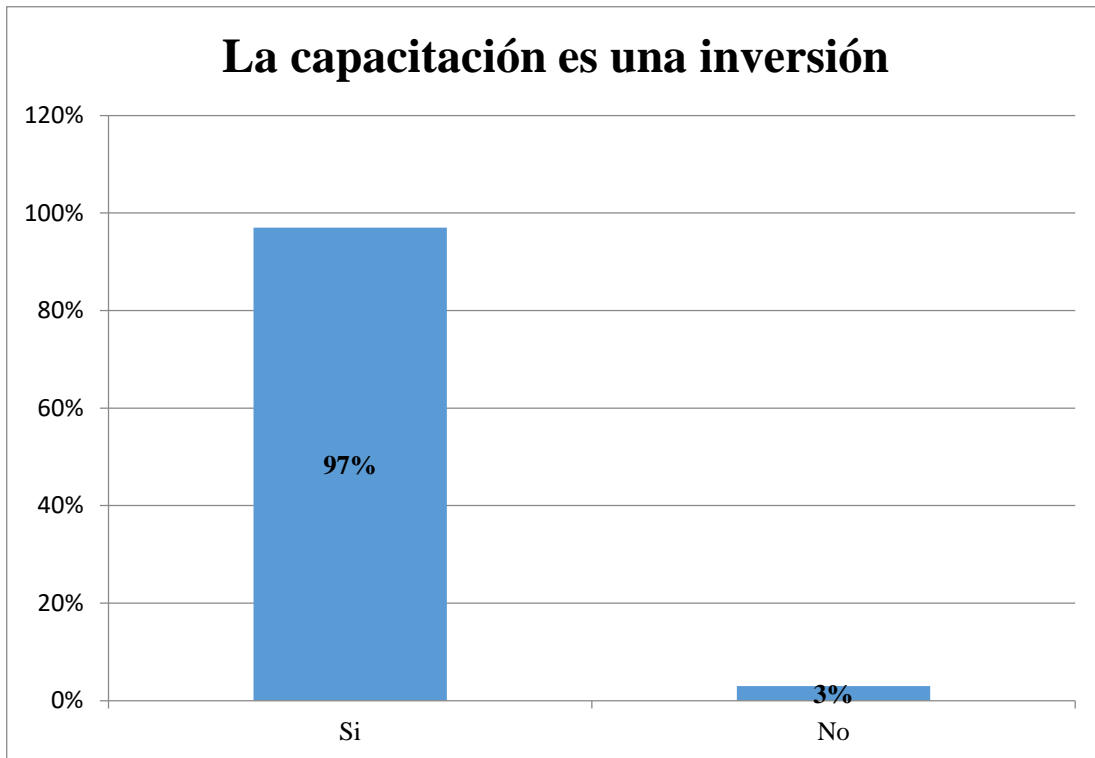


Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión.

Fuente: Tabla 30

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 30 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 97% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 03% preciso que no.

Tabla 31

Considera que la capacitación del personal es relevante del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	30	100%
	No	00	00%
	Total	30	100%

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

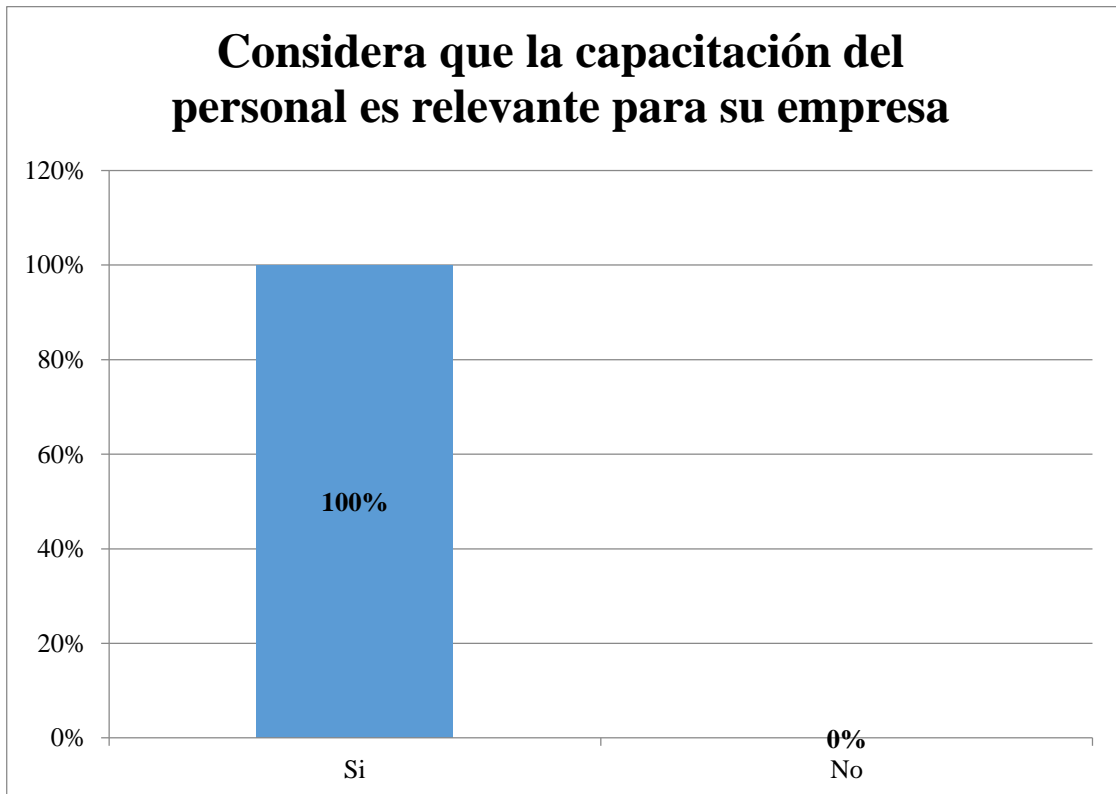


Figura 31. Considera que la capacitación del personal es relevante.

Fuente: Tabla 31

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 31 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 100% sí considera a la capacitación relevante para su empresa, mientras que el 0% precisó que no.

Tabla 32

Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Gestión empresarial	02	07%
Prestación de mejor servicio al cliente	27	90%
Ninguno	01	03%
Total	30	100%

