



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

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

**AUTOR:**

Baca Sánchez, Marcos Héctor

**ORCID ID:** 0000-0002-0227-2021

**ASESOR:**

Mg. CPCC Diaz Odicio, Percy Lorenzo

**ORCID ID:** 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 Comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018”

## HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

---

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  
**Miembro**

---

Mg. CPCC Vilca Ramirez Ruselli Fernando  
CODIGO ORCID: 0000 0002 8602 3312  
**Miembro**

---

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

## AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, por siempre estar presente en cada momento de nuestras vidas, brindándonos ese amor incondicional.

Al tutor Mg. CPCC Diaz Odicio, Percy Lorenzo gracias a su ayuda y guía durante el proceso de desarrollo del presente informe final de investigación.

A mi señora madre que siempre está conmigo apoyándome y aconsejándome cada día, sin ella nada de esto hubiera sido posible.

## **DEDICATORIA**

### **A mis padres**

Sin su apoyo constante y permanente, en todas las etapas de mi vida que ellos me brindaron las fuerzas necesarias para seguir adelante, todo el logro son para ellos y por ellos.

## RESUMEN

El presente proyecto de investigación tuvo como objetivo general: “Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018”. La investigación fue del tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental/transversal/retrospectivo, que se realizó con el fin de obtener la información necesaria, aplicando técnica de encuesta a 30 microempresarios, dicha información se convirtió en una data, la cual utilizando programas estadísticos en este caso el Excel científico para la tabulación y generar los gráficos necesarios para la presentación de los resultados: **Con respecto a los empresarios**, el 83.3% de los empresarios de estas empresas tienen de 51 a más años de edad y el 60% de ellos pertenecen al sexo masculino. **Respecto a las características de la micro y pequeñas empresas**, el 63.3% de los representantes de las empresas encuestadas tienen de 6 a más años dentro del rubro y sector, el 100% de las empresas son formales. **respecto al financiamiento**, el 70% de las empresas fueron financiados mediante préstamos a terceros, el 53.3% empresas accedieron a financiamiento mediante una entidad bancaria. **Respecto a la capacitación**, el 100% de los representantes de las empresas encuestadas afirman que la capacitación es una inversión productiva, el 50% de los representantes de las empresas encuestadas mencionaron que los trabajadores de la empresa llevaron un curso de capacitación. **Respecto a la rentabilidad**, el 100% manifestaron que la rentabilidad mejoro.

**Palabras clave:** Empresas, financiamiento, capacitación y rentabilidad.

## ABSTRAT

This research project had as a general objective: "Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, hardware store of the district of Callería, 2018". The research was of the quantitative type, descriptive level and non-experimental / transversal / retrospective design, which was carried out in order to obtain the necessary information, applying a survey technique to 30 microentrepreneurs, this information became a data, which using programs statistical in this case the scientific Excel for tabulation and generate the necessary graphics for the presentation of the results: **With respect to entrepreneurs**, 83.3% of entrepreneurs in these companies are 51 years of age and 60% of They belong to the male sex. **Regarding the characteristics of micro and small companies**, 63.3% of the representatives of the companies surveyed are 6 to more years old within the sector and sector, 100% of the companies are formal. Regarding financing, 70% of the companies were financed through loans to third parties, 53.3% companies accessed financing through a bank. **Regarding the training**, 100% of the representatives of the companies surveyed affirm that the training is a productive investment, 50% of the representatives of the companies surveyed mentioned that the workers of the company took a training course. **Regarding profitability**, 100% said profitability improved.

**Keywords:** Companies, financing, training and profitability.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
<b>TÍTULO DEL INFORME FINAL</b> _____	ii
<b>HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR</b> _____	iii
<b>AGRADECIMIENTO</b> _____	iv
<b>DEDICATORIA</b> _____	v
<b>RESUMEN</b> _____	vi
<b>ABSTRACT</b> _____	vii
<b>CONTENIDO</b> _____	viii
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> _____	xi
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> _____	xiii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> _____	01
1.1 Objetivo General _____	06
1.2 Objetivos específicos _____	06
1.3 Justificación _____	07
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> _____	08
2.1 Antecedentes _____	08
2.1.1 Internacional _____	08
2.1.2 Latinoamericano _____	09
2.1.3 Nacional _____	12
2.1.4 Regional _____	20
2.1.5 Local _____	27
2.2 Bases teóricas _____	31

2.2.1 Teorías del financiamiento	31
2.2.2 Teorías de la capacitación	36
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad	37
2.2.4 Teorías de Micro y Pequeña Empresa	38
2.3 Marco conceptual	39
2.3.1 Definición del financiamiento	39
2.3.2 Definición de capacitación	40
2.3.3 Definición de rentabilidad	40
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas	41
<b>III. METODOLOGÍA</b>	46
3.1 Diseño de la investigación	46
3.2 Población y muestra	48
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores	48
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	53
3.5 Plan de análisis	53
3.6 Matriz de consistencia	53
3.7 Principios Éticos	55
3.7.1 Principio de autonomía	55
3.7.2 Principio de la dignidad	55
3.7.3 Principio de la beneficencia	56
3.7.4 Principio de justicia	56
<b>IV. RESULTADOS</b>	59
<b>V. CONCLUSIONES</b>	97
<b>VI. RECOMENDACIONES</b>	100

<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	103
<b>ANEXOS</b>	110
Anexo 01. Cuestionario	110
Anexo 02. Artículo Científico	113
Anexo 03. Cronograma de actividades	147
Anexo 04. Presupuesto	148
Anexo 05. Financiamiento	148
Anexo 06. Declaración jurada del artículo científico	149
Anexo 07. Matriz de Consistencia	150

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Edad del representante legales de las empresas	59
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las empresas	60
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las empresas	61
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las empresas	62
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las empresas	63
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las empresas	64
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las empresas	65
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	66
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las empresas	67
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las empresas	68
Tabla 11 Motivo de formación de la empresa	69
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las empresas	70
Tabla 13 Entidades que brindaron financiamiento las empresas	71
Tabla 14 Nombre de las entidades que brindaron financiamiento las empresas	72
Tabla 15 Tasa de interés que pagaron las empresas	73
Tabla 16 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	74
Tabla 17 Monto promedio del crédito otorgado a las empresas	75
Tabla 18 Tiempo del crédito solicitado por las empresas	76
Tabla 19 Inversión del crédito financiero por las empresas	77
Tabla 20 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	78
Tabla 21 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la empresa	79

Tabla 22	Qué tipo de curso participó el representante legal de las empresas	80
Tabla 23	Recibieron capacitación el personal de las empresas	81
Tabla 24	Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las empresas	82
Tabla 25	Considera a la capacitación como una inversión	83
Tabla 26	Considera que la capacitación del personal es relevante	84
Tabla 27	Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	85
Tabla 28	El financiamiento mejora la rentabilidad	86
Tabla 29	La capacitación mejora la rentabilidad de las empresas	87
Tabla 30	La rentabilidad mejoro en los últimos años	88
Tabla 31	La rentabilidad disminuyó en los últimos años	89

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
Gráfico 1 Edad del representante legales de las Mypes	59
Gráfico 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	60
Gráfico 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	61
Gráfico 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	62
Gráfico 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	63
Gráfico 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	64
Gráfico 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	65
Gráfico 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	66
Gráfico 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	67
Gráfico 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	68
Gráfico 11 Motivo de formación de la Mype	69
Gráfico 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	70
Gráfico 13 Entidades que brindaron el financiamiento a las Mypes	71
Gráfico 14 Entidades financieras que brindaron el financiamiento a las Mypes	72
Gráfico 15 Tasa de interés que pagaron las Mypes	73
Gráfico 16 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	74
Gráfico 17 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	75
Gráfico 18 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	76
Gráfico 19 Inversión del crédito financiero por las Mypes	77
Gráfico 20 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	78
Gráfico 21 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	79

Gráfico 22	Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	80
Gráfico 23	Recibieron capacitación el personal de las Mypes	81
Gráfico 24	Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	82
Gráfico 25	Considera a la capacitación como una inversión	83
Gráfico 26	Considera que la capacitación del personal es relevante	84
Gráfico 27	Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	85
Gráfico 28	El financiamiento mejora la rentabilidad	86
Gráfico 29	La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	87
Gráfico 30	La rentabilidad mejoro en los últimos años	88
Gráfico 31	La rentabilidad disminuyó en los últimos años	89

## **I. INTRODUCCIÓN**

El mundo globalizado va en progreso a niveles extraordinarios hacia la globalización de manera financiera o económica, gracias a esto el mundo se encuentra conectado pudiendo compartir la cultura y recursos de manera rápida y eficiente. Por ende, se aparecen retos considerables para los empresarios para estar a la vanguardia del progreso deben capacitarse e innovar.

Las MYPES son de gran importancia ya que representan el factor fundamental para así poder lograr el crecimiento de un país (económico), gracias a la mentalidad de las personas de independizarse generando sus propias empresas y las que ya fueron generadas van creciendo haciendo un progreso constante a la economía, Asociación de Emprendedores del Perú, (2015).

Banco Mundial (2016), en “Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos”, informa 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 a la problemática mundial de manera eficaz enfocándose al desarrollo, ya que gracias a lo recaudado por los impuestos de las mismas se puede acceder a energía limpia, agua potable, servicios sanitarios, servicios de salud y educación.

“Las pequeñas y medianas empresas representan la mayoría de los negocios existentes en los países de ingreso bajo (excluyendo las microempresas y los trabajadores independientes)”. De acuerdo a los distintos estudios realizados por la Corporación Financiera Internacional (IFC) informa que 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.

Los 10 millones de micro y pequeñas empresas que existen en América Latina y el Caribe generan la mayor parte del empleo, donde también hay menos de un millón de medianas y grandes empresas, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Las mypes generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que agregar 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo.

El director de la OIT para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, dijo que el predominio de las mypes plantea un desafío para los países ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad.

El importante papel desempeñado por las pequeñas empresas ha derivado en la generación de enfoques económicos para su análisis en el marco de la organización industrial y la economía del emprendimiento, toda vez que la gran mayoría de ellos nacen en pequeño independientemente de su grado de sofisticación. Estos esfuerzos han contribuido a entender gran parte de la dinámica empresarial por tamaños de empresa, y cuestiones fundamentales como la creación de empresas, sus motivaciones, características de sus emprendedores, su relación con el entorno económico. Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México, (2016).

Enfocándonos en el Perú los empresarios que pertenecen a las MYPES representan la economía del país, ya que son el mayor factor al crecimiento económico y de brindar

puestos de trabajos en el Perú por ende las MYPES son muy importante para el progreso económico del país, Colchado (2013).

En el año 2005 las Mypes representan, en términos cuantitativos, el 98.35% del total de empresas en el Perú; mientras que tan sólo un 1.65% eran grandes y medianas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas empresas y microempresas, de las cuales únicamente 648,147 MYPEs eran formales. Ello muestra que la MYPE desde hace un buen tiempo es, numéricamente hablando, el estrato empresarial más importante de nuestro país. Su crecimiento ha sido una constante desde hace más de dos décadas. En el primer lustro de los años 2000, por ejemplo, registró un crecimiento de 29% y ese ritmo se ha mantenido, en promedio, hasta la fecha. Esto se ha debido, entre otras razones, a la importancia que han ido cobrando los servicios dentro del mercado y al desafío que enfrentan las grandes y pequeñas economías para combatir el desempleo, Ruiz (2013).

Las micro y pequeñas empresas, cumplen un rol de micro negocio o pequeña unidad de producción ha sido destacado desde diversas dimensiones como un mecanismo de resistencia de la población frente a la agudización de los problemas estructurales de la economía. El micro negocio como una forma de organización de la producción, forma parte importante de la estructura económica de países como Latinoamérica. Un acercamiento conceptual-teórico sobre los micro negocios, es que se entienden como unidades económicas de producción a pequeña escala, que puede estar representando estrategias de sobrevivencia de la población, o constituirse como formas de organización más próximas a la dinámica capitalista, Díaz (s.f.).

Concluye Díaz, en todo el mundo, la microempresa ha demostrado su capacidad como un medio efectivo para propiciar el desarrollo social y económico y

para combatir la pobreza. Además, el autoempleo es, sin duda, una forma eficaz por la cual las familias de bajos ingresos pueden incrementarlos, realizando una actividad productiva que incorpora la mano de obra familiar.

Según Ruiz (2018), informa que, en el 2017, el Perú contaba con más de 1.7 millones de mypes. Sin embargo, más del 50% corre el riesgo de desaparecer del mercado en los primeros tres años de creación, según un análisis de la consultora de marketing digital Kolau.

Su CEO, Danny Mola, explicó a que la corta vida de las mypes se debe a la ausencia de clientela, un problema que es generado en gran medida por la falta de adaptación al entorno digital. Al respecto, dijo que existen tres barreras que los emprendedores peruanos tienen para un adecuado posicionamiento de sus negocios en Internet.

Tiempo para hacerlo. Debido a que los emprendedores suelen enfocarse en su producción y realizan varias actividades, consideró que el reto es poder asignar un personal que desarrolle la participación de la empresa en Internet.

Conocimiento. Asignar a un colaborador que realice el posicionamiento en Google y diseñe un plan digital es una opción, pero es probable que no esté especializado en ello. El desafío es contratar uno y tener presupuesto para pagarlo, lo que lleva a otra barrera.

Dinero. Para superar este obstáculo, sugiere usar plataformas web “hazlo tú mismo”, que con o sin pago ayuden al posicionamiento.

El Perú es un país de emprendedores, actualmente en el Perú, las mypes aportan aproximadamente el cuarenta por ciento del PBI, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. “En conjunto, las MYPES generan el 47% del

empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las MYPES van creciendo, nuevas van apareciendo en nuestro país, esto es lo que dinamiza nuestra economía y genera crecimiento económico”, Marcelo & Vila (2016).

“El Perú todavía tiene un tejido empresarial desarticulado, donde hay una ausencia de medianas empresas y las unidades empresariales se concentran entre las micro y pequeñas empresas y la gran empresa. Este genera que no haya mucha posibilidad de conexión entre las Mypes y la gran empresa, limitando a las Mypes a dificultar su paso a niveles mayores de crecimiento y postergándolas a seguir en el mismo estatus por tiempo indefinido. Las políticas de desarrollo de las Mypes son fundamentales ya que no se concibe mejores niveles de competitividad para el país si su tejido empresarial no mejora sus niveles de productividad. Es decir, no hay competitividad si no hay productividad.”, Narciso (2011).

En el texto ya mencionado líneas arriba se recalcó la importancia que tienen la manera como financiarse y aplicar la capacitación para 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 crédito para poder financiarse y si así fuera que entidades le brindan el crédito, que tasa de interés pagan, en que emplean dicho crédito y otras interrogantes más, Asimismo, se desconoció si acceden a capacitación, si realizan capacitaciones, que cursos brindan, si sus trabajadores son capacitados y entre otras interrogantes sobre capacitación. 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 comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente

### **1.1.Objetivo general**

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

### **1.2. Objetivos específicos**

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

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

### **1.3. Justificación de la investigación:**

Según el Ministerio de la Producción (2015), en “Las Mipymes en cifras”, precisa que, en el Perú, las micro y pequeñas empresas aportan, aproximadamente, el 40% del PBI, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, “las Mypes generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las Mypes van creciendo, nuevas van apareciendo”. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Por otro lado, la investigación se justifica porque permitirá conocer las características del “financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías”; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de

Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

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

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Benito y 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.

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, 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**

Guerrero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica”, sostiene que las pymes son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones. La heterogeneidad de las pymes es un problema mayúsculo cuando tratamos de dirigir el crédito y esto hace que los estudios de crédito sean más costosos. Esto hace que automáticamente se reduzcan las posibilidades que un banco se

interese siquiera por adelantar este proceso de selección con solicitudes de montos pequeños que son los que las pymes solicitan.

Una dificultad más está en el poco desarrollo del mercado de capitales (capitales de riesgo) del que tanto se habla en la academia. La región muestra una marcada tradición al financiamiento con deuda por parte de las mismas empresas, lo que es un grave problema de democratización de los recursos. En gran parte de los países de América Latina aún hoy se pretenden cubrir estas falencias en crédito y recursos con organizaciones de fomento de segundo piso. Esta afirmación de por sí parece contradictoria. Los bancos de segundo piso no cumplen con la verdadera función de fomento, ya que pasan por el intermediario de primer piso y este a su vez busca maximizar su beneficio y no brindar un servicio a la sociedad.

Concluye Guerrero, frente a esta situación tan difícil de falta de garantías por parte de la empresa, de falta de crédito por parte del sector financiero y de falta de políticas aplicables a nuestra realidad es preciso que exijamos del estado y de la banca regional mayor transparencia en el manejo de los recursos para poder acceder a ellos a costos más razonables y que iniciemos un desmantelamiento de las leyes obsoletas que amarran los recursos y adoptemos en cambio leyes que utilicen las nuevas herramientas de control para que los recursos lleguen a su destino como inversión y no como préstamo. Si el sistema financiero prefiere seguir con las empresas grandes debemos obligarlos por medio de mecanismos de cuotas para que una parte llegue a las pequeñas empresas. Y si para eso deben implementar herramientas de evaluación más

modernas que disminuyan costos entonces se los debe obligar a hacerlo para que presten un mejor servicio.

Según El Cronista (2017), en Argentina más del 80% de las pymes tiene restringido el acceso al crédito, y esto debido a las altas tasas de interés o a las condiciones que imponen las entidades financieras para otorgar créditos. Esto es uno de los principales problemas para el desarrollo de las pequeñas empresas que impulsan el 65% del mercado local. Un informe de la Consultora financiera First Capital Group indica que actualmente la demanda insatisfecha de financiamiento de las pymes asciende a los 72 millones de dólares, más del doble de lo que necesita el Estado para financiar su déficit. En Argentina, el número de de micro, pequeñas y medianas empresas asciende a las 600,000 (con más de 200 empleados) que dan trabajo a más de 4 millones de personas. Es decir que el 99% de las empresas registradas son micro, pequeñas y medianas y emplean formalmente el 65% de los trabajadores del mercado, generando el 44% de la riqueza del país. La Argentina enfrenta una demanda potencial de crédito para financiar a MiPymes en el orden de los 100 millones, indica el análisis. Cuando se realiza el relevamiento de la oferta actual de financiamiento para este segmento en el sistema bancario y el mercado de capitales dicho volumen no supera el 3% del PBI, lo cual marca una clara desconexión entre el sistema financiero y el sistema productivo de pymes.

Según Imef Universitario (2017), México cuenta con numerosos casos de empresas y de personas que han tenido éxito, un ejemplo de ello es la lista Forbes Global 2000, que engloba a las empresas públicas más grandes y poderosas del mundo, medidas por ingresos, ganancias, activos y valor de mercado, presentada en el 2015, están 13 empresas mexicanas encabezadas por América Móvil en el puesto 125. Hoy

en día son más las personas, en su mayoría jóvenes los que buscan tener éxito y ser el “plus” para impulsar la economía del país, emprendiendo su negocio; pero lamentablemente esos negocios solo se quedan en pequeños o medianos. En una encuesta realizada por INEGI en 2015, las principales causas que afectan el crecimiento de las micro, pequeña y mediana empresa son, la falta de crédito sobre todo en las microempresas representando un 22.7%, la baja de demanda en sus productos siendo el 16.7% las microempresas con este problema, exceso de trámites gubernamentales e impuestos altos representado mayormente por PYMES con un 48.4%, entre otros causantes como competencia de empresas informales e inseguridad. Otro factor bastante importante es la falta de uso de tecnologías por parte de microempresas familiares, lo cual influye en su competitividad frente a otros negocios en el mercado, en una encuesta realizada por INEGI el 74.5% de las microempresas no usan un equipo de cómputo.

A pesar de que existen empresas como INADEM, CONDUSEF y Distrito Emprendedor, que son instituciones que te ayudan a desarrollar tu idea de negocio y hacer que esta se realice exitosamente, falta más difusión de estos programas, ya que la mayoría de las veces pasan desapercibidos para las familias mexicanas con deseos de emprender. Está en nosotros los jóvenes estar informados de los diferentes programas que están a nuestro alcance, para que, en la lista de Forbes Global 2000, siga estando presente México, pero más significativamente.

### **2.1.3. Nacional**

Rodriguez (2018), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Huaraz año 2016”, el objetivo general en: Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del ámbito de estudio. La metodología que se ha

empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental, además de ello la población y muestra está conformada de 20 Mype, a los cuales se les aplicó 23 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. Respecto al financiamiento el 75% tiene financiamiento de terceros, el 90% recurren a financieras, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado. Respecto a la capacitación el 65% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 25% se capacitaron en un curso, el 65% asegura que su personal ha sido capacitado, el 65% afirman que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 85% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 85% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 45% dicen que su rentabilidad no ha disminuido. En conclusión, la mayoría de las ferreterías obtuvo rentabilidad a partir de un financiamiento brindado por financieras, asimismo cumplen un papel primordial en la economía de nuestro país generando empleos.

El Banco de desarrollo del Perú (2016), en su publicación “APOYO A LA MYPE” tiene como misión la evolución de la micro y pequeña empresa (mype), orienta nuestra misión como 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.

Peña (2017), en su tesis “Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías Tocache, 2017.”, tuvo por finalidad en determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Tocache, 2017, para desarrollar este estudio se ha seguido las pautas metodológicas que orientan el proceso de investigación de nuestra Universidad, en ese sentido la metodología empleada, en cuanto al tipo de investigación es de nivel descriptivo porque se limitó a describir el comportamiento de las variables tal como se presenta, el diseño de investigación es correlacional, lo cual nos permitió encontrar la relación entre variables, para el recojo de información se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento fue el cuestionario. El aspecto más relevante de este trabajo es en lograr el objetivo propuesto llegando a la conclusión que el financiamiento tiene gran conexión con la rentabilidad de las MYPES ya que según informaciones obtenidas vía encuesta se determina que, del 100% de los encuestados 75% manifiestan que si el financiamiento a las MYPES por parte de las entidades financieras es bueno y el 25% no cree. Al igual que las fuentes de financiamiento, la planificación financiera y los plazos de pago repercuten en la mejora de la rentabilidad tal como indica el coeficiente de determinación de 75,59% lo cual implica que 75,58% de rentabilidad es producto de la participación del financiamiento, asimismo, que las MYPE se constituyen una alternativa para disminuir el desempleo.

Carruitero (2015), en su tesis “El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso de la empresa

comercializadora y distribuidora ferretería palacios de Chimbote, 2015”, cuyo objetivo general, determinar y describir la influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y de la Empresa Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios Chimbote, 2015. Constantemente se empleó la siguiente metodología, el diseño de investigación a aplicar es no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, es documental y de caso, no tiene universo ni tampoco muestra, así mismo empleando como técnica encuestas. El principal resultado es que la MYPE Comercializadora y Distribuidora Ferretería Palacios, logro aumentar su rentabilidad durante varios meses a pesar de contar con competencia en dicho lugar donde se encuentra ubicada. En la ferretería Palacios; según los resultados que se obtuvieron, lograron generar diversas inversiones gracias al financiamiento percibido ,dado a ello se han podido obtener resultados efectivamente positivos en su negocio con la finalidad de poder rendir más ingresos durante los meses y días de dicho año, consecuentemente continuando con el objetivo 02, según encuesta es que el problema de la competencia en que puedan preferir algunas de las ferreterías existentes, que conlleva a que la ferretería Palacios, pueda bajarle el ingreso y no seguir creciendo para acceder a otro financiamiento y más aún la ubicación de la ferretería, la crisis de economía que impide acceder productos a dicha ferretería ubicado en un asentamiento humano también se dispuso problemas de bajo rendimiento. El financiamiento ha demostrado de influencia ayudando a mejorar la rentabilidad de la micro empresa ferretería palacios.

Rodriguez (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la I y II etapa, San Luis, distrito de Nuevo Chimbote, 2013.”, cuyo objetivo general fue: determinar las principales características del financiamiento en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías de la I-II etapa, San Luis, Distrito de Nuevo Chimbote, 2013. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental/ transversal, utilizándose una población muestral de 4 MYPE, se les aplicó un cuestionario estructurado de 15 preguntas obteniéndose lo siguiente: El 50% tiene 31-51 años. El 75% son varones. El 100% tienen estudios universitarios incompletos. El 75 % son casados. El 50% tienen 5 a más años y el 50% 2 a 5 años. El 75% tienen de 1-5 trabajadores. El 50% formado para generar empleo, y el 50% por subsistencia. El 100% cuentan con patrimonio. El 100% conoce los beneficios para obtener financiamiento. El 75% ha solicitado crédito bancario. El 75% recibió de S/.5001 a más. El 75% invirtió en capital de trabajo. Al 100% le es beneficioso el financiamiento. El 50% su rentabilidad aumentó un 20%. Concluyendo que: La mayoría del sector comercio-rubro ferreterías de la I - II Etapa, San Luis, Distrito de Nuevo Chimbote, tiene 31 a 51 años, son varones y casados, su permanencia es 2 -5 años y de 5 a más años, creadas para generar empleo y/o subsistencia, con 1-5 trabajadores. En su totalidad tienen estudios universitarios incompletos, cuentan con patrimonio y conocen los beneficios para obtener financiamiento.

Burgos (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector

comercio-rubro venta de artículos de ferreterías en general del distrito La Esperanza, Provincia de Trujillo, año 2014”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferreterías en general, del Distrito La Esperanza, Provincia de Trujillo, año 2014. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 30 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose como resultado la facilidad para un financiamiento depende del ciclo de maduración de la empresa, así para las MYPE con varios años de operación y que cuenten con registros contables anteriores, se les facilita acceder a un crédito bancario, a diferencia de aquellas que al iniciar un negocio aún no tienen ingresos asegurados o su promotor no tienen historia crediticia.

En cuanto a la Capacitación, es de suma importancia el conocimiento, el grado de capacitación que tenga, de tal manera que la evaluación constante y progresivo a este sector permitirá generar grandes beneficios económicos, concluyendo que tanto el Financiamiento y la Capacitación son dos puntos importantes que influyen directamente en la Rentabilidad y los resultados de gestión de las MYPE. El estudio se determina por la importancia de las pequeñas y medianas empresas para lograr el desarrollo y en su efectiva inserción en los mercados, favoreciendo de esta manera la generación de empleo, la democratización de oportunidades y la participación de los ciudadanos, es decir, la inclusión social. La importancia de este proyecto queda

reflejada en la proyección de las MYPE, hacia un futuro acorde con los niveles de competitividad exigidos por el mercado actual y por el incremento de la calidad de todos los componentes que intervienen en el proceso, tales como el humano, el laboral y el mercantil. Con esto se logró obtener el presente documento el cual servirá de base y soporte, para la optimización de la toma de decisiones por parte de los inversionistas del rubro y afines.

Aguila (2013), en su tesis “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferreterías del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Microempresas del sector comercio rubro ferreterías del Distrito de Chimbote, periodo 2009- 2010. Se tomo una muestra de 15 Mypes de una población de 30 empresas del sector comercio ferretero a quienes se les aplico un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta los principales resultados fueron: Respecto al perfil de las empresas: Del 100% de los encuestados el 33 % de las empresas tienen un año de antigüedad, el 27% tienen dos a tres años de antigüedad y el 13% tienen más de tres años de antigüedad.

Agrega Aguila, del 100% de los encuestados la empresa de un año tiene 6 trabajadores que representa el 40%, a la empresa de 2- 4 años tienen 5 trabajadores que representa el 33%, la empresa de 4-10 años tienen 3 trabajadores que representa el 20% y la empresa más de diez años tiene un solo trabajador que representa el 7%. Del 100% de los encuestados el 53%, de las empresas tienen un tipo de financiamiento propio, el 40% tiene financiamiento

de entidades financieras, mientras que el 7% tiene financiamiento de otras personas.

Continúa Aguila, del 100% de los encuestados el 93% su objetivo de una empresa es de obtener más ganancias y el 7% su objetivo es de dar empleo a la familia. Del 100% de los encuestados el 60% de las empresas si llevan contabilidad y el 40% de las empresas no llevan contabilidad. Del 100% de los encuestados el 53% de las empresas tienen un asesoramiento profesional de un contador, el 13% de las empresas tiene asesoramiento de un economista, el 7% de las empresas tiene asesoramiento de un administrador y el 27% de las empresas tienen asesoramiento de otro profesional. Respecto a la capacitación: Del 100% de los encuestados el 80% de los trabajadores reciben capacitación y el 20% no. Del 100% de los encuestados el 73% de las empresas capacitan a sus trabajadores y el 27% se capacita por cuenta misma del trabajador. Del 100% de los encuestados 5 trabajadores han sido capacitado una sola vez por la empresa que representa el 33%, 7 trabajadores han sido capacitado dos veces por la empresa que representa el 47% y 3 trabajadores han sido capacitados tres veces por la empresa que representa el 20%. Del 100% de los encuestados en el año 2009 y 2010, 6 trabajadores recibieron capacitación por cuenta de la empresa que representa un 40%, en el año 2011. 3 trabajadores recibieron capacitaciones por cuenta de la empresa que representa un 20%. Del 100% de los encuestados el 73% si considera que la capacitación es una inversión y el 27% no lo considera. Del 100% de los encuestados el 73% si considera que la capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores y e 27% no lo considera. Del 100% de los encuestados El 67% considera que la capacitación

mejora la competitividad, es decir sobre sale de otras empresas y el 33% no lo considera que mejora. 14) Del 100% de los encuestados, el 67% considera que si eleva la capacitación de su empresa y el 33% está en desacuerdo.

Concluye Aguila, respecto al financiamiento: Del 100% de los encuestados el 47% es de tipo de financiamiento propio y el 53% el financiamiento viene de entidades financieras. Del 100% de los encuestados, el 60% si solicito crédito y el 40% no solicito crédito. Del 100% de los encuestados si recibió crédito el 60% y el 40% no recibió. Del 100% de los encuestados, el 27% si están de acuerdo con tasa de interés y el 73% está en desacuerdo con la tasa de interés. Del 100% de los encuestados si recibió crédito el 67% del préstamo que obtuvo fue invertido en mercadería, el 13% invirtió en compra de activo fijo y el 20 % en mejoramiento del local.

Del 100% de los encuestados, si contribuyo a solucionar problemas de liquidez 67% y el 33% respondió que no. Del 100% de los encuestados el 67% fue para pagos de proveedores, 13% para pagar tributos y el 20% para los trabajadores. Del 100% de los encuestados del préstamo obtenido el 67% si ayuda y el 33% no. Respecto a la rentabilidad: Del 100% de los encuestados la rentabilidad se manifiesta en el incremento de los activos en un 40%, el 20% de tener más clientes, el 73% menos deudas y el 33% no recurre a préstamos. Del 100% de los encuestados el 73% si recibió visitas de las entidades y el 23% no recibió visitas de las entidades. Del 100 de los encuestados las políticas en un 67% si motiva al incremento de la rentabilidad y el 33% no motiva.

#### **2.1.4. Regional**

Cala (2018), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018”, cuyo objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 35 y una muestra de 33 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Con respecto a los empresarios; De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 90.9% (30) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 63.6% (21) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. Con respecto a las características de las microempresas; El 87.9% (29) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El 18.2% (6) de las empresas encuetadas son informales. El 1% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 72.7% (24) de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajador eventual. El 97% (32) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. Con respecto al financiamiento; El 45.5% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros. Al 6.1% (2) de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a 5,000 soles. Con respecto a la rentabilidad; El 24.2% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el capital de trabajo (mercaderías).