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

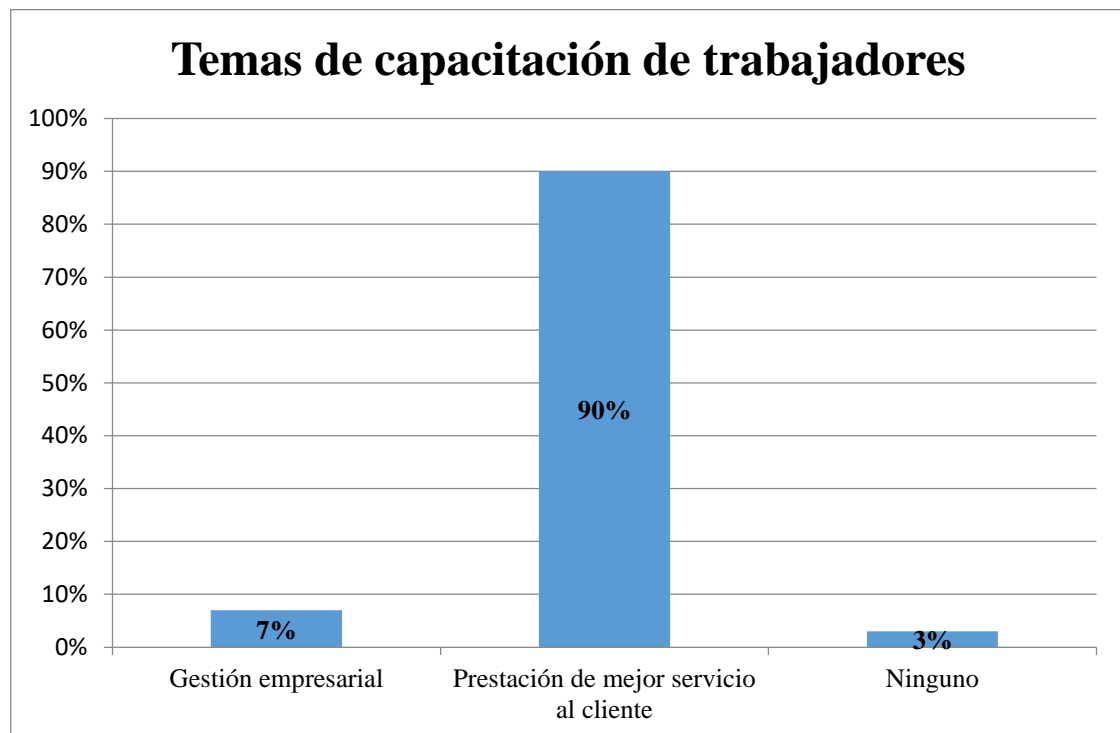


Figura 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años.

Fuente: Tabla 32

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 32 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 07% se capacitó en gestión empresarial, el 90% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente, el 03% en ningún tema.

5. Respecto a la rentabilidad

Tabla 33

El financiamiento mejora la rentabilidad del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18	60%
	No	00	00%
	No realizo Financiamientc	12	40%
	Total	30	100%

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

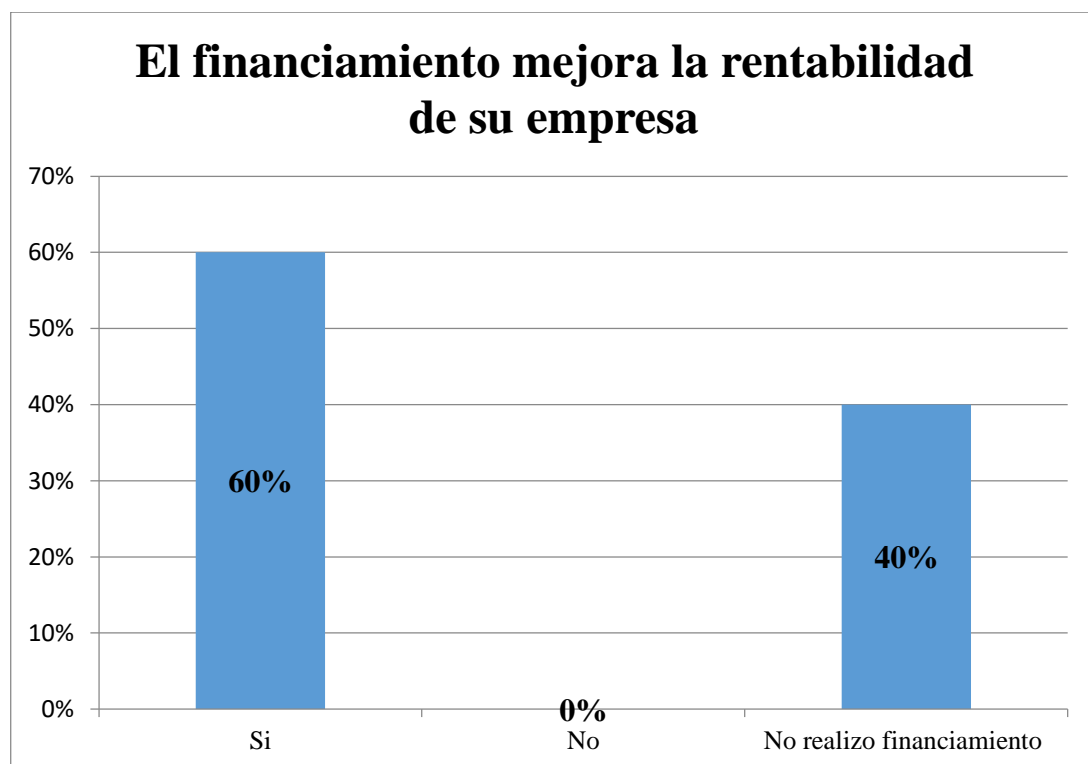


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad.

Fuente: Tabla 33

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 33 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 40% manifestó que no recibió financiamiento.

Tabla 34

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	30	100%
	No	00	00%
	Total	30	100%

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

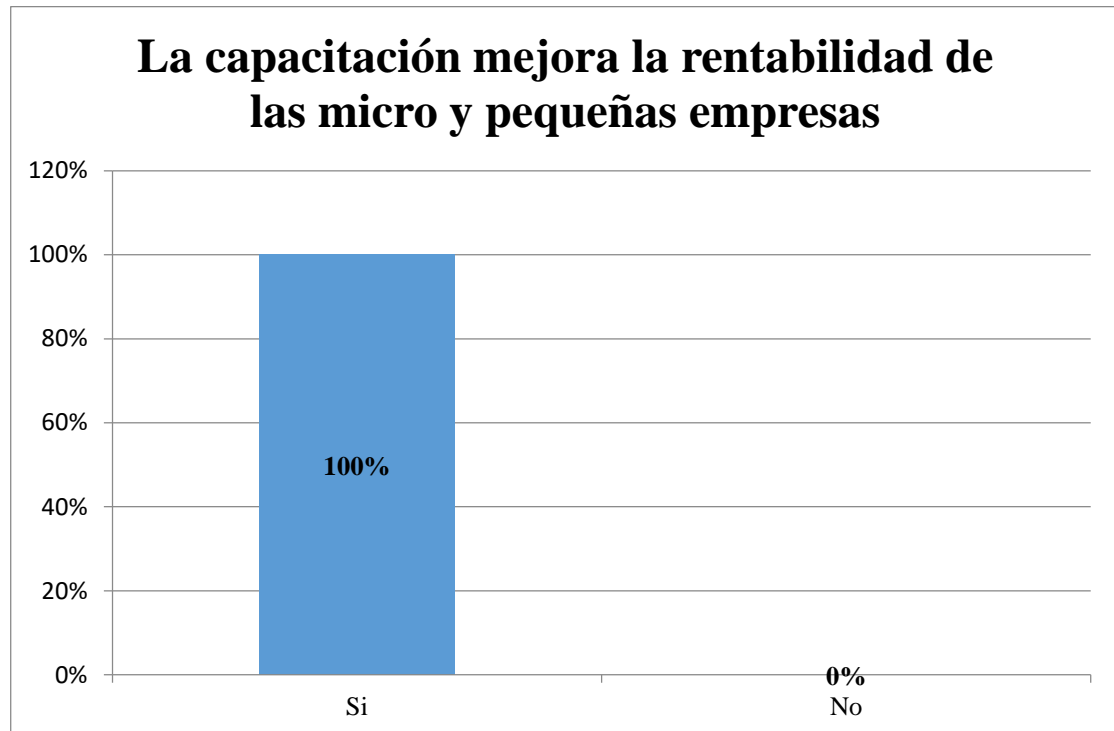


Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 34

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 34 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 100% considera que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 0% manifestó que no.