Hidalgo (2018), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería de la provincia de Padre Abad, 2018”, objetivo general en: Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental, además de ello la población y muestra está conformada de 20 Mype, a los cuales se les aplicó 23 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. Respecto al financiamiento el 75% tiene financiamiento de terceros, el 90% recurren a financieras, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado. Respecto a la capacitación el 65% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 25% se capacitaron en un curso, el 65% asegura que su personal ha sido capacitado, el 65% afirman que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 85% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 85% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 45% dicen que su rentabilidad no ha disminuido. En conclusión, la mayoría de las ferreterías obtuvo rentabilidad a partir de un financiamiento brindado por financieras, asimismo cumplen un papel primordial en la economía de nuestro país generando empleos

Siccha (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017”, tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento,

capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. La investigación fue de nivel descriptiva, cuya población para la muestra del proyecto está representada por 25 MYPES, para lo cual se empleó un cuestionario a cada empresa, el cual estaba estructurado por 22 preguntas cerradas, empleando el método de la encuesta, gracias a ella se recaudó información que fue convertido en una data y empleando los programas estadísticos para la formulación de los cuadros y gráficos para la presentación de los siguientes resultados: Respecto al representantes legales: El 36% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tienen de 25 a 35 años de edad, 40% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tienen de 36 a 49 años de edad, 24% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tienen más 50 de años de edad; El 68% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que son del sexo masculino y 32% mencionan que son del sexo femenino; El 32% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que son solteros, 56% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que son casados, 12% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que son divorciados; El 12% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que cuentan con primaria, 8% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que cuentan con secundaria, 44% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que cuentan con el grado de instrucción de técnico y 36% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que cuentan con el grado universitario; Respecto a las MYPES: El 36% de las MYPES tienen de 1 a 5

años de antigüedad, 48% de las MYPES tienen de 6 a 15 años de antigüedad y el 16% de MYPES tienen más de 16 años de antigüedad; El 8% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que la empresa tiene como objetivo de Máxima Ganancias, 16% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tienen como objetivo brindar empleo, 60% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tienen como objetivo de generar empleo y 16% tiene otros objetivos; El 28% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tienen entre 20 a 40 trabajadores, 52% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tienen entre 41 a 100 trabajadores y 20% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tienen más de 101 trabajadores; El 32% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que cuentan con trabajadores estables, 68% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que cuentan con trabajadores eventuales; Respecto al financiamiento: El 12% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que el financiamiento es propio, 44% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que el financiamiento es por terceros y el 44% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que el financiamiento fue por otros medios; El 28% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que las entidades bancarias le otorgan crédito con mayor facilidad , 28% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que las entidades no son las entidades no bancarias y 44% que son los prestamistas quienes le otorgan el crédito con mayor facilidad: El 20% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que el crédito

obtenido fue a corto Plazo y 80% menciona que fue a largo Plazo; El 16% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que solo solicitaron financiamiento 1 vez, 44% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que solicitaron crédito solo 2 veces y 40% menciona que solicitaron un total de 3 veces; El 40% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que el crédito fue utilizado para capital de trabajo, 20% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que el crédito fue para mejoramiento local, 12% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que el crédito fue para activo fijo y el 28% menciona que para otros fines; Respecto a la capacitación: El 36% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan es si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito y el 64% mencionan que no le brindaron ninguna capacitación para el otorgamiento del crédito; El 8% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que llevaron curso de inversión crédito, el 12% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que llevaron curso de manejo empresarial, el 28% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que llevaron curso de administración de recursos humanos, el 40% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que llevaron curso de marketing empresarial y el 12% mencionan que llevaron otros cursos; El 60% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que se capacitaron en el año 2016 y el 40% mencionan que fue en el año 2017; El 68% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que la capacitación si es una inversión y el 32% mencionan que no; El 64% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que la capacitación para

el personal si es relevante para la empresa y el 36% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que no; Respecto a la Rentabilidad de la MYPE: El 76% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que el crédito financiero contribuyo con la rentabilidad de la empresa y el 24% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que no; El 44% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que la capacitación si es importante para mejorar la rentabilidad y el 56% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que no; El 52% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que su rentabilidad si mejoro en los últimos dos años y el 48% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que su rentabilidad no mejoro en los últimos dos años; El 52% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que el crédito fue invertido para capital de trabajo y el 48% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que el crédito fue invertido para mejoramiento y/o ampliación local.

Laulate (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2012 – 2013”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferreterías del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Obteniéndose los siguientes resultados: El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 55% son del sexo femenino. El 75% tienen entre cinco a más de siete años en el rubro empresarial. El 65% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros; el 69% de los créditos recibidos fueron corto plazo, mientras que el 31% restante fue a Largo plazo; el 85% recibieron créditos en los años 2011 y 2012, invirtieron en capital de trabajo.

Agrega Laulate, el 62% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 55% no recibió capacitación en los dos últimos años; para el 100% la capacitación que tuvieron fue en inversión del crédito financiero; del 50% su personal si ha recibido capacitación; el 70% consideran que la capacitación es una inversión; el 70% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas.

Concluye Laulate, el 65% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 70% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 95% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

#### **2.1.5. Local**

Vela (2018), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018”, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro de ferreterías del distrito de Callería, 2018. La investigación fue de nivel

descriptivo, tipo cuantitativo y diseño no experimental, dicha investigación se trabajó con 25 MYPES como población, para la recolección de información se empleó el método de encuesta estructurado por 36 preguntas mediante a ello se obtuvo los siguientes resultados: Con respecto a los empresarios de las MYPES; El 68.8% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tiene entre 45 a 64 años de edad; El 75% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que son de sexo femenino; El 50% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tiene el grado de secundaria completa; El 56,25,% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que son convivientes; El 40% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que se dedican al comercio, quedando demostrado que están enfocados netamente al rubro de ferreterías; El 43,75% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que la empresa tiene una antigüedad de 6 a 10 años. El 63% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que cuenta con al menos 1 trabajador permanente; El 76% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tienen al menos 2 trabajadores eventuales; El 75% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que son formales; El 62,5% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que iniciaron sus negocios con fines de obtención de ganancias. El 79% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que si es importante la ubicación estratégica para la empresa; El 100% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta

importante la aplicación de tecnología; El 31.25% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que financian sus actividades con fondos propio; El 31.25% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que recibieron financiamiento en entidades bancarias; El 64% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que obtuvieron financiamiento en las entidades bancarias; El 25% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que recibieron financiamiento de Mi Banco. El 31,3% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que no pago ninguna tasa de interés; El 50% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que solicitaron sus créditos; El 31.25% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que solicitaron montos entre S/. 5 000 a 10 000 soles; El 56.25% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que si recibieron sus créditos y que el financiamiento fue oportuno; El 70% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que el crédito lo invirtieron en activos fijos; El 76% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que no obtuvieron una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero; El 88% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tuvieron capacitación pero en otros cursos; El 100% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan si haber tenido alguna capacitación con la finalidad de mejorar las aptitudes de los trabajadores; El 63% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que tuvieron al menos 1 vez un curso de capacitación; El 94% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que la capacitación si es una inversión; El 96% de los representantes

de las MYPES encuestadas mencionan que si es relevante la capacitación; El 100% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que las capacitaciones si mejoran el rendimiento de los trabajadores; El 85% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que han brindado capacitación a sus trabajadores; El 73% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que si se brindo capacitación enfocada a la necesidad de la empresa; El 84% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que si se mejoró la rentabilidad de la empresa; EL 88% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa; El 61% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que la rentabilidad fue mejor en el año pasado; El 71% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que la rentabilidad disminuyo en el presenta año 2018. El 79% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que si se aplicó todas las técnicas e instrumentos con la finalidad obtener mejor rentabilidad; El 100% de los representantes de las MYPES encuestadas mencionan que la zona donde esta la empresa si es muy importante para mejorar la rentabilidad.

Inga (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se

escogió una muestra poblacional de 8 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: De los empresarios encuestados manifestaron que: el 88% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 63% son del sexo femenino y el 38% tienen instrucción secundaria completa. Así mismo, del 100% de las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial; el 88% poseen más de tres trabajadores permanentes y el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio.

Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias; el 100% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 50% manifestó que no recibió ninguna capacitación, el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación y el 100% si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios.

Concluye Inga, el 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad.

## **2.2.Bases Teóricas de la investigación**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

López (2014), “Fuentes de financiamiento para las empresas”. El autor señala que entre todas las actividades que pueda desarrollar una entidad o

empresa la más importante es la de conseguir capital a ello se le llama financiamiento. Ya que es un factor primordial para el buen funcionamiento de la empresa ya que al tener los recursos necesarios para desarrollar sus actividades le da estabilidad económica para poder estar al margen con la competencia y otorga un aporte económico al sector al cual pertenecen.

Agrega López sobre, que uno de los medios para adquirir financiamiento es de manera personal: Este medio es empleado en gran cantidad de negocios, representa el eje del capital, ya que se adquiere por la misma persona mediante ahorros y otros medios personales. Algunas personas recurren al uso de las tarjetas de crédito para poder adquirir los fondos necesarios de la empresa. Hay distintas maneras como una persona consigue el capital necesario para poder emprender en su negocio entre ellos también llegan a solicitar apoyo de los amigos y familiares pero este medio ya se podría decir que es una fuente de ingreso independiente pero aún se considera muy rentable ya que los amigos y familiares brindan su apoyo sin generarnos obligaciones muy altas de interés hasta en algunos casos nulas y lo cual es muy rentable para la persona al iniciar su empresa o algún proceso de ella. El tercer medio para adquirir financiamiento es por medio de entidades externas como los bancos y otros, pero estas entidades aparte de cobrar interés elevados para brindar el capital o financiamiento requerido se necesita de un sustento o aval bien fundamentado donde se detalla que se podrá cumplir con las obligaciones adquiridas, si la empresa o entidad ya se encuentra constituida puede adquirir financiamiento ofreciendo sus acciones.

Financiamiento a corto plazo, esta obligación es adquirido como su nombre mismo lo dice en un plazo corto puede ser en meses hasta semanas y el beneficio que tienen es que generan un bajo interés entre ellos tenemos los créditos bancarios, pagares, línea de créditos y otros.

Financiamiento a largo plazo, está representado por la obligación adquirida en un periodo mayor a cinco años según contrato adquirido, entre las cuales tenemos: Las hipotecas, Bonos, acciones y arrendamientos financieros.

Domínguez (2009), el autor trata de decir en su postulado sobre “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Informa que los entes o empresas para su financiamiento cuentan con varios medios, como se podría señalar los bancos. Dichos entes también pueden financiarse por otros medios como lo es el mercado de valores, la cual genera grandes beneficios comparados a otros ya que nos brindan financiamiento que cuentan con gran flexibilidad de financiamiento, reducciones en el costo para poder financiarnos, y aumentar el prestigio del ente. Por ende, las empresas deben tener cuidado y analizar todas las opciones para encontrar o aceptar la que más beneficios le brinde para así poder cumplir con el compromiso a adquirir.

Agrega Domínguez, sobre Fuentes de financiamiento a corto plazo; Toda entidad o ente necesita capital a corto plazo eso quiere decir que necesita efectivo en menos de un año para poder financiar sus actividades y lograr su desarrollo constante. Como se comentó el financiamiento a corto plazo representa a compromisos de pago que adquiera la empresa para saldarlos en menos de un año y las cuales son muy importantes para contar con el capital

necesario para las operaciones de la empresa en sus distintas funciones para así contar con los activos circulantes de la empresa, efectivo líquido, cuentas por cobrar y existencias entre otras.

Los entes necesitan proyectarse de manera correcta en la utilización correcta de sus fuentes de financiamiento como lo son a corto plazo para trabajar de manera eficiente y competitiva. Las obligaciones adquiridas a corto plazo son muy rentables ya que dichas obligaciones se deben saldar como máximo al año de adquirido el compromiso.

Se agrega que tenemos las Fuentes de financiamiento a largo plazo; representan las obligaciones adquiridas para ser canceladas en periodo mayor a un año y el capital. Son compromisos adquiridos para usarlos principalmente en beneficio de la compañía las cuales se planean pagar con las ganancias adquiridas en los distintos periodos ya que dicha fuente de financiamiento es de vital importancia para el crecimiento de la empresa.

Para poder adquirir dicho compromiso de parte de las entidades financieras u otros medios de financiamiento solicitan la información financiera y el análisis de la misma para su evaluación respectiva. Cabe recalcar por el periodo a tiempo de saldar la deuda dicho proceso se debe emplear mayormente para operaciones del ente a largo plazo de tal manera poder cumplir con la deuda pactada, evitando problemas y contratiempos de la misma.

También, tenemos los, Objetivos del financiamiento: Es el estudio e investigación de cómo está conformado los pasivos; esto quiere decir tener idea de donde proviene los recursos de la empresa y poder separarlos en por la manera que fueron adquiridos y el tiempo de duración de estas.

También tenemos, la Estructura del Financiamiento: El capital se constituido por distintas estructuras lo cual calcula los riesgos que cuenta la empresa respecto a la inversión. De igual manera para el que brinda el financiamiento como para el que acreedor.

Para contar con un buen nivel de financiamiento en el capital la empresa debe adquirir más respecto a la demanda de sus acciones y reduciendo el costo de capital. El costo del capital y de cómo se encuentra organizado el ente son dos factores fundamentales para el análisis.

Como último, Domínguez informa algunos costos del financiamiento entre los cuales están:

Costo de endeudamiento a largo plazo: El costo de la deuda a largo plazo se considera a los costos adquiridos después del Impuestos como el vencimiento de bonos.

Se dice que los fondos son adquiridos mediante la compra y venta de bonos, ya que dichos bonos se pagan sus intereses en manera anual a comparación de otros medios de financiamiento. Representa el costo adquirido después del impuesto de la adquisición de financiamiento al largo plazo mediando préstamos.

Valores netos de realización

El pasivo a largo plazo representa las ventas de los bonos de la empresa. Es el fondo adquirido por la venta de los bonos representa el valor neto de realización.

El costo total de emisión y venta de un valor representa el valor de realización para desarrollar el bono y este sea ofertado con prima o un descuento o en su valor al costo.

Costo de acciones preferentes: Representa el dividendo de las acciones anuales se le nombra costo de acciones preferentes. Esto le da un derecho sobre el recibir los dividendos antes que otros accionistas de la empresa, le da un derecho especial sobre el patrimonio de la empresa.

Costo de acciones comunes: Representa el valor presente de todos los dividendos que se pagaran en futuro por cada acción, por ende, es más complicado el cálculo.

Esto quiere decir que los financiadores o inversionistas adquirirán participaciones del capital social del ente, Esperando un rendimiento que les beneficie por dejar de usar sus recursos financieros durante el tiempo que conservan sus acciones, lo cual le genera un gran riesgo. Ya que podría ser que lo esperado no se llegue a realizar.

### **2.2.2. Teorías de la capacitación**

Barnard y Chester (2002), “Comportamiento y desarrollo organizacional”, los autores señalan que la persona con el fin de alcanzar sus objetivos difíciles se organiza en grupos para poder lograr dichos objetivos es ahí como se forman las organizaciones con el fin de poder lograr cumplir sus metas personales, De la misma forma funciona una empresa que para llegar a cumplir sus objetivos debe satisfacer las necesidades de las personas o individuos que lo integran.

El factor humano es de vital importancia en una organización por lo cual los directivos y la administración deben realizar distintos estudios para adquirir métodos con el cual aumenten el rendimiento de sus trabajadores mediante motivaciones y satisfaciendo sus necesidades personales no basta solo con una buena organización y racionalización para poder llegar a la eficiencia industrial esperada.

Barnard, señala que el factor humano tiene igual importancia que el capital dentro de una empresa organizada, por ende, satisfacer las necesidades de las personas que integran dicha organización empresarial es de gran prioridad realizando distintos métodos mediante capacitaciones, motivaciones y el estudio del entorno.

### **2.2.3. Teorías de la rentabilidad**

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, el autor refleja que la rentabilidad es el resultado favorable obtenido en un determinado periodo de tiempo empleando las diferentes actividades que pueda tener una determinada organización ya que refleja el movimiento del capital y como este genera una renta o beneficios de acuerdo a los medios realizados, dicha información es muy importante para la toma de decisiones siempre y cuando se realice su análisis respectivo.

#### **Rentabilidad económica**

Es la rentabilidad de sus activos de la empresa, activos, inmuebles que se encuentran en la parte izquierda del balance general.

#### **Rentabilidad financiera**

De los capitales invertidos por los accionistas de la empresa.

#### **2.2.4. Micro y Pequeñas Empresa**

Avolio (2005), en “Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú” sostiene que, Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Afirma 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. Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas.

Sostiene además que, En el Perú, las estadísticas de la Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), referidas a las micro y pequeñas empresas, muestran que la participación de

las MYPES en el PBI ha sido del 42% y han representado el 98% del total de empresas en el Perú (MTPE, 2007) y el 80.96% de la población económicamente activa (MTPE, 2005).

## **2.3. Marco conceptual:**

### **2.3.1. Definiciones del financiamiento**

Mundo Pymes (s.f.), en “Los diversos tipos de financiamiento, conociendo las opciones”, define al financiamiento como las adquisiciones de capital, semilla para el arranque de una nueva empresa y su funcionamiento, o para cubrir alguna necesidad determinada de una empresa establecida; digamos que es el proceso por medio del que una organización se hace de capital. Ahora bien, las fuentes de capital financiado pueden ser muy diversas y dependiendo del tipo de financiamiento que elijamos deberemos acatar las disposiciones de cada una de ellas a la hora de liquidar la deuda.

Dentro de los diversos tipos de financiamiento, tenemos que comenzar por hacer una primera división, en donde tenemos los financiamientos que provienen de los propios empresarios de las compañías o de los accionistas de las mismas, en esta primera ramificación, nos encontramos con el autofinanciamiento, en el cual como hemos visto, se cumple un ciclo circular en el flujo del capital y son las mismas empresas las que proveen a los propietarios del capital necesario o en el que las nuevas instalaciones u operaciones son financiadas por el propio beneficio de la entidad, esto es, una reinversión de los fondos de la propia empresa para obtener liquidez.

Como una segunda ramificación, tenemos al financiamiento proveniente de entidades externas a la empresa, inmediatamente añaden un nuevo concepto que es consecuencia, el endeudamiento; cuando las organizaciones no cuentan con el capital necesario de manera interna, se suele recurrir a este tipo de financiamiento que genera, además de la cantidad adeudada, un porcentaje de interés que se ha de cubrir también; aquí tenemos a los préstamos bancarios como la principal fuente de financiamiento externo para una empresa que así lo requiera, para solicitarlo, el empresario deberá dar constancia de su organización y contar con excelentes referencias que lo avalen.

Si bien el financiamiento es mayormente requerido por las empresas y está instalado en el mundo empresarial, también existe y puede ser requerido por personas físicas en necesidad de capital, los mismos tipos de financiamiento aplican en ese caso, más otros diversos provenientes de fuentes externas.

### **2.3.2. Definiciones de la capacitación**

“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**

(Enciclopedias de Negocios para Empresas) en “Análisis de

rentabilidad”, define a la rentabilidad como una herramienta muy útil para determinar hasta qué punto tu compañía, o un nuevo producto o servicio será rentable. Dicho de otra manera, es el cálculo financiero usado para determinar el número de productos o servicios que necesitas vender para al menos cubrir tus costos. Cuando eres rentable, no estas perdiendo ni ganando dinero, pero al menos todos tus gastos están cubiertos.

#### **2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

Sunat (s.f), en su publicación “ Micro y Pequeña Empresa – MYPE” que las micro y pequeña empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

- El Estado otorga varios beneficios a las micro y pequeñas empresas, brindándoles facilidades para su creación y formalización, dando políticas que impulsan el emprendimiento y la mejora de estas organizaciones empresariales.
- Pueden constituirse como personas jurídicas (empresas), vía internet a través del Portal de Servicios al Ciudadano y Empresas.
- Pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales.
- Gozan de facilidades del Estado para participar eventos feriales y exposiciones regionales, nacionales e internacionales.
- Cuentan con un mecanismo ágil y sencillo para realizar sus exportaciones denominado Exporta Fácil, a cargo de la SUNAT.

- Pueden participar en las contrataciones y adquisiciones del Estado

Las MYPE deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Micro Empresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- Pequeña Empresa: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT. Los beneficios del régimen que establece el Estado para las MYPE se encuentran en función a estos niveles de ventas anuales y al cumplimiento de otros requisitos.

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)”.
- 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.

Continúa Bernilla, según 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.
- 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.
- 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”.

Perú Pymes (2015), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la “LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL”, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y

Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056, entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

“Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/. 622,500.00) y 1.700 UIT (S/.7’055,000.00)”.

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”.

Continua 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

Remyte, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios”.

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

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Diseño de investigación**

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

**M → O**

Dónde:

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

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

##### **3.1.1. Cuantitativo**

Hernández (1997), 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.

### **3.1.2. No Experimental**

Hernández (1997), 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 porque no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

### **3.1.3. Transversal**

Hernández (1997), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momento. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

### **3.1.4. Retrospectivo**

Hernández (1997), afirma que “se basa en variables que ya ocurrieron o se dieron en la realidad sin la intervención directa del investigador”.

### **3.1.5. Descriptivo**

Hernández (1997), 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. La Población y muestra

#### 3.2.1. Población.

La población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al comercio rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio.

#### 3.2.2. Muestra.

De la población en estudio se tomó como muestra a 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018” el cual representa el 100% del universo.

### 3.3. Definición y Operacionalización de variables

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón  Uno a dos años  Tres a cuatros años  Cuatro a cinco años  Seis a más años
		Número de trabajadores	Razón: 01 a 02  03 a 4  05 a más
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias  Dar empleo a la familia  Generar ingresos para la familia  Otros: especificar

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías 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

<b>Variable Principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.(variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento	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
		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
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

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

### **3.4. Técnicas e instrumentos**

#### **3.4.1. Técnicas**

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

#### **3.4.2. Instrumento**

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 31 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

### **3.5. Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico, se obtuvo las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

### **3.6. Matriz de consistencia**

## MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	<b>FORMULACIÓN</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018?	<b>GENERAL</b>	Representantes legales de las micro y pequeñas Empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estuvo conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 31 preguntas cerradas.
		<b>ESPECÍFICOS</b>	micro y pequeñas Empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación			
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.		Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores			
		Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras			
				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 comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	capacitación	Inversión	Inversión del crédito			
				Personal	Permanente Eventual			
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación			
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad			
				Capacitación	Mejora rentabilidad			
				Tipos	Económica Financiera			
Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Callería, 2018.						No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estuvo conformada por 30 micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.
					<b>TÉCNICA</b> Encuesta			

### **3.7. 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).

#### **3.7.1. El principio de autonomía.**

Según, Koepsell y Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sostiene que 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).

#### **3.7.2. El principio de la dignidad**

Según, Koepsell y Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sostiene que 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).

### **3.7.3. El principio de la beneficencia/no maleficencia.**

Según, Koepsell y Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sostiene que 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).

### **3.7.4. El principio de justicia**

Según, Koepsell y Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sostiene que 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).

Según Amaya, Berrio, Herrera (Sin fecha), lo justo se refiere a respetar los derechos de las partes involucradas y tratarlas con el mismo respeto y consideración. En este sentido el principio de justicia demanda que las personas sean tratadas de manera equitativa y no pueden verse ni tratarse con un menor valor. Por esto, el principio de justicia se encuentra presente en los principales códigos deontológicos de psicología y atiende de forma particular al respeto por los derechos diferenciales de las distintas poblaciones que interactúan con los profesionales.

De esta manera el principio de acuerdo con el principio de Justicia los psicólogos reconocen que todas las personas tienen el derecho equitativo a los beneficios de la psicología, y procuran brindar de forma equilibrada la misma calidad en los procesos, procedimientos y servicios.

Por esto, ellos no llevan a cabo prácticas injustas ni admiten prejuicios ni discriminación por edad, sexo, identidad de género, raza, etnia, cultura, nacionalidad, religión, orientación sexual, discapacidad, idioma ni nivel socioeconómico.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

#### 1. Respecto a los empresarios

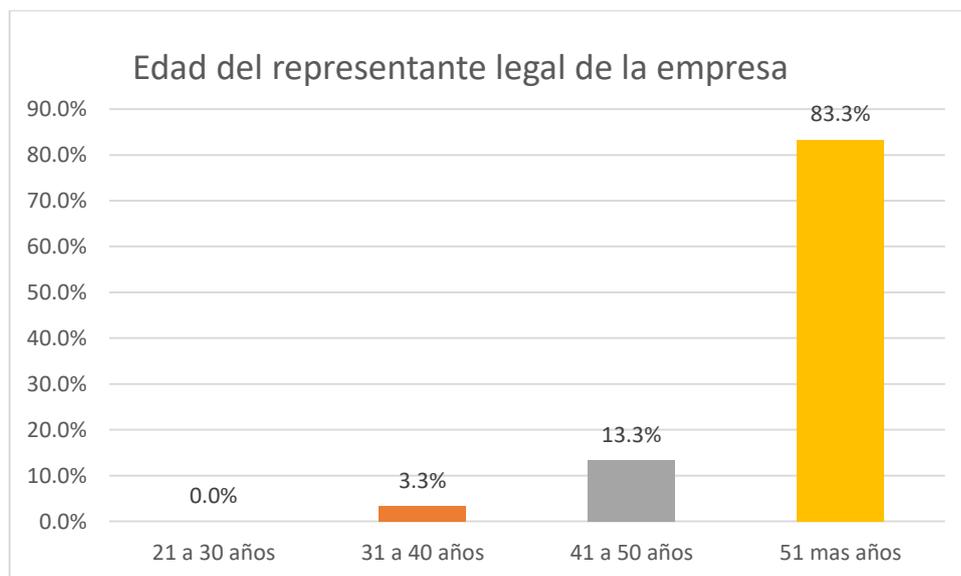
##### 1) Tabla 01

*Edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Edad del representante legal de la empresa		
Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	21 a 30 años	0
	31 a 40 años	1
	41 a 50 años	4
	51 más años	25
TOTAL	30	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales mypes en estudio.

**Gráfico 01**



Fuente: Tabla 01

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente: Que el 83.3% de encuestados tienen entre 51 a más años, el 13.3% de los representantes legales de las mypes encuestadas tienen entre 41 a 50 años, el 3.3% de encuestados tienen entre 31 a 40 años.

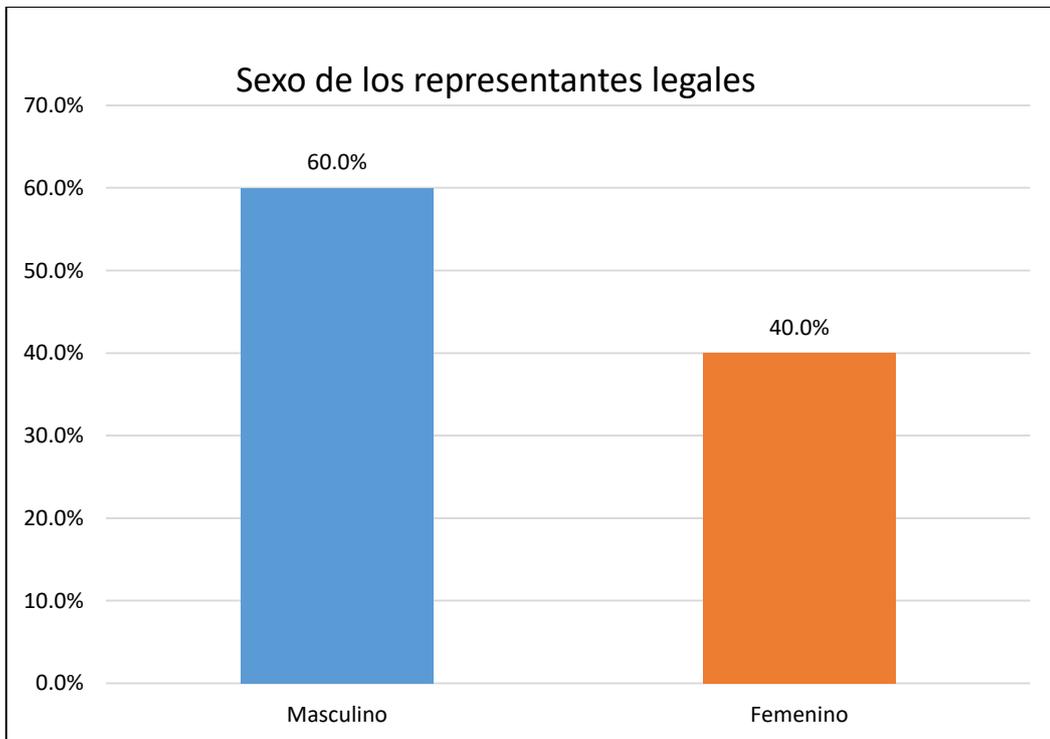
## 2) Tabla 02

*El sexo de los representantes legales de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Sexo de los representantes legales			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Masculino	18	60.0%
	Femenino	12	40.0%
	TOTAL	30	100%

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

**Gráfico 02**



Fuente: Tabla N 02

### **INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente: Que el 60% de los representantes legales de las mypes encuestadas pertenecen al sexo masculino y el 40% de representantes de las mypes encuestadas pertenecen al sexo femenino.

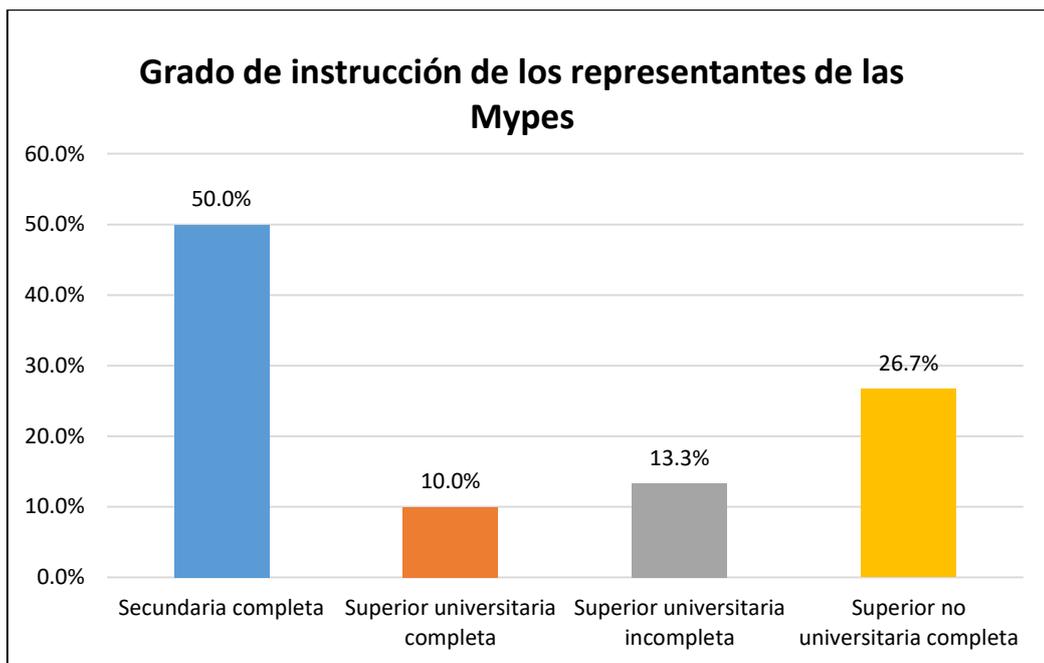
### 3) Tabla 03

*Grado de instrucción de los representantes de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Grado de instrucción de los representantes de las Mypes			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Secundaria completa	15	50.0%
	Superior universitaria completa	3	10.0%
	Superior universitaria incompleta	4	13.3%
	Superior no universitaria completa	8	26.7%
	TOTAL	30	100%

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

**Gráfico 03**



Fuente: Tabla 03

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente: Que el 50% de los representantes legales de las mypes encuestadas solo cuentan con secundaria completa, el 26.7% de encuestados cuentan con carrera técnica, el 13.3% de encuestados no terminaron su carrera y el 10% de encuestados cuentan con una carrera universitaria.

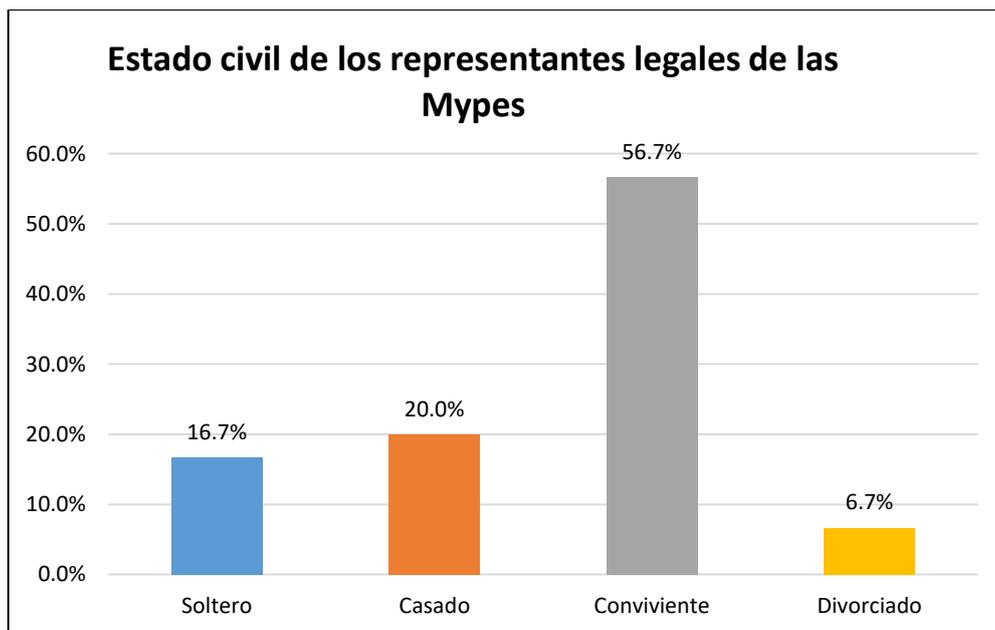
#### 4) Tabla 04

*Estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Estado civil de los representantes legales de las Mypes			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Soltero	5	16.7%
	Casado	6	20.0%
	Conviviente	17	56.7%
	Divorciado	2	6.7%
	TOTAL	30	100%

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

**Gráfico 04**



Fuente: Tabla 04

#### **INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente: Que el 56.7% de los representantes legales de las mypes encuestados son convivientes, el 20% de encuestados son casados, el 16.7% de encuestados son solteros y el 6.7% se divorciaron.