Tabla 35

La rentabilidad mejoro en los últimos años del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	25	83%
	No	05	17%
	Total	30	100%

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

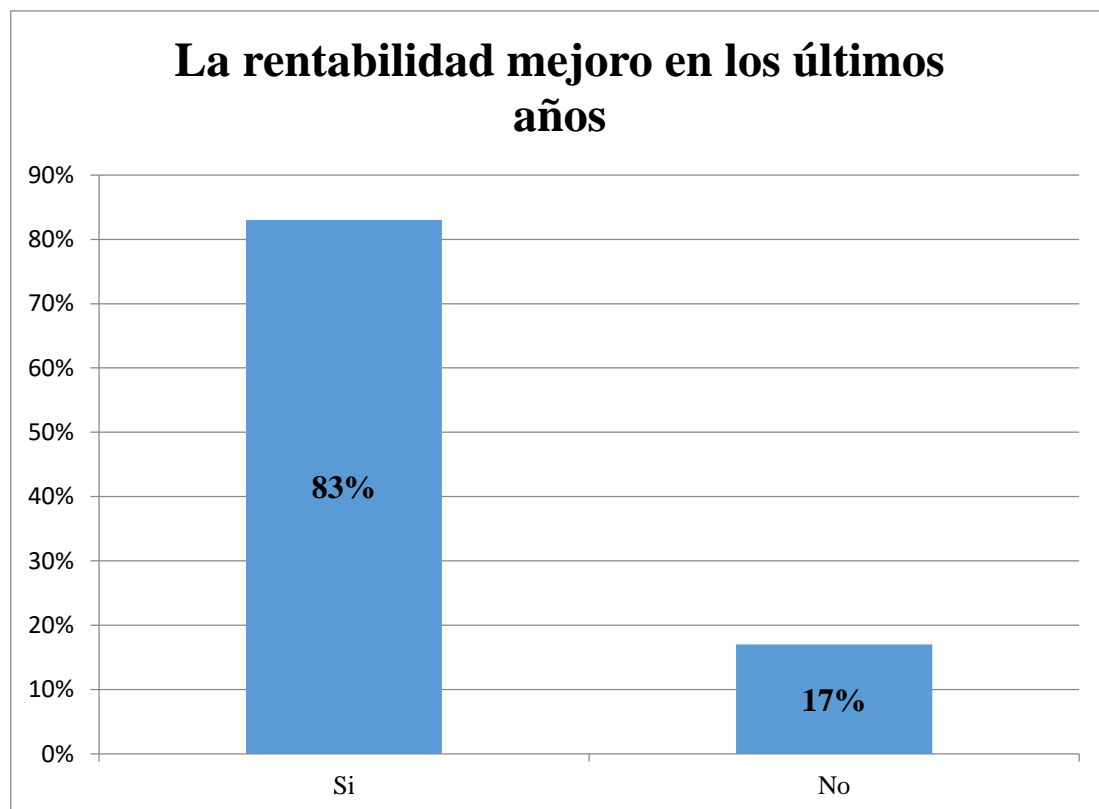


Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años.

Fuente: Tabla 35

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 35 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera el 83% precisó que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años, el 17% preció que no.

Tabla 36

La rentabilidad disminuyo en el último año del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	06	20%
	No	24	80%
	Total	30	100 %

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

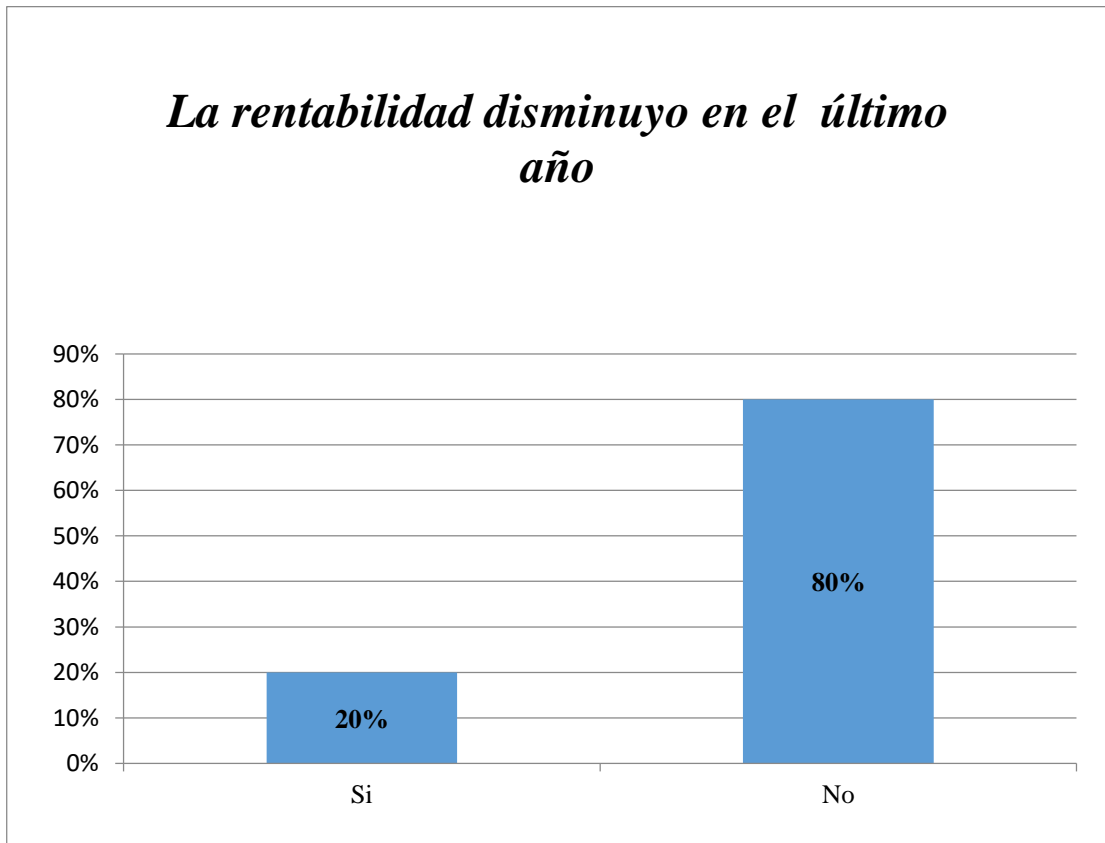


Figura 36. La rentabilidad disminuyo en el último año.

Fuente: Tabla 36

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 36 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 20% precisó que sí, mientras que el 80% considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en el último año,

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Datos Generales de los representantes de las micro y pequeñas empresas del distrito de Calleria, 2018.