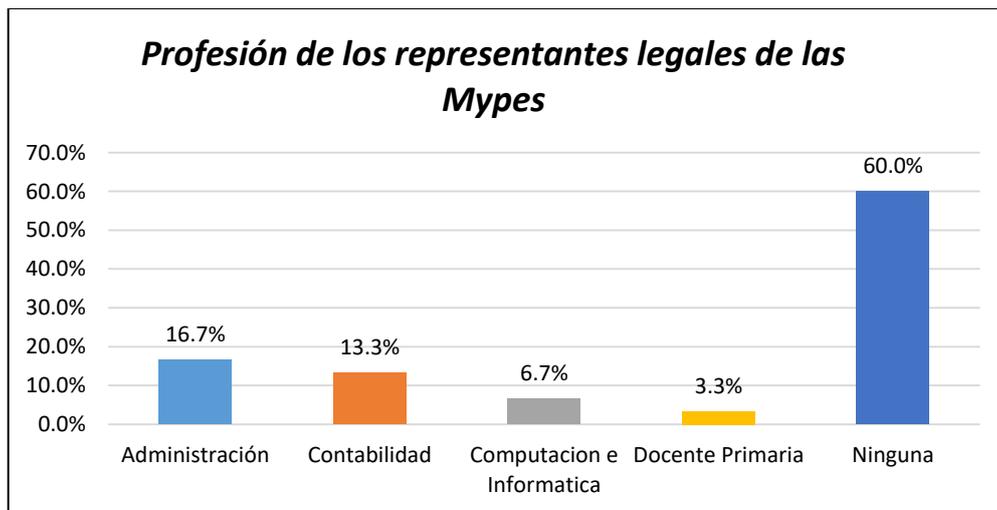
## 5) Tabla 05

*Profesión de los representantes legales de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Profesión de los representantes legales de las Mypes			
	Sujetos	Porcentaje	
Válidos	Administración	5	16.7%
	Contabilidad	4	13.3%
	Computación e Informática	2	6.7%
	Docente Primaria	1	3.3%
	Ninguna	18	60.0%
	TOTAL	30	100%

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

**Gráfico 05**



Fuente: Tabla 05

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente: Que el 60% de los representantes legales de las mypes encuestados no cuentan con ninguna profesión, el 16.7% de representantes legales de las mypes son administradores, el 13.3% de representantes legales de las mypes son contadores, el 6.7% de representantes legales de las mypes estudiaron computación e informática y el 3.3% de los representantes legales de las mypes estudiaron docencia primaria.

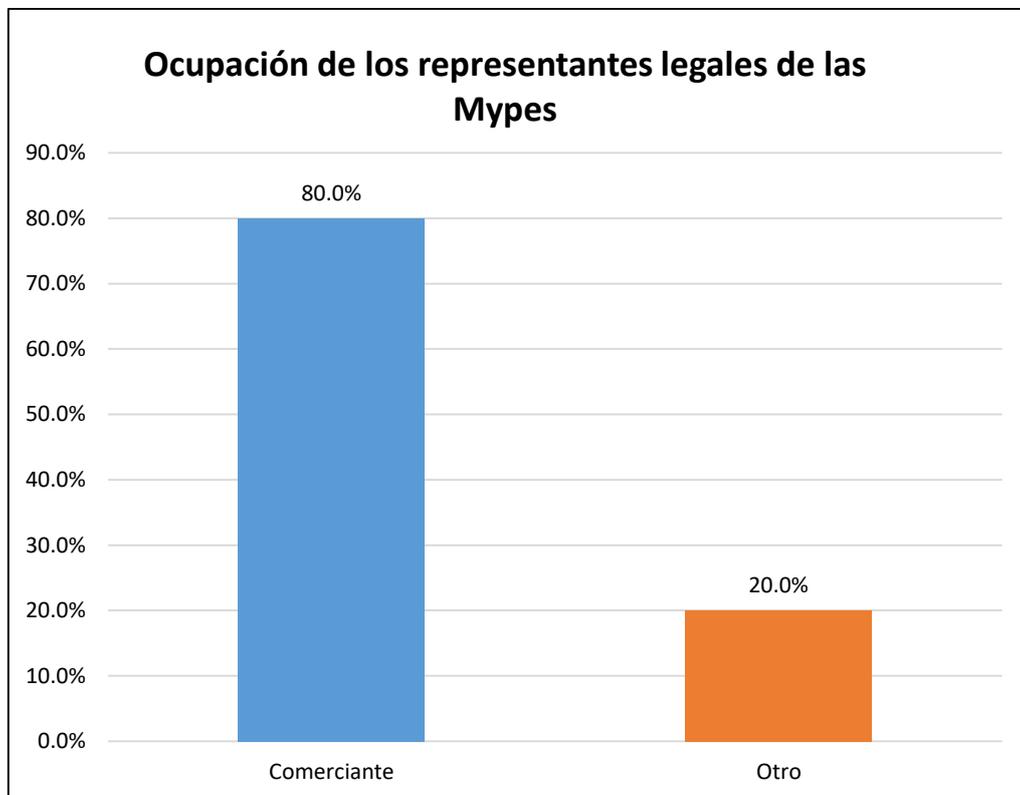
## 6) Tabla 06

*Ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Ocupación de los representantes legales de las Mypes			
		Sujetos	Porcentaje
Válidos	Comerciante	24	80.0%
	Otro	6	20.0%
	TOTAL	30	100.0%

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

**Gráfico 06**



Fuente: Tabla 06

### **INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente: Que el 80% de los representantes de las mypes encuestadas del rubro ferreterías se dedican a la ocupación de comerciante y el 20% se dedican a otros rubros.

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

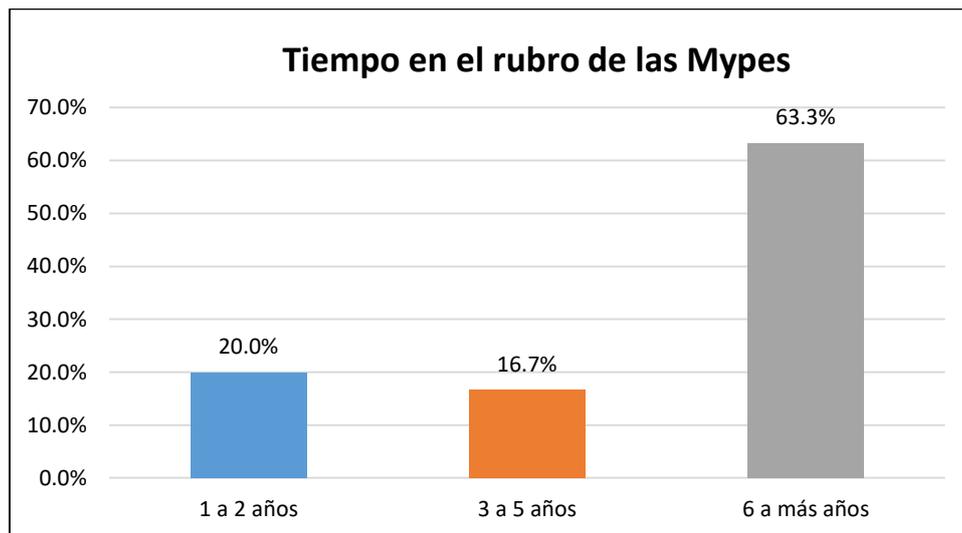
### 7) Tabla 07

*Tiempo en el rubro de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Tiempo en el rubro de las Mypes		
	Sujetos	Porcentaje
Válidos	1 a 2 años	6 20.0%
	3 a 5 años	5 16.7%
	6 a más años	19 63.3%
TOTAL	30	100%

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

**Gráfico 07**



Fuente: Tabla 07

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente: Que el 63.3% de los representantes de las mypes encuestadas se encuentran en el rubro de ferreterías hace más de 6 años, el 20% de los representantes legales se encuentra en el rubro de ferretería entre 1 a 2 años y que el 16.7% restante están entre 3 a 5 años en este rubro.

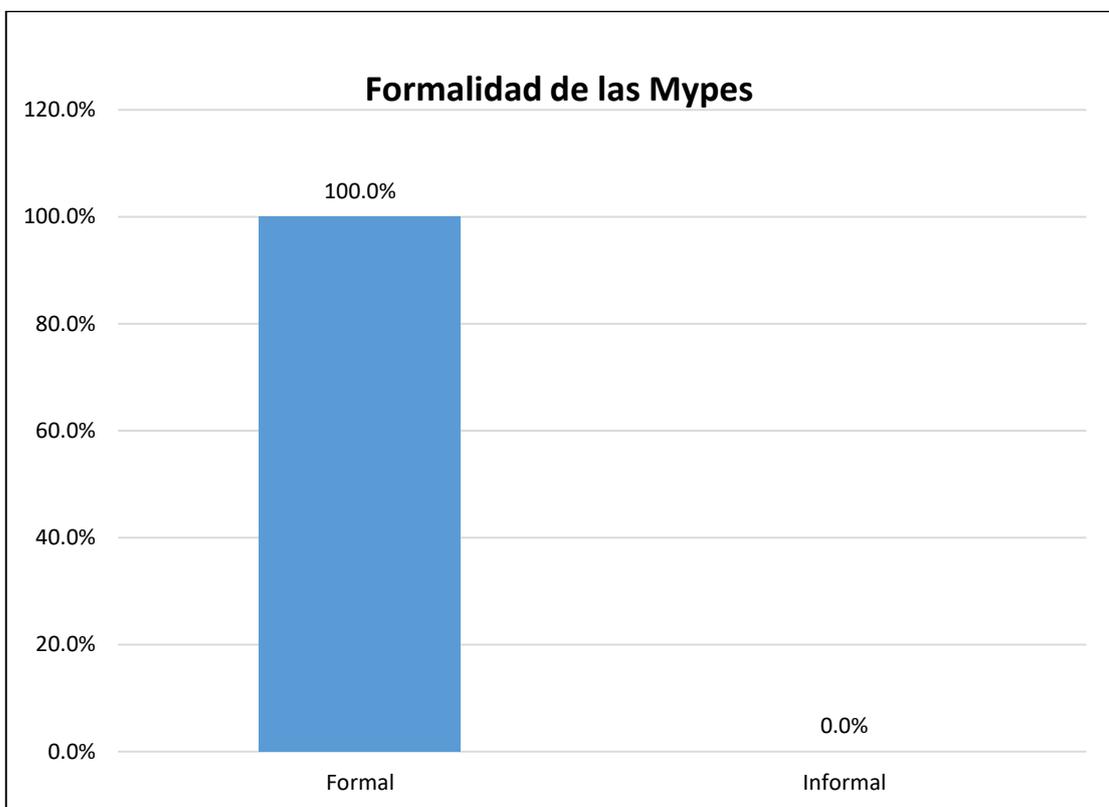
### 8) Tabla 08

*Formalidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Formalidad de las Mypes			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Formal	30	100.0%
	Informal	0	0.0%
	TOTAL	30	100%

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

**Gráfico 08**



Fuente: Tabla 08

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente: Que el 100% de las mypes del sector comercio, rubro ferreterías encuestadas están constituidos de manera formal con todo lo que ello implica.

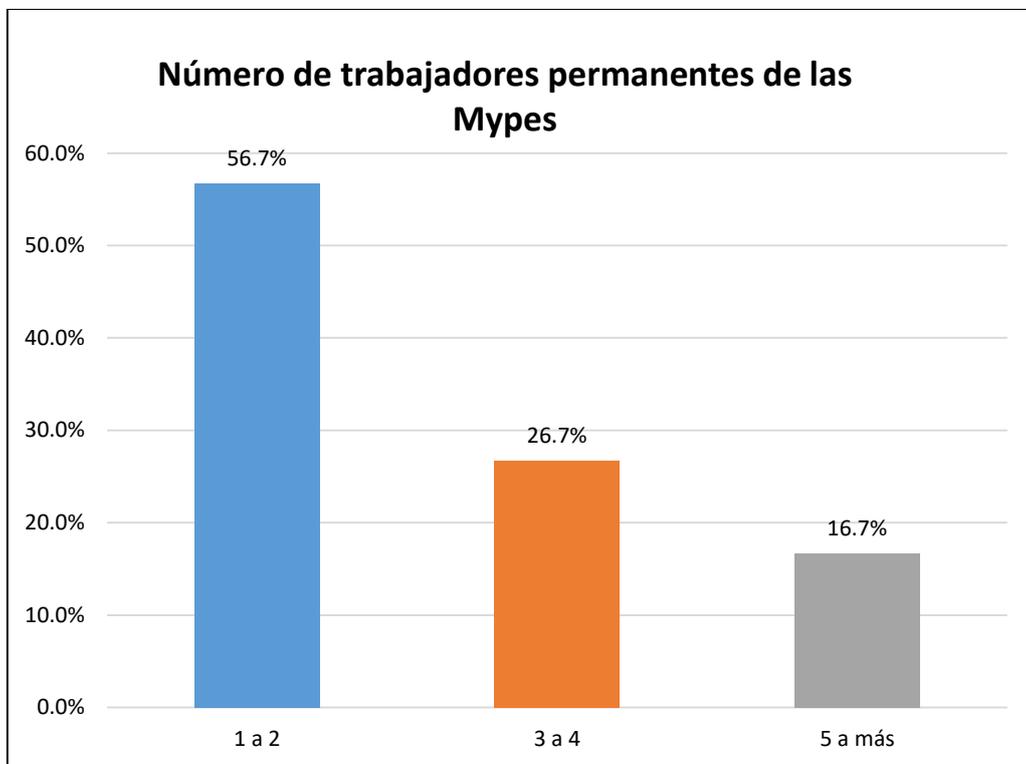
### 9) Tabla 09

*Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Número de trabajadores permanentes de las Mypes			
	Sujetos	Porcentaje	
Válidos	1 a 2	17	56.7%
	3 a 4	8	26.7%
	5 a más	5	16.7%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 09**



Fuente: Tabla 09

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 56.7% de las mypes tienen entre 1 a 2 trabajadores permanentes, el 26.7% tienen entre 3 a 4 trabajadores permanentes y el 16.7% de 5 a más trabajadores permanente.