4.2.1.1 Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 40% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 51 a más años. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Pastor (2013)**, **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas es de 26 a más años. Estos resultados estarían implicando que los propietarios de las Mypes son emprendedores adultos que buscan salir adelante, buscando su bienestar y el de su hogar.

4.2.1.2 Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 57% de los representantes legales o dueños son del sexo femenino. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)** donde el 80%, de los representantes legales de las Mypes estudiados fueron del sexo masculino. También estos resultados son similares con los encontrados por **Gálvez (2017)**, donde el 67% son del sexo femenino. Esta contrariedad y similitud nos estarían indicando que, en las micro y pequeñas empresas cada vez son las mujeres quienes son empresarias emprendedoras dejando de lado las labores domésticas.

4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las micro y

pequeñas empresas

El 47% tienen grado de instrucción superior universitaria completa. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Pastor (2013)**, **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)**, donde en su mayoría tienen estudios secundarios. Asimismo **Carrera (2012)**, precisa que uno de los factores relevantes para el desarrollo de la empresa son los conocimientos, capacidad administrativa es decir la preparación académica son factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 47% de los representantes legales o dueños son de condición civil convivientes. Al respecto, precisamos que para efectos de calificar a créditos bancarios, muchas entidades financieras, uno de sus requisitos en mucho de los casos; es la condición civil y su carga familiar, lo cual nos confirma que el micro empresario hace frente a sus obligaciones financieras y al mismo tiempo, su carga familiar.

4.2.1.5 Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

El 47%, no tiene profesión. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas no precisan su profesión. Estos resultados estarían implicando que las mujeres emprendedoras desarrollan estas actividades empresariales porque en muchas ocasiones no han

accedido a estudios superiores y son motivados por la necesidad de mantener su hogar. Es más **Kuschel (2008)** indica en sus resultados que son las Mypes quienes dan mayor cantidad de empleo, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

4.2.1.6 Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

El 73% su ocupación es de administrar su pollería. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas precisan que solo tienen oficios dentro de la empresa. Estos resultados se explican por el nivel de preparación académica de las Mypes en estudio.

4.2.2. Características de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

El 80% de los microempresarios encuestados se dedican al negocio de 3 a más años. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde 90% y 60% están en el rubro y sector empresarial hace más de 7 años. Estos resultados estarían indicando que las Mypes tienen una antigüedad suficiente para ser estables en el mercado ya que uno de los requisitos para acceder a crédito financiero es que la empresa tenga más de 1 años de operación.

4.2.2.2 Formalidad de las micro y pequeñas empresas

El 93% de la Mypes encuestadas son formales, es decir inscritos en el

RUS y RER. Estos resultados coinciden a los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas en su mayoría afirman que son micro empresarios formales. Al respecto, en el Perú existen beneficios tributarios para las micro y pequeñas empresas según niveles de ingresos, para fomentar la formalización y promoción de sus negocios con el fin de conseguir su desarrollo y les genere una mejor calidad de vida (**Bernilla, 2018**). Más aun **Santander (2013)**, sostiene que la formalidad y competitividad de una micro y pequeña empresa, puede reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

El 70% de las Mypes encuestadas tienen entre 6 a 10 trabajadores permanente. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según la literatura desde el punto de vista del número de trabajadores que tienen las Mypes según Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (**Perú Pymes, 2016**).

4.2.2.4 Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

El 53% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales. Estos resultados son similares a los encontrados por

Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (**Perú Pymes, 2016**).

4.2.2.5 Motivo de formación de la empresa.

El 87% se formó para obtener ganancia. Estos resultados coinciden a los encontrados por **Pastor (2013), y Bardales (2017)** donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Estos resultados son precisados por **Kuschel (2008)** quien sostiene que las Mypes se constituyeron por necesidad generándose más que un beneficio económico, un beneficio social.

4.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del distrito de Calleria, 2018.

4.2.3.1 Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas

El 60% de las Mypes encuestadas financian su actividad empresarial con financiamiento de terceros. Estos resultados son similares a los encontrados por **Pastor (2013), y Bardales (2017)** donde el 88%, y 67% de los micro empresarios se financian por intermedio de terceros. Estos resultados estarían indicando que, las Mypes recurren a financiamiento de terceros debido a que muchas veces los ahorros personales no son suficientes para poder cubrir sus gastos (**Domínguez, 2009**).

4.2.3.2 Entidades bancarias que recurre para el financiamiento

El 60% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de entidades bancarias siendo scotiabank con mayor demanda. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde el 67%, y 40% de las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias. Asimismo la literatura sostiene que muchas empresas cuentan con fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca, más aun la **teoría de la estructura óptima de capital** precisa que el costo del capital se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios (**Domínguez, 2009**).

4.2.3.3 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 37% sabe la tasa de interés mensual que pagan a las entidades bancarias. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017)**, donde las Mypes estudiadas si conocen el porcentaje de interés mensual que pagaron por los créditos obtenidos. Al respecto la literatura nos indica desde el punto de vista de **la estructura del financiamiento**, la tasa de interés es un componente primordial de las deudas financieras; este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos (**Domínguez, 2009**).

4.2.3.4 Entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 100% no accedió a préstamos de las entidades no bancarias; es decir las empresas estudiadas no gestionaron ningún crédito a las entidades no bancarias.

4.2.3.5 Tasa de interés de las entidades no bancarias de las micro y pequeñas empresas.

El 100% no pagó ninguna tasa de interés mensual a las entidades no bancarias; es decir como las empresas estudiadas no accedieron a crédito de las entidades no bancarias no pagaron ninguna tasa de interés.

4.2.3.6 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

El 100% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes solicitan financiamiento. Estos resultados guardan relación, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

4.2.3.7 Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 100% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes pagan interés por los créditos obtenidos. Estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

4.2.3.8 Otras entidades que accedieron a crédito las micro y pequeñas empresas.

El 100% no accedieron a crédito de otras entidades.

4.2.3.9 Entidad financiera que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

El 60% de las Mypes encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para acceder al crédito financiero. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017)**, donde las Mypes estudiadas precisan que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito. Asimismo, estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

4.2.3.10 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

El 53% de las Mypes estudiadas precisan que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados. Estos resultados son contrarios a **Gálvez (2017)** quien precisa en sus resultados que el 60% al autofinanciarse no precisan el monto de los créditos.

4.2.3.11 Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

El 33% de las Mypes encuestadas solicitaron entre S/6,000 a S/10,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas el 60% se autofinancia. Al respecto, es preciso indicar que las empresas deben saber efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas de financiamiento que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada crédito financiero, así como la tasa de interés a pagar.

4.2.3.12 Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

El 50% de las Mypes encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados son similares con los encontrados por **Bardales (2017)** donde en promedio las Mypes estudiadas sus créditos fueron a largo plazo. Al respecto, la literatura nos dice que para efectos de tomar decisiones de crédito de este tipo, es necesario basarse en el análisis y evaluación de toda la información financiera, siendo comprensible que una deuda a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo (**Domínguez, 2009**).

4.2.3.13 Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

El 57% de las Mypes encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados son contrarios con los encontrados por **Pastor (2013)** donde las Mypes estudiadas en promedio utilizaron sus créditos en compra de mercaderías. Al respecto, la literatura sostiene que uno de los objetivos del financiamiento es proveer de fondos necesarios para desarrollar las estrategias de la organización, generar ventajas competitivas y minimizar los riesgos de insolvencia (**Domínguez, 2009**).