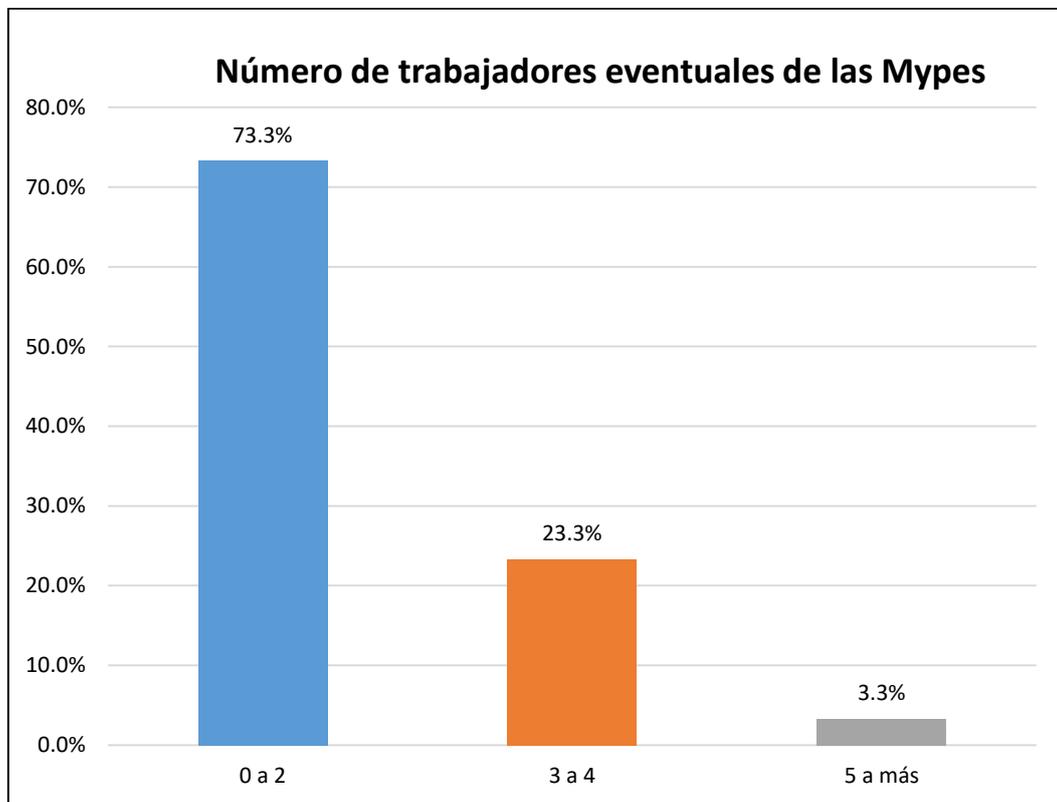
### 10) Tabla 10

*Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Número de trabajadores eventuales de las Mypes		
	Sujetos	Porcentaje
Válidos	0 a 2	73.3%
	3 a 4	23.3%
	5 a más	3.3%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 10**



Fuente: Tabla 10

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 73.3% de mypes solo cuentan con 0 a 2 trabajadores eventuales, el 23.3% cuenta con 3 a 4 trabajadores eventuales y el 3.3% cuentan con 5 a más trabajadores eventuales.

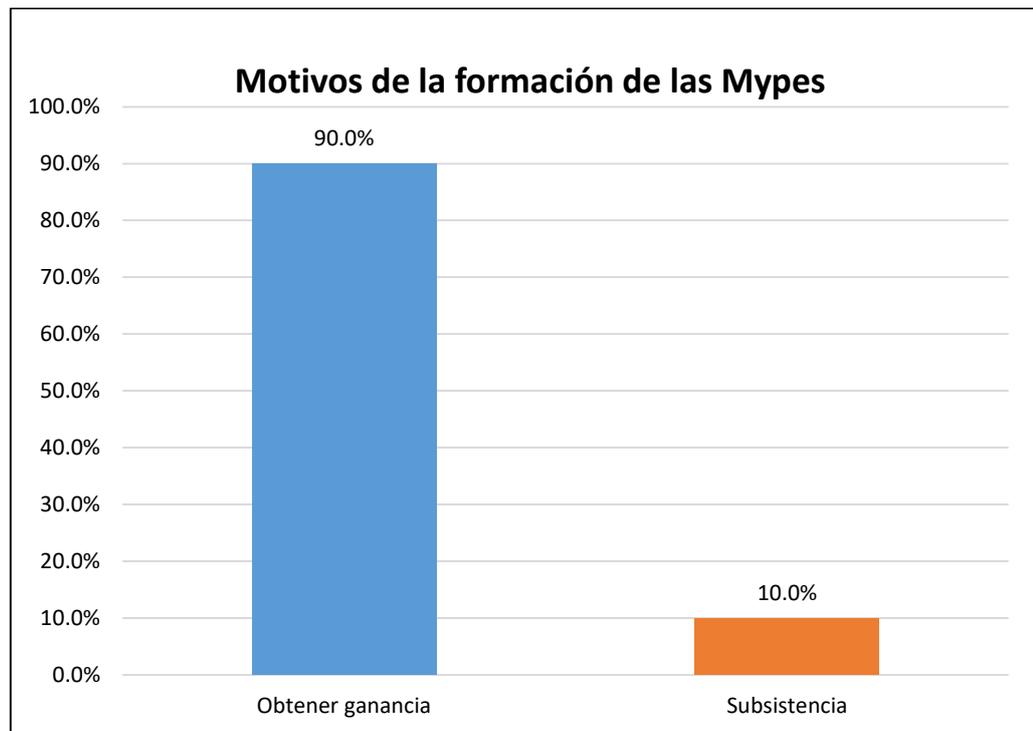
### 11) Tabla 11

*Motivos de la formación de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Motivos de la formación de las Mypes			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	27	90.0%
	Subsistencia	3	10.0%
	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 11**



Fuente: Tabla 11

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 90% de dichas mypes fueron formadas con la finalidad de obtener ganancias y el 10% con la finalidad de subsistir.

### 3. Respecto al financiamiento

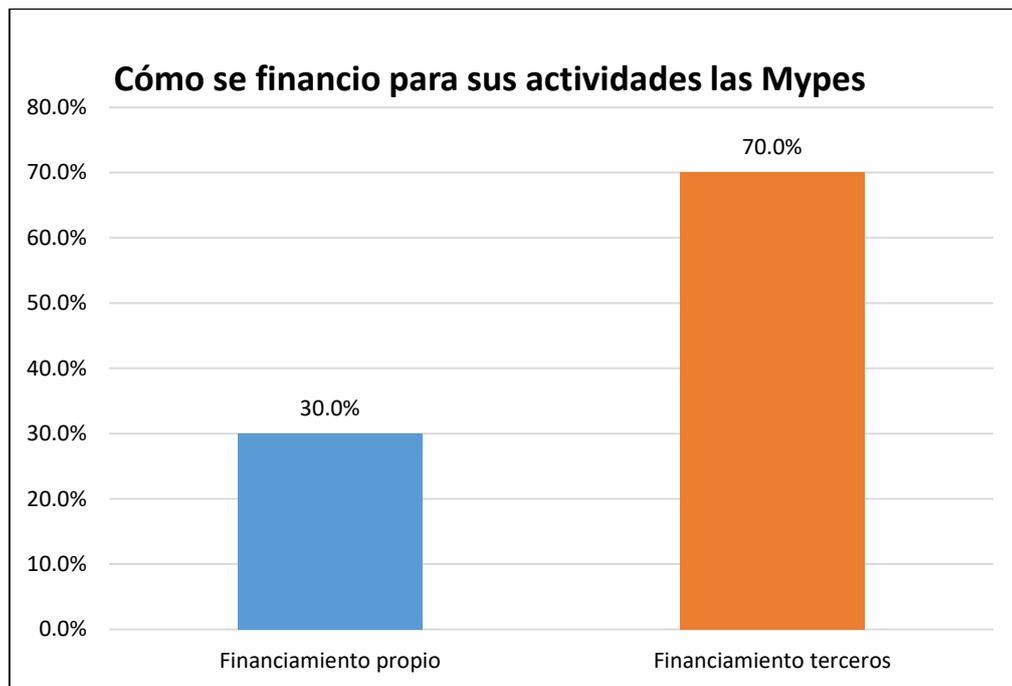
#### 12) Tabla 12

*Cómo se financio para sus actividades las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Cómo se financio para sus actividades las Mypes			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Financiamiento propio	9	30.0%
	Financiamientos terceros	21	70.0%
	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 12**



Fuente: Tabla 12

#### **INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 70% de dichas mypes fueron financiadas mediante terceros y el 10% de las mypes encuestadas se financiaron con capital propio.

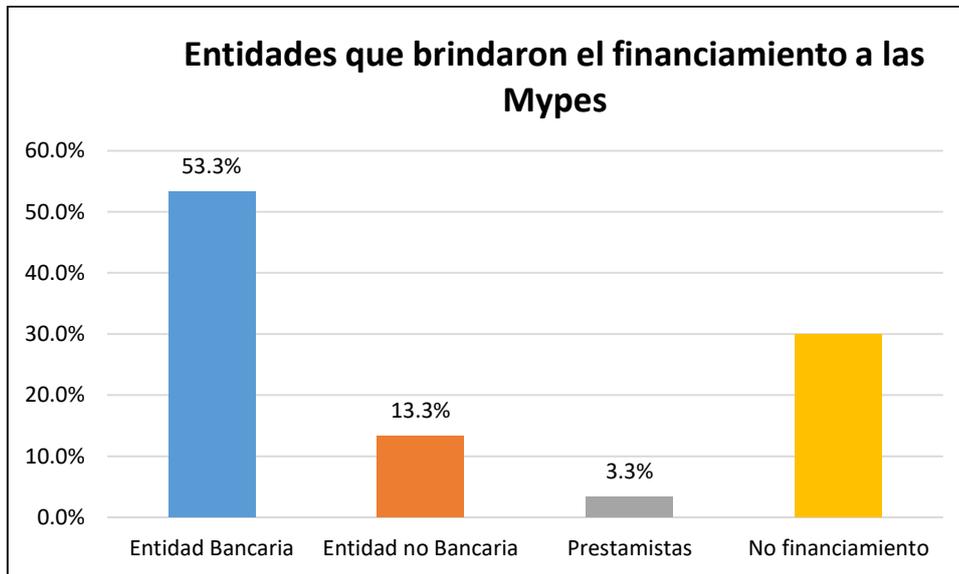
### 13) Tabla 13

*Si el financiamiento es de terceros: ¿A Qué entidades recurre para la obtención del crédito?*

Entidades que brindaron el financiamiento a las Mypes		
	Sujetos	Porcentaje
<b>Válidos</b>	Entidad Bancaria	16
	Entidad no Bancaria	4
	Prestamistas	1
	No financiamiento	9
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 13**



Fuente: Tabla 13

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 53.3% de dichas mypes accedieron a financiamiento mediante una entidad bancaria, el 13.3% accedieron a crédito por una entidad no bancaria, el 3.3% mediante prestamistas y el 30% no solicitaron financiamiento.

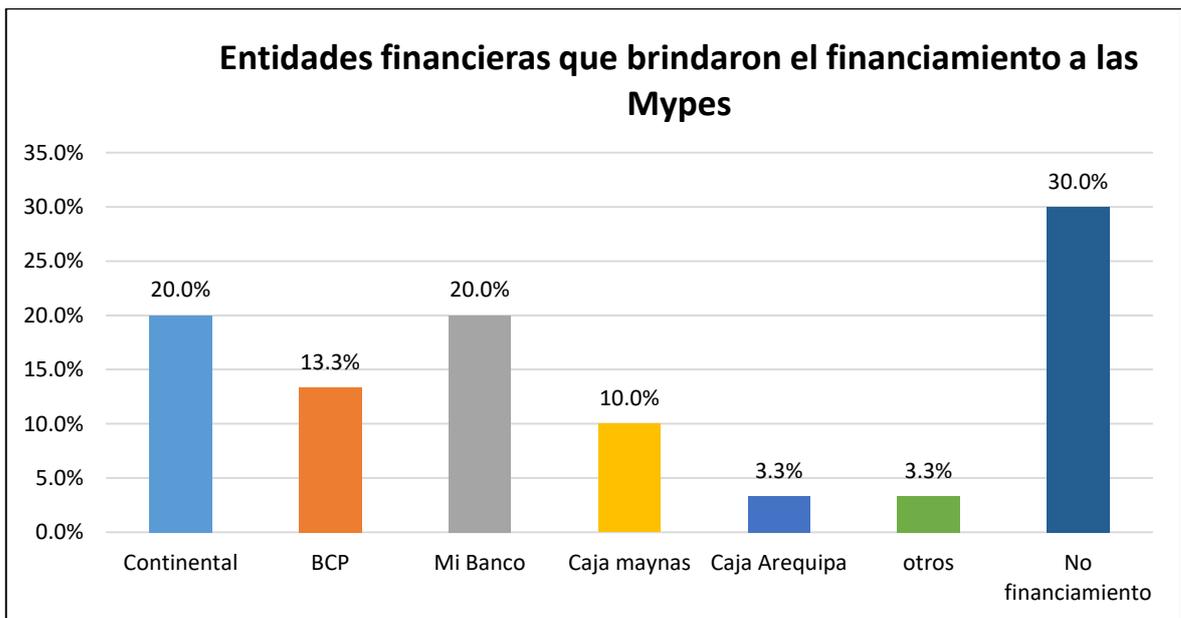
**14) Tabla 14**

*Entidades financieras que brindaron el crédito a las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

<b>Entidades financieras que brindaron el financiamiento a las Mypes</b>		
	<b>Sujetos</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	Continental	6 20.0%
	BCP	4 13.3%
	Mi Banco	6 20.0%
	Caja maynas	3 10.0%
	Caja Arequipa	1 3.3%
	otros	1 3.3%
	No financiamiento	9 30.0%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 14**



Fuente: Tabla 14

**INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 43.3% de dichas mypes accedieron a financiamiento por Mi Banco, el 10% por Caja Maynas, el 6.7% por el banco Continental, el 3.3% accedió a crédito por BCP, el 3.3% mediante Caja Arequipa y el 30% no solicitaron financiamiento.

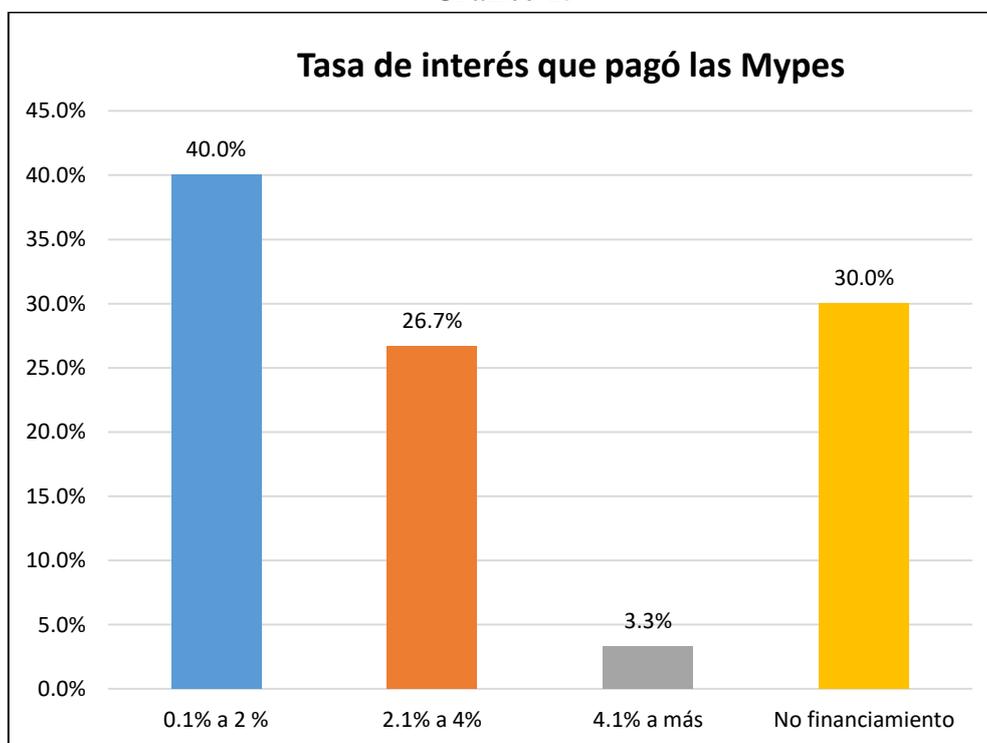
### 15) Tabla 15

*Tasa de interés que pagó las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Tasa de interés que pagó las Mypes		
	Sujetos	Porcentaje
Válidos	0.1% a 2 %	12
	2.1% a 4%	8
	4.1% a más	1
	No financiamiento	9
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 15**



Fuente: Tabla 15

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 53.3% de dichas mypes accedieron a financiamiento con una tasa de interés entre 2.1% a 4%, el 13.3% pagaron una tasa entre el 0.1% hasta el 2.0% de interés, el 3.3% pagaron entre 4.1% a más de interés y el 30% no solicitaron crédito.

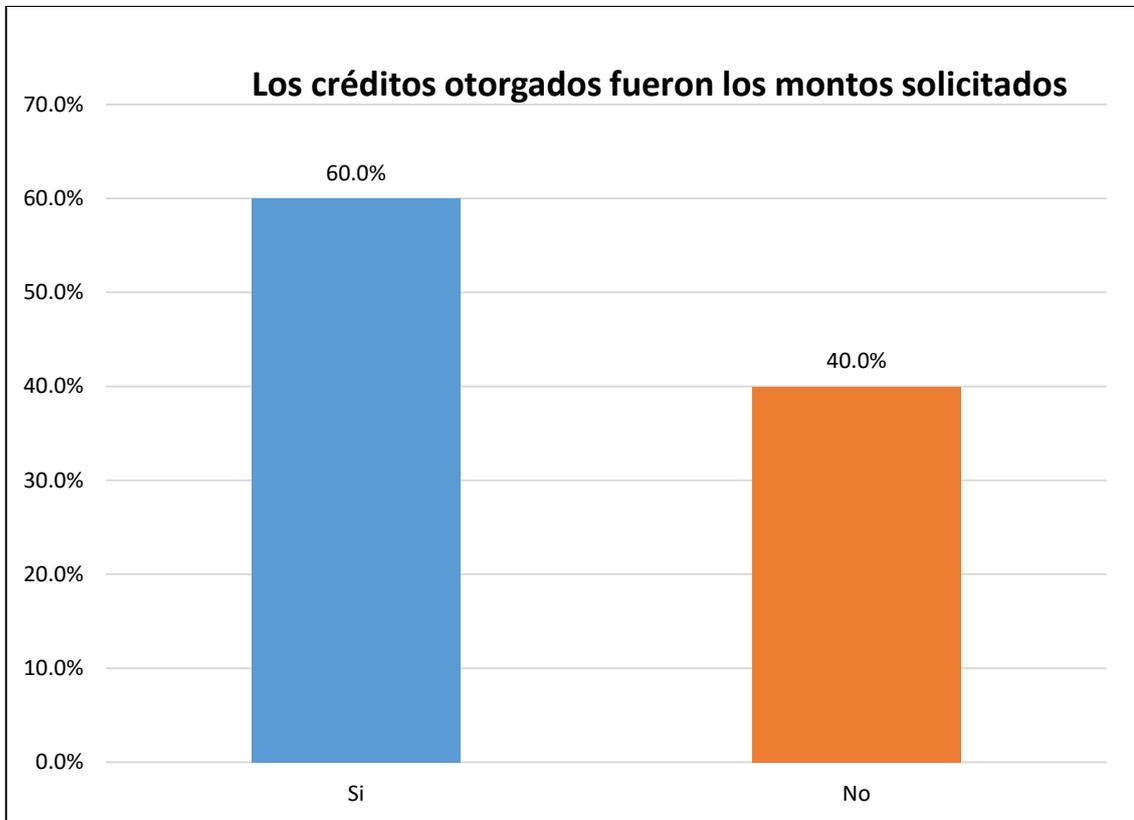
## 16) Tabla 16

*Los créditos otorgados fueron los montos solicitados por parte de las mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Los créditos otorgados fueron los montos solicitados			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Si	18	60.0%
	No	12	40.0%
	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 16**



Fuente: Tabla 16

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 60% de dichas mypes accedieron al monto del crédito solicitado y el 40% informa que no accedió al monto solicitado para su financiamiento.

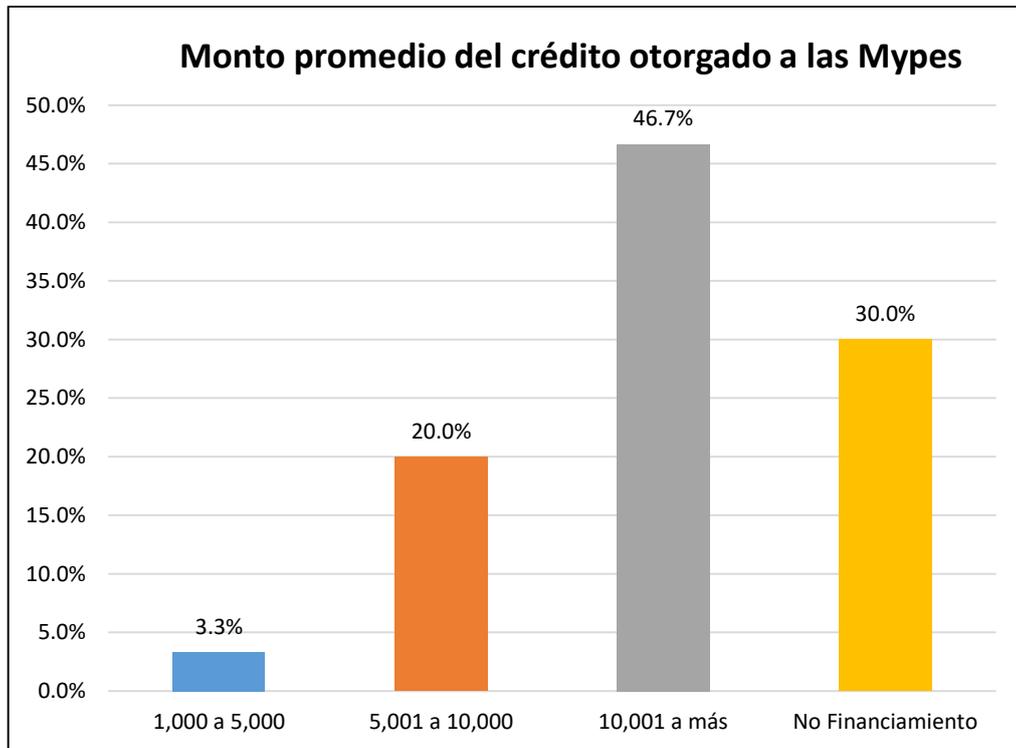
**17) Tabla 17**

*Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

<b>Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes</b>			
	<b>Monto en S/</b>	<b>Sujetos</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	1,000 a 5,000	1	3.3%
	5,001 a 10,000	6	20.0%
	10,001 a más	14	46.7%
	No Financiamiento	9	30.0%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 17**



Fuente: Tabla 17

**INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 46.7% de dichas mypes accedieron a un crédito entre S/ 10,001 a más, el 20% manifestó que accedieron a un crédito de S/ 5,001 a S/ 10,000 y el 3.3% informa que accedieron a un crédito de 1,000 a 5,000 soles.

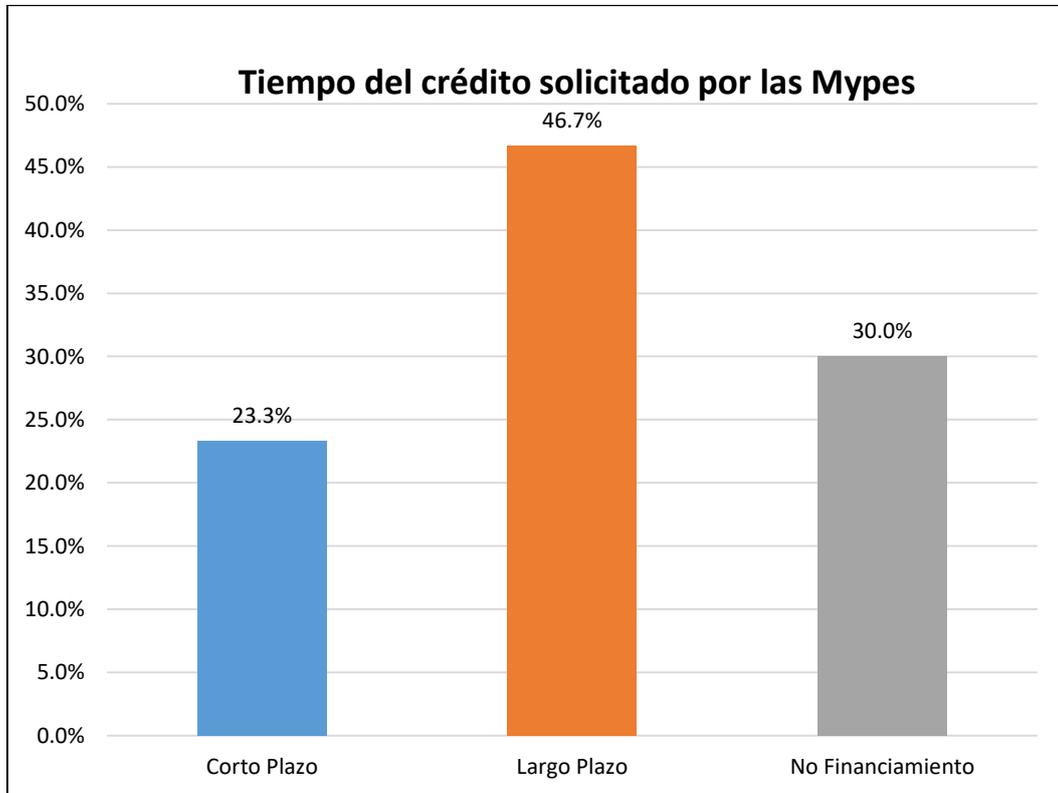
**18) Tabla 18**

*Tiempo del crédito solicitado por las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

<b>Tiempo del crédito solicitado por las Mypes</b>		
<b>Alternativas</b>	<b>Sujetos</b>	<b>Porcentaje</b>
Válidos	Corto Plazo	7 23.3%
	Largo Plazo	14 46.7%
	No Financiamiento	9 30.0%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b> <b>100%</b>

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

**Gráfico 18**



Fuente: Tabla 18

**INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 46.7% del total de encuestados manifestaron que el crédito recibido fue a corto largo plazo, el 23.3% informo que el crédito accedido fue a corto plazo y el 30% restante no solicitaron financiamiento alguno.

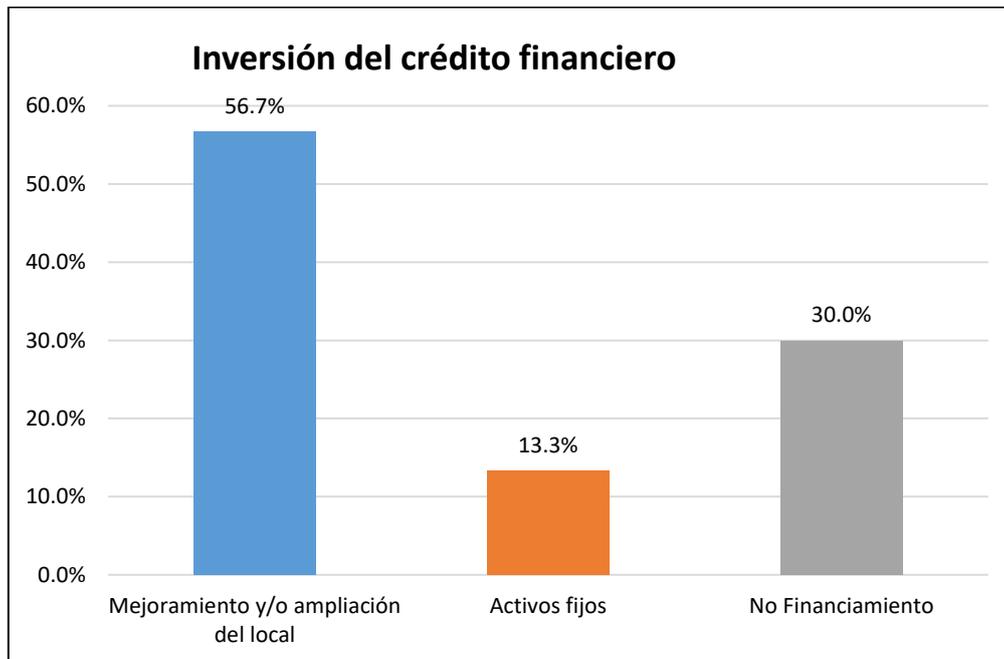
### 19) Tabla 19

*Inversión del crédito financiero por las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Inversión del crédito financiero		
	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Mejoramiento y/o ampliación del local	17 56.7%
	Activos fijos	4 13.3%
	No Financiamiento	9 30.0%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b> <b>100%</b>

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

**Gráfico 19**



Fuente: Tabla 19

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 56.7% del total de encuestados manifestaron que el crédito recibido fue utilizado para mejoramiento y/o ampliación del local, el 13.3% informo que dicho crédito fue utilizado para sus activos fijos y el 30% restante manifestó que no solicitaron financiamiento.

#### 4. Respecto a la capacitación

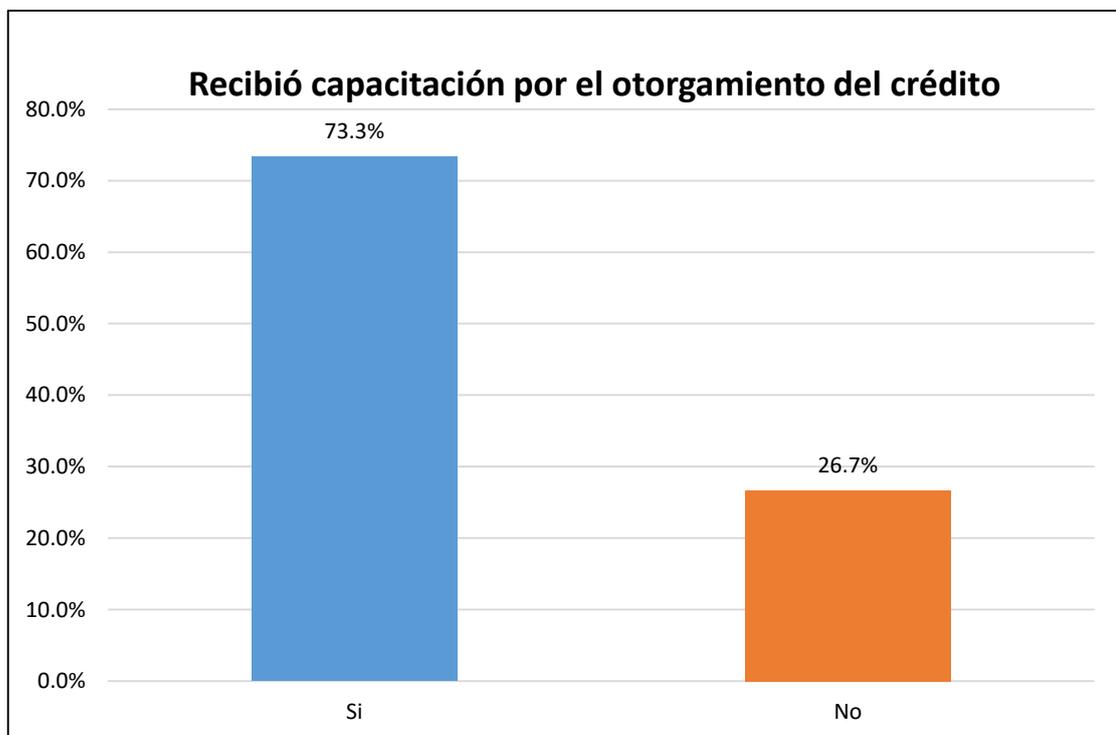
##### 20) Tabla 20

*Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Si	22	73.3%
	No	8	26.7%
	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 20**



Fuente: Tabla 20

#### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 73.3% de mypes encuestadas informaron si recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito y el 26.7% de mypes manifestaron que no recibieron capacitación.