4.2.4. Capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito de Calleria, 2018.

4.2.4.1 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

El 40% de las Mypes encuestadas no recibió capacitación para el

otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son precisados por **Saucedo (2015)**, quien indica que la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las micro empresas.

4.2.4.2 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

El 73% de las Mypes encuestadas recibió 01 capacitación. Al respecto la literatura sostiene que debemos darle importancia debida al factor humano en la administración empresarial y ello pasa primordialmente por el tema de capacitación (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.4.3 Tipo de cursos de capacitación que participó el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

El 73% de las Mypes encuestadas se capacitó en manejo empresarial. Al respecto la literatura nos dice, según la **teoría de las Relaciones Humanas**, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.4.4 Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

El 70% de las Mypes encuestadas precisa que su personal si recibió capacitación. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Pastor (2013)** donde las Mypes estudiadas sus trabajadores si recibieron capacitación. Al respecto la literatura nos dice, según la **teoría de las Relaciones Humanas**, postula que el elemento humano

es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.4.5 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

El 70% de las Mypes encuestadas recibieron 1 curso de capacitación. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Pastor (2013)** donde las Mypes estudiadas precisan que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto la literatura nos dice que, para ser eficiente en la organización empresarial, se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como reclutamiento, selección, orientación y capacitación (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.4.6 Considera que la capacitación es una inversión.

El 97% de las Mypes encuestadas considera a la capacitación como una inversión. En esa misma línea la literatura nos dice que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer las necesidades que exige la organización empresarial (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.4.7 Considera que la capacitación del personal es relevante.

El 100% de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación sí es relevante para su personal y su empresa. Al respecto **Carrera (2012)** en sus resultados indica que existen factores personales del

empresario como: conocimientos, capacidad administrativa, como factores claves para el desarrollo de la empresa. Asimismo, la literatura sostiene que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer sus necesidades (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.4.8 Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años.

El 90% de las Mypes encuestadas precisa que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente.. Estos resultados son similares a los encontrados por **Pastor (2013)** quien indica en sus resultados que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto según la literatura de la capacitación indica que para ser eficiente se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como, orientación y capacitación en temas de prevención de accidentes laborales (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.5. Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.5.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa

En 60% de las Mypes encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas expresaron que el financiamiento les permitió conseguir

rentabilidad. Más aún la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados (**Bertein, 2016**).

4.2.5.2 La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa

El 100% de las Mypes encuestadas manifestó que la capacitación si mejora su rentabilidad. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Pastor (2013)** quien precisa en sus resultados que su rentabilidad si mejoro en los últimos años. Es decir existe una relación entre capacitación y rentabilidad; es más la literatura de **Barnard y Chester (2002)**, precisa que gracias a la capacitación las organizaciones logran ser eficiente, y este guarda relación con la rentabilidad.

4.2.5.3 La rentabilidad mejoró en los últimos años.

El 83% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Pastor (2013)**, **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas expresaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años. Al respecto la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que, en un determinado periodo de tiempo, producen los capitales (**Bertein, 2016**).

4.2.5.4 La Rentabilidad disminuyó en el último año.

El 80% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Es decir, estos resultados estarían indicando que son Mypes ubicadas en un sector y rubro que tienen

demanda.

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 40% (12) de los representantes de las micro empresas tienen de 51 a más años de edad.
- El 57% (17) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 47% (14) de los microempresarios encuestados se encuentran con superior universitaria completa.
- El 47% (14) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 47% (14) de los representantes no tienen profesión.
- El 73% (22) de los de los representantes su ocupación es administrar su pollería.

Respecto a las características de las microempresas

- El 80% (24) de los representantes de la empresa tienen más de 03 años en el rubro.
- El 93% (28) de las empresas son formales.
- El 70% (21) de las empresas tienen entre 6 a 10 trabajadores permanentes.
- El 53% (16) de las empresas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 87% (26) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 60% (18) de las microempresas han sido financiados por terceros.

- El 60% (18) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco, siendo la mayoría en Scotiabank.
- El 37% (11) de las microempresas conocen el interés mensual que pagó a las entidades bancarias.
- El 100% (30) de las microempresas no accedieron a crédito de otras entidades no bancarias.
- El 100% (30) de las microempresas no pagaron tasa de interés mensual a otras entidades no bancarias
- El 100% (30) no obtuvieron financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 100% (30) no paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- El 60% (18) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 53% (16) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 33% (10) de las microempresas se les otorgo los montos de S/6,000 a S/10,000 soles.
- El 50% (15) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- El 57% (17) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local.

Respecto a la capacitación

- El 40% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación previo al crédito.

- El 73% (22) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre una capacitación en los últimos años.
- El 73% (22) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación de manejo empresarial.
- El 70% (21) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si recibieron capacitación.
- El 70% (21) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibió al menos 1 curso de capacitación.
- El 97% (29) creen que la capacitación si es una inversión.
- El 100% (30) creen que la capacitación es relevante.
- El 90% (27) de las micro y pequeñas empresas capacito en presentación de mejor servicio al cliente a su personal.

Respecto a la rentabilidad

- El 60% (18) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 100% (30) de las micros y pequeñas empresas si creen que la capacitación mejore la rentabilidad.
- El 83% (25) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 80% (24) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en el último año.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de pollería ya que existe oportunidad para jóvenes emprendedores.
- Que los varones se atrevan a participar en este rubro de compra venta de calzados.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académica.
- Que el trabajo en el rubro de pollerías sirva para tener más familias formalizadas civilmente.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico.
- Que el micro empresario diversifique su giro de negocio y por ende su ocupación.

Respecto a las características de las microempresas

- Que el micro empresario aproveche su antigüedad empresarial en el rubro para acceder a fuentes de financiamiento.
- Que el micro empresario aproveche su formalidad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Dada la rentabilidad que genera el rubro se recomienda que diversifique su giro de negocio.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar gastos financieros.
- Qué realicen un análisis, que entidades financieras otorgan crédito.
- Recomendamos al micro empresario prestar especial atención a las tasa de interés.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la ciudad y sobre los requisitos exigidos.
- Qué analicen los beneficios de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- Que eviten de pagar intereses altos a prestamistas o usureros, porque ello les genera costos adicionales en la estructura de sus gastos.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial, con mayores beneficios.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene dentro de su estructura financiera.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos gestionados.
- Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para cubrir sus necesidades.
- Recomendamos al micro empresario evitar créditos a corto plazo.

- Los créditos solicitados deben ser invertidos como capital de trabajo y/o compra de mercaderías.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras que continúen capacitando al micro empresario.
- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que participen de cursos necesarios sobre indicadores de gestión empresarial.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que capaciten por lo menos 2 veces al año a su personal.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar su clima laboral.
- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario, solo así logrará su competitividad.
- Que capaciten a su personal en aspectos de atención al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Que el micro empresario analice los ratios financieros desde el punto de vista de sus estados financieros.
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de su rentabilidad y ver mejoras para el negocio.

- Recomendamos al micro empresario tener en cuenta sus indicadores de gestión para la toma de decisiones, de tal manera que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1. Referencias Bibliográficas

Avolio B., Mesones A. y Roca E. (2017), *Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú*. (p. 71). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:r46MAhHIurEJ:revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094+&cd=13&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), *Apoyo a la Mype*. Recuperado de <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype>

Banco Mundial (2016), *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>

Benito&Platero(2015),https://www.researchgate.net/publication/272645772_Las_microempresas_en_tiempos_de_crisis_analisis_de_la_formacion_la_experiencia_y_la_innovacion

López *et al.* (2014), *Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/>

Sosa (2014), en su tesis “El financiamiento de los micro negocios en México”, <http://eprints.uanl.mx/4101/1/1080253761.pdf>

Santander C. K. (2013), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis

de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>

Rosales (2014), en su tesis “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio*” *FINANCIAMIENTO_ROSALES_ROQUE_ANA_MARIA.pdf* (1.268Mb)

Bardales H. K. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Callería, 2016.* (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Gálvez F. R. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016.* (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

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

Escobedo L. (2014), https://www.researchgate.net/publication/297961745_EVOLUCION_DE_LA_TEORIA_SOBRE_LA_ESTRUCTURA_FINANCIERA_OPTIMA_EN_LAS_EMPRESAS

Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento.* (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla

- Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de:
<http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Hernández *et al.* (2013), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV
- Kuschel E. C. (2013), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf.
- Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), *Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang--es/index.htm>
- Ormeño P. (2015), *SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas*. Recuperado de <https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas>
- Pastor C. A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. (p. 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech

- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Revilla Y. C. (2010), *Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo*. (p. 50). Recuperado de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-10-03897.pdf>
- Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>
- Torres, et al. (2017), *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>
- Xie et al (s.f.), *Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>
- 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://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3627>

7.2. Anexo

7.2.1 Anexo 1: Cuestionario



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

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

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

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

Encuestador (a): Reátegui Rodríguez, Erica Arazeli *Fecha:*/...../2018
Razón Social:.....*RUC N°*

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria Completa..... Primaria Incompleta..... Secundaria Completa..... Secundaria Incompleta..... Superior universitaria completa..... Superior universitaria incompleta..... Superior no universitaria Completa..... Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las Mype: Formal..... Informal.....
- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias..... Subsistencia.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Con financiamiento de terceros:
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....
- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias..... Las entidades no bancarias..... Los prestamistas usureros.....
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si..... No.....
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:** El crédito fue de corto plazo:
Largo plazo:
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**
Mejoramiento y/o ampliación del local
Activos fijos..... Otros.....
No realiza financiamiento:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

Uno.....Dos.....Tres.....

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

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

Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....

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

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

4.5 **Si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.**

Un Curso..... No recibieron capacitación.....

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

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

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

4.8 **En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

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

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

No precisa.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

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

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

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

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

Pucallpa, Septiembre 2018

7.2.1 Anexo 2: Evidencias





**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO

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

ARTICULO CIENTÍFICO

AUTOR:

Reátegui Rodríguez, Erica Arazeli

ORCID ID: 0000-0003-2677-9254

TUTOR:

Mg. CP CC Díaz Odicio, Percy Lorenzo

CODIGO ORCID: 0000-0001-9368-3274

PUCALLPA – PERÚ

2018

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.

La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 41 a más de 61 años de edad, el 85% son del sexo femenino, el 65% tienen grado de instrucción secundaria, finalmente la ocupación que predomina es comerciante. El 60% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 45% tienen trabajadores permanentes, el 95% tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia. El 85% de las Mypes solicitaron crédito financiero a terceros, el 45% recurre a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, los créditos fueron en los montos solicitados de S/2,000 a S/6,000, siendo el 60% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 60% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su personal se capacitó, el 70% consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas. Finalmente, el 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no mejoro su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the service sector, chicken in the district of Callerà, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 micro entrepreneurs, whose results were: The majority of the representatives of the Mypes are adults since they are between 41 to more than 61 years of age, the 85 % are female, 65% have secondary education, finally the occupation that predominates is a trader. 60% have between 6 to 10 years in the sector and business sector, they are formal, 45% have permanent workers, 95% have casual workers and most Mypes were trained to make a profit. 85% of Mypes requested financial credit from third parties, 45% from Mi Banco, they do not know the interest rate for loans, the loans were in the amounts requested from S / 2,000 to S / 6,000, being 60% In the long term, they also invested in improvement and / or expansion of the premises. Mypes training: 60% received training prior to granting the loan, they were trained in business management, 70% of their personnel were trained, 70% considered training as an investment and relevant to their companies.

Finally, 95% said that their profitability improved in recent years thanks to financing, 55% indicated that the training did not improve their profitability and they affirm that the profitability of their company has improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

IV. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios; según la legislación peruana es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Primero, el Banco Mundial (2016), en “Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos, expresa que Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en el mundo. Estas empresas brindan soluciones eficaces a cuestiones fundamentales del desarrollo, como el acceso a energía limpia y agua potable, servicios sanitarios y educación. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan la mayoría de los negocios existentes en los países de ingreso bajo (excluyendo las microempresas y los trabajadores independientes). Según un estudio reciente de la Corporación Financiera Internacional (IFC), (PDF, en inglés) las pymes representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en todo el mundo, y su participación en el empleo total es comparable a la de las grandes empresas”.

Dicho lo anterior, el Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), en “Apoyo a la Mype”, precisa que la evolución de la micro y pequeña empresas (Mypes), obliga a muchos entes gubernamentales brindarles apoyo y justamente nuestra misión es ser un ente promotor de su financiamiento y desarrollo, así como de las entidades micro financieras.

En tal sentido, se ha desarrollado estrategias para su crecimiento, así como una oferta de productos y servicios financieros que permitan atender los requerimientos específicos del sector, con la finalidad de lograr negocios más productivos, competitivos y activos en el sistema financiero nacional”. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018?

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

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

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

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

La investigación se justifica de acuerdo a lo que manifiesta Avolio, Mesones y Roca (2017), en Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú, quienes expresan que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Además, la investigación se justifica porque permitió conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

En consecuencia, la investigación se justifica porque los resultados sirvieron de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería. De ahí que, la investigación se justifica porque a través de

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

3.4 Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

3.4.1 Cuantitativo

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

3.4.2 No experimental

Hernández *et al.* (2014). Afirma que Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo

se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

3.4.3 Transversal

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

3.4.4 Retrospectivo

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

3.4.5 Descriptivo

Hernández *et al.* (2014). Afirma que La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población (p. 92).

3.5 Población y Muestra

3.5.1 Población

En esta investigación la población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios de sector servicio, rubro pollerías del

distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

3.2.2 Muestra.

En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

3.6 Definición y operacionalización de las variables e indicadores

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

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

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los 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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías del distrito de Callería, 2018.	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: Zevallos (2018).

“Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en

cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias”.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.5.1 Técnica

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

la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado.

3.5.2 Instrumento

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

3.5 Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.9 Plan de análisis

Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107).

En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos.

4.2 Análisis de los resultados

4.2.2 Datos Generales de los representantes de las micro y pequeñas empresas del distrito de Calleria, 2018.

4.2.1.1 Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 85% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 a más de 61 años. Estos resultados son similares a los encontrados por **Pastor (2013)**, **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas es de 26 a más años. Estos resultados estarían implicando que los propietarios de las Mypes son emprendedores adultos que buscan salir adelante, buscando su bienestar y el de su hogar.

4.2.1.2 Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 85% de los representantes legales o dueños son del sexo femenino. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)** donde el 80%, de los representantes legales de las Mypes estudiados fueron del sexo masculino. También estos resultados son similares con los encontrados por **Gálvez (2017)**, donde el 67% son del sexo femenino. Esta contrariedad y similitud nos estarían indicando que, en las micro y pequeñas empresas cada vez son las mujeres quienes son empresarias emprendedoras dejando de lado las labores domésticas.

4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 65% tienen grado de instrucción secundaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por **Pastor (2013)**, **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)**, donde en su mayoría tienen estudios secundarios. Asimismo **Carrera (2012)**, precisa que uno de los factores relevantes para el desarrollo de la empresa son los conocimientos, capacidad administrativa es decir la preparación académica son factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 50% de los representantes legales o dueños son de condición civil convivientes. Al respecto, precisamos que para efectos de calificar a créditos bancarios, muchas entidades financieras, uno de sus requisitos en mucho de los casos; es la condición civil y su carga familiar, lo

cual nos confirma que el micro empresario hace frente a sus obligaciones financieras y al mismo tiempo, su carga familiar.

4.2.1.5 Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

El 95%, no tiene profesión. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas no precisan su profesión. Estos resultados estarían implicando que las mujeres emprendedoras desarrollan estas actividades empresariales porque en muchas ocasiones no han accedido a estudios superiores y son motivados por la necesidad de mantener su hogar.

4.2.1.6 Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

El 95% su ocupación es comerciante. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas precisan que solo tienen oficios dentro de la empresa. Estos resultados se explican por el nivel de preparación académica de las Mypes en estudio.

4.2.6. Características de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al negocio entre 6 a 10 años. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde 90% y 60% están en el rubro

y sector empresarial hace más de 7 años. Estos resultados estarían indicando que las Mypes tienen una antigüedad suficiente para ser estables en el mercado ya que uno de los requisitos para acceder a crédito financiero es que la empresa tenga más de 1 años de operación.

4.2.2.2 Formalidad de las micro y pequeñas empresas

El 100% de la Mypes encuestadas son formales, es decir inscritos en el RUS y RER. Estos resultados coinciden a los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas en su mayoría afirman que son micro empresarios formales. Al respecto, en el Perú existen beneficios tributarios para las micro y pequeñas empresas según niveles de ingresos, para fomentar la formalización y promoción de sus negocios con el fin de conseguir su desarrollo y les genere una mejor calidad de vida (**Bernilla, 2018**). Más aun **Santander (2013)**, sostiene que la formalidad y competitividad de una micro y pequeña empresa, puede reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

El 85% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanente. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según la literatura desde el punto de vista del número de trabajadores que tienen las Mypes según Ley N° 30056,

Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (**Perú Pymes, 2016**).

4.2.2.4 Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

El 95% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (**Perú Pymes, 2016**).

4.2.2.5 Motivo de formación de la empresa.

El 70% se formó para obtener ganancia. Estos resultados coinciden a los encontrados por **Pastor (2013)**, y **Bardales (2017)** donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Estos resultados son precisados por **Kuschel (2008)** quien sostiene que las Mypes se constituyeron por necesidad generándose más que un beneficio económico, un beneficio social.

4.2.7. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del distrito de Calleria, 2018.

4.2.3.1 Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas

El 85% de las Mypes encuestadas financian su actividad empresarial

con financiamiento de terceros. Estos resultados son similares a los encontrados por **Pastor (2013)**, y **Bardales (2017)** donde el 88%, y 67% de los micro empresarios se financian por intermedio de terceros. Estos resultados estarían indicando que, las Mypes recurren a financiamiento de terceros debido a que muchas veces los ahorros personales no son suficientes para poder cubrir sus gastos (**Domínguez, 2009**).

4.2.3.2 Entidades bancarias que recurre para el financiamiento

El 45% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de entidades no bancarias siendo Mi Banco con mayor demanda. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde el 67%, y 40% de las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias. Asimismo la literatura sostiene que muchas empresas cuentan con fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca, más aun la **teoría de la estructura óptima de capital** precisa que el costo del capital se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios (**Domínguez, 2009**).

4.2.3.3 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 85% desconoce la tasa de interés mensual que pagan a las entidades bancarias. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)**, donde las Mypes estudiadas si conocen el porcentaje

de interés mensual que pagaron por los créditos obtenidos. Al respecto la literatura nos indica desde el punto de vista de **la estructura del financiamiento**, la tasa de interés es un componente primordial de las deudas financieras; este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos

4.2.3.4 Entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 100% no accedió a préstamos de las entidades no bancarias; es decir las empresas estudiadas no gestionaron ningún crédito a las entidades no bancarias.

4.2.3.5 Tasa de interés de las entidades no bancarias de las micro y pequeñas empresas.

El 100% no pagó ninguna tasa de interés mensual a las entidades no bancarias; es decir como las empresas estudiadas no accedieron a crédito de las entidades no bancarias no pagaron ninguna tasa de interés.

4.2.3.6 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

El 65% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes solicitan financiamiento. Estos resultados guardan relación, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

4.2.3.7 Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 65% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes pagan interés por los créditos obtenidos. Estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

4.2.3.8 Otras entidades que accedieron a crédito las micro y pequeñas empresas.

El 100% no accedieron a crédito de otras entidades.

4.2.3.9 Entidad financiera que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

El 65% de las Mypes encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para acceder al crédito financiero. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017)**, donde las Mypes estudiadas precisan que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito. Asimismo, estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

4.2.3.10 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

El 60% de las Mypes estudiadas precisan que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados. Estos resultados son contrarios a **Gálvez (2017)** quien precisa en sus resultados que el 60% al autofinanciarse no precisan el monto de los créditos.

4.2.3.11 Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas. El 60% de las Mypes encuestadas solicitaron entre S/2,000 a S/4,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son contrarios a

los encontrados por **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas el 60% se autofinancia. Al respecto, es preciso indicar que las empresas deben saber efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas de financiamiento que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada crédito financiero, así como la tasa de interés a pagar.

4.2.3.12 Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

El 60% de las Mypes encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados son similares con los encontrados por **Bardales (2017)** donde en promedio las Mypes estudiadas sus créditos fueron a largo plazo. Al respecto, la literatura nos dice que para efectos de tomar decisiones de crédito de este tipo, es necesario basarse en el análisis y evaluación de toda la información financiera, siendo comprensible que una deuda a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo (**Domínguez, 2009**).

4.2.3.13 Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

El 40% de las Mypes encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados son contrarios con los encontrados por **Pastor (2013)** donde las Mypes estudiadas en promedio utilizaron sus créditos en compra de mercaderías. Al respecto, la literatura sostiene que uno de los objetivos del financiamiento es proveer de fondos necesarios para desarrollar las

estrategias de la organización, generar ventajas competitivas y minimizar los riesgos de insolvencia

4.2.8. Capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito de Calleria, 2018.

4.2.4.2 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

El 165% de las Mypes encuestadas sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son precisados por **Saucedo (2015)**, quien indica que la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las micro empresas.

4.2.4.2 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

El 60% de las Mypes encuestadas recibió 01 capacitación. Al respecto la literatura sostiene que debemos darle importancia debida al factor humano en la administración empresarial y ello pasa primordialmente por el tema de capacitación (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.4.3 Tipo de cursos de capacitación que participó el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

El 40% de las Mypes encuestadas se capacitó en manejo empresarial. Al respecto la literatura nos dice, según la **teoría de las Relaciones Humanas**, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa.

4.2.4.4 Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

El 70% de las Mypes encuestadas precisa que su personal no recibió capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Pastor (2013)** donde las Mypes estudiadas sus trabajadores si recibieron capacitación. Al respecto la literatura nos dice, según la **teoría de las Relaciones Humanas**, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa.

4.2.4.5 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

El 70% de las Mypes encuestadas recibieron no recibieron cursos de capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Pastor (2013)** donde las Mypes estudiadas precisan que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto la literatura nos dice que, para ser eficiente en la organización empresarial, se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como reclutamiento, selección, orientación y capacitación.

4.2.4.6 Considera que la capacitación es una inversión.

El 70% de las Mypes encuestadas considera a la capacitación como una inversión. En esa misma línea la literatura nos dice que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer las necesidades

que exige la organización empresarial.

4.2.4.7 Considera que la capacitación del personal es relevante.

El 55% de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su personal y su empresa. Al respecto **Carrera (2012)** en sus resultados indica que existen factores personales del empresario como: conocimientos, capacidad administrativa, como factores claves para el desarrollo de la empresa. Asimismo, la literatura sostiene que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer sus necesidades.

4.2.4.8 Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años.

El 70% de las Mypes encuestadas no precisa en que cursos se capacitaron sus trabajadores. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Pastor (2013)** quien indica en sus resultados que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto según la literatura de la capacitación indica que para ser eficiente se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como, orientación y capacitación en temas de prevención de accidentes laborales.

4.2.9. Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.5.2 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa

En 65% de las Mypes encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas expresaron que el financiamiento les permitió conseguir rentabilidad. Más aún la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados (**Bertein, 2016**).

4.2.5.2 La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa

El 55% de las Mypes encuestadas manifestó que la capacitación no mejora su rentabilidad. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Pastor (2013)** quien precisa en sus resultados que su rentabilidad si mejoro en los últimos años. Es decir existe una relación entre capacitación y rentabilidad; es más la literatura de **Barnard y Chester (2002)**, precisa que gracias a la capacitación las organizaciones logran ser eficiente, y este guarda relación con la rentabilidad.

4.2.5.4 La rentabilidad mejoró en los últimos años.

El 70% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Pastor (2013)**, **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas expresaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años. Al respecto la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que, en un determinado periodo de tiempo, producen los capitales (**Bertein, 2016**).

4.2.5.4 La Rentabilidad disminuyó en los últimos años.

El 70% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Es decir, estos resultados estarían indicando que son Mypes ubicadas en un sector y rubro que tienen demanda.

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 85% (17) de los representantes de las microempresas tienen de 41 a más años de edad.
- El 85% (17) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- El 50% (10) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 95% (19) de los representantes no tienen profesión.
- El 95% (19) de los de los representantes su ocupación es comerciante.

Respecto a las características de las microempresas

- El 60% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 100% (20) de las empresas son formales.
- El 85% (17) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 95% (19) de las empresas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales.

- El 70% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 85% (17) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 65% (13) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco de Crédito y Mi Banco.
- El 85% (17) de las microempresas desconoce la interés mensual que pagó a las entidades bancarias.
- El 100% (20) de las microempresas no accedieron a crédito de otras entidades no bancarias.
- El 100% (20) de las microempresas no pagaron tasa de interés mensual a otras entidades no bancarias
- El 65% (13) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 65% (13) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 100% (20) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- El 65% (13) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgo los montos de S/2,000 a S/4,000 soles.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- El 55% (11) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 65% (13) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 60% (12) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre una capacitación en los últimos años.
- El 60% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión del crédito financieros y manejo empresarial.
- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ningún tipo de capacitación.
- El 70% (14) creen que la capacitación es una inversión.
- El 55% (11) creen que la capacitación es relevante.
- El 70% (14) de las micro y pequeñas empresas no preciso el curso en la cual fue capacitado su personal.

Respecto a la rentabilidad

- El 65% (13) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 55% (11) de las micros y pequeñas empresas no creen que la capacitación mejore la rentabilidad.
- El 70% (14) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.

- El 70% (14) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de calzado ya que existe oportunidad para jóvenes emprendedores.
- Que los varones se atrevan a participar en este rubro de compra venta de calzados.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académica.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de calzados sirva para tener más familias formalizadas civilmente.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico.
- Que el micro empresario diversifique su giro de negocio y por ende su ocupación.

Respecto a las características de las microempresas

- Que el micro empresario aproveche su antigüedad empresarial en el rubro para acceder a fuentes de financiamiento.
- Que el micro empresario aproveche su formalidad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.

- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Dada la rentabilidad que genera el rubro se recomienda que diversifique su giro de negocio.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar gastos financieros.
- Qué realicen un análisis, que entidades financieras otorgan crédito.
- Recomendamos al micro empresario prestar especial atención a las tasa de interés.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la ciudad y sobre los requisitos exigidos.
- Qué analicen los beneficios de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- Que eviten de pagar intereses altos a prestamistas o usureros, porque ello les genera costos adicionales en la estructura de sus gastos.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial, con mayores beneficios.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene dentro de su estructura financiera.

- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos gestionados.
- Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para cubrir sus necesidades.
- Recomendamos al micro empresario evitar créditos a corto plazo.
- Los créditos solicitados deben ser invertidos como capital de trabajo y/o compra de mercaderías.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras que continúen capacitando al micro empresario.
- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que participen de cursos necesarios sobre indicadores de gestión empresarial.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que capaciten por lo menos 2 veces al año a su personal.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar su clima laboral.
- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario, solo así logrará su competitividad.
- Que capaciten a su personal en aspectos de atención al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Que el micro empresario analice los ratios financieros desde el punto de vista de sus estados financieros.
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de su rentabilidad e índice de rotación de sus mercaderías.
- Recomendamos al micro empresario tener en cuenta sus indicadores de gestión para la toma de decisiones, de tal manera que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

7.1. Referencias Bibliográficas

Albújar *et al.* (2008), *Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana.*

Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/>

Avolio B., Mesones A. y Roca E. (2017), *Factores que limitan el crecimiento de*

las micro y pequeñas empresas en el Perú. (p. 71). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:r46MAhHIurEJ:revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094+&cd=13&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), *Apoyo a la Mype.* Recuperado de

<http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype>

- Banco Mundial (2016), *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
- Bardales H. K. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Barnard y Chester (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Carrera M. M. (2012), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>
- Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Gálvez F. R. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Hernández *et al.* (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

López *et al.* (2014), *Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/>

Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), *Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang--es/index.htm>

Ormeño P. (2015), *SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas*. Recuperado de <https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas>

Pastor C. A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. (p. 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech

- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Santander C. K. (2013), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>
- Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>
- Torres, et al. (2017), *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Xie et al (s.f.), *Definición de los términos capacitación y desarrollo*. Métodos. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>
- 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>