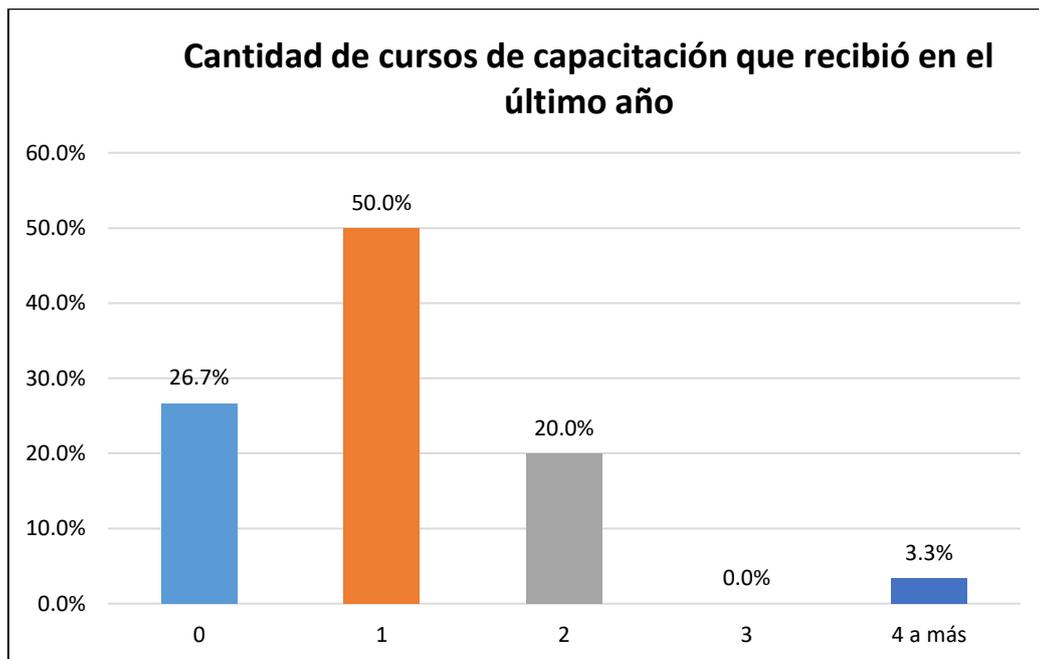
## 21) Tabla 21

*Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año		
	Sujetos	Porcentaje
Válidos	0	8 26.7%
	1	15 50.0%
	2	6 20.0%
	3	0 0.0%
	4 a más	1 3.3%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 21**



Fuente: Tabla 21

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 50% de mypes encuestadas informaron que recibió 01 capacitación este último año, el 26.7% de mypes encuestado manifestaron que no recibieron capacitación alguna, el 20% de encuestados informaron que recibieron 02 capacitaciones, el 3.3% de encuestado recibieron de 04 a más capacitaciones.

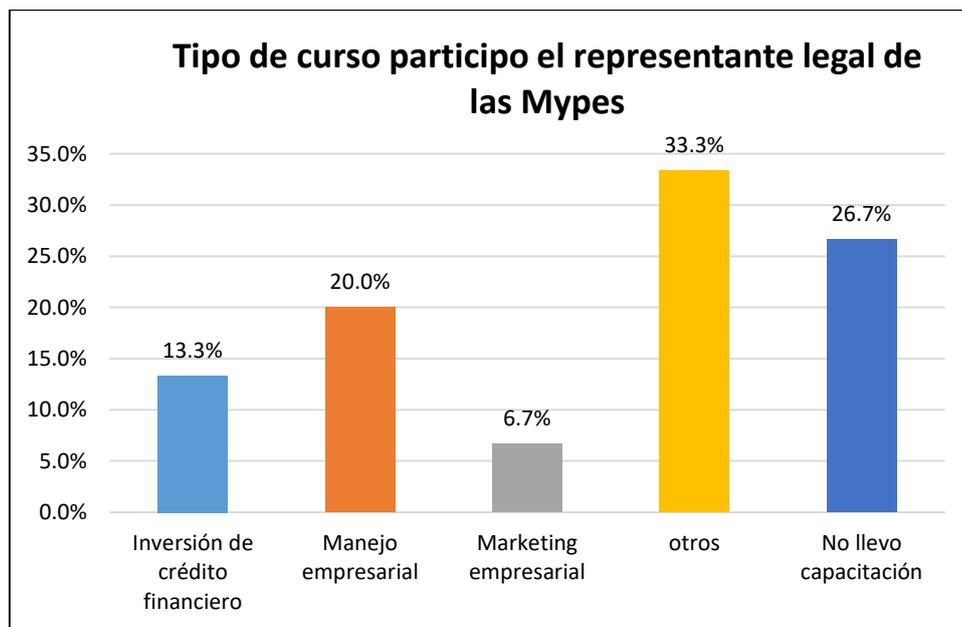
22) Tabla 22

*Qué tipo de curso participo el representante legal de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Tipo de curso participo el representante legal de las Mypes			
	Monto en S/	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Inversión de crédito financiero	4	13.3%
	Manejo empresarial	6	20.0%
	Marketing empresarial	2	6.7%
	otros	10	33.3%
	No llevo capacitación	8	26.7%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

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

Gráfico 22



Fuente: Tabla 22

**INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 33.3% de representantes participó en otros cursos de capacitación, el 20% llevaron curso de manejo empresarial, el 13.3% manifestaron que llevaron curso de inversión de crédito financiero , el 6.7% llevaron curso de marketing empresarial y el 26.7% restante no llevaron capacitación.

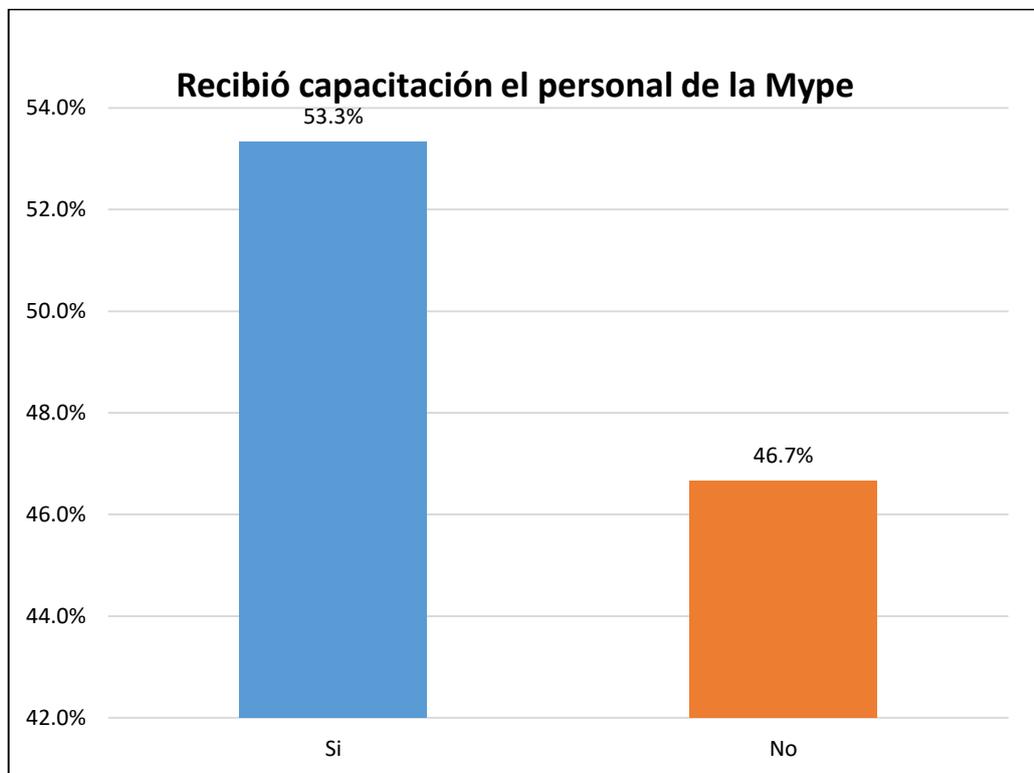
### 23) Tabla 23

*Recibieron capacitación el personal de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Recibió capacitación el personal de la Mype			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Si	16	53.3%
	No	14	46.7%
	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 23**



Fuente: Tabla 23

### **INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 53.3% del total de mypes encuestadas brindan capacitación a su personal, el 46.7% manifestó que no brindan capacitación a su personal.

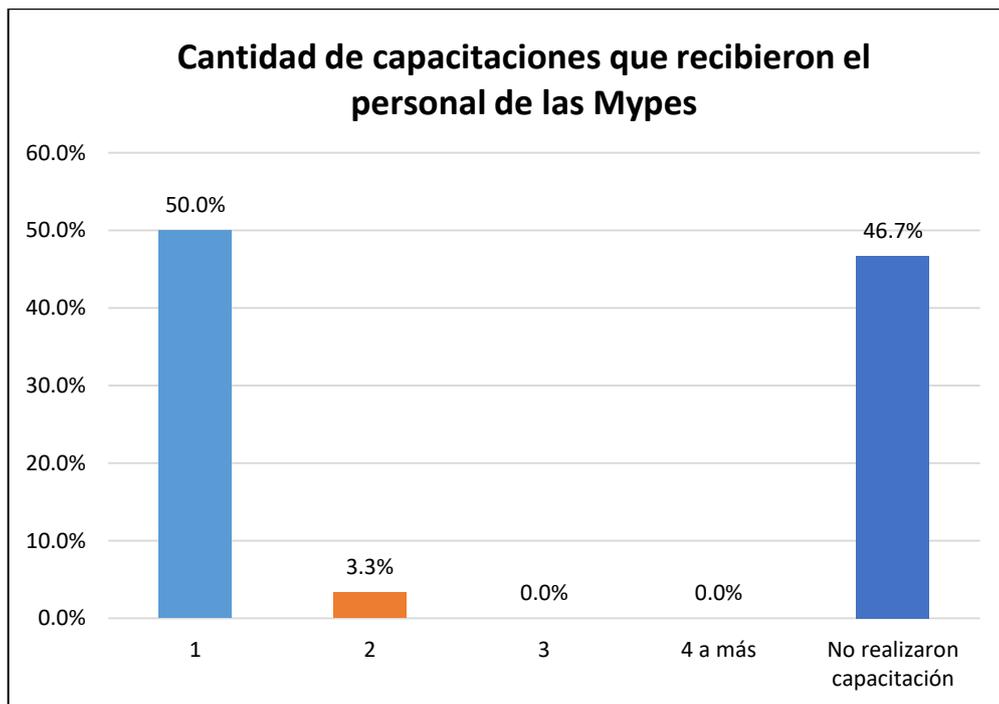
**24) Tabla 24**

*Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

<b>Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes</b>			
	<b>Monto en S/</b>	<b>Sujetos</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Válidos</b>	1	15	50.0%
	2	1	3.3%
	3	0	0.0%
	4 a más	0	0.0%
	No realizaron capacitación	14	46.7%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 24**



Fuente: Tabla 24

**INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 50% del total de mypes encuestadas brindó 1 capacitación a su personal, el 3.3% manifestó que brindó hasta 2 capacitaciones a su personal y el 46.7% no brindaron ninguna capacitación a su personal.

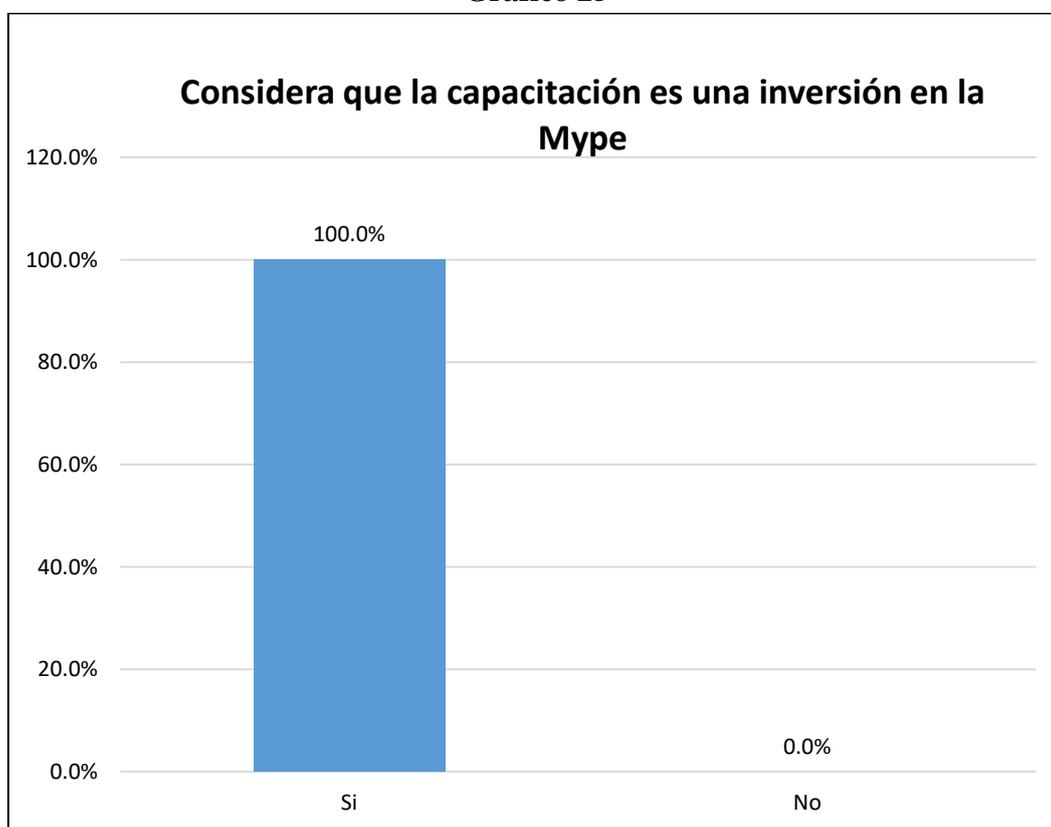
## 25) Tabla 25

*Considera que la capacitación es una inversión en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

<b>Considera que la capacitación es una inversión en la Mype</b>			
	<b>Alternativas</b>	<b>Sujetos</b>	<b>Porcentaje</b>
Válidos	Si	30	100.0%
	No	0	0.0%
	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 25**



Fuente: Tabla 25

### **INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, el 100% de mypes encuestadas consideran que la capacitación es una inversión.

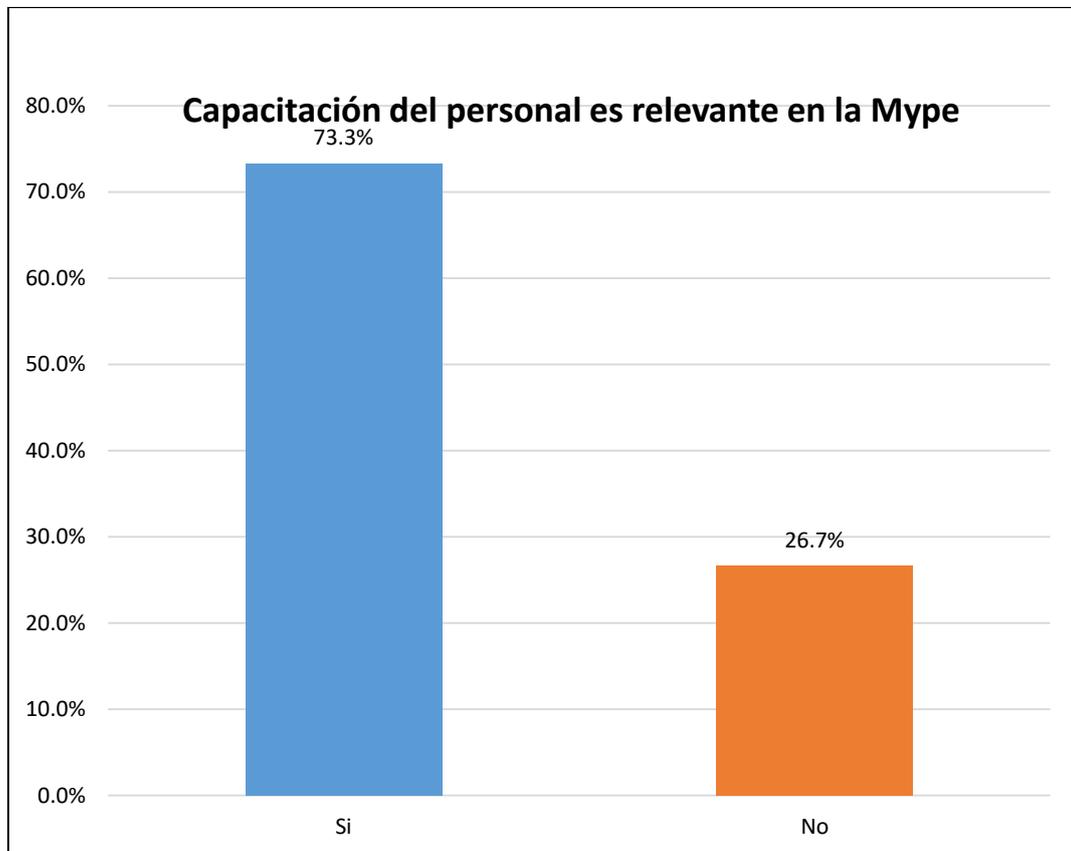
## 26) Tabla 26

*Considera que la capacitación del personal es relevante en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Capacitación del personal es relevante en la Mype			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Si	22	73.3%
	No	8	26.7%
	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°26**



Fuente: Tabla 26

### **INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes encuestadas: El 73.3% de mypes encuestadas afirmaron que la capacitación es relevante para la empresa y el 26.7% manifestaron que la capacitación no es relevante para la empresa.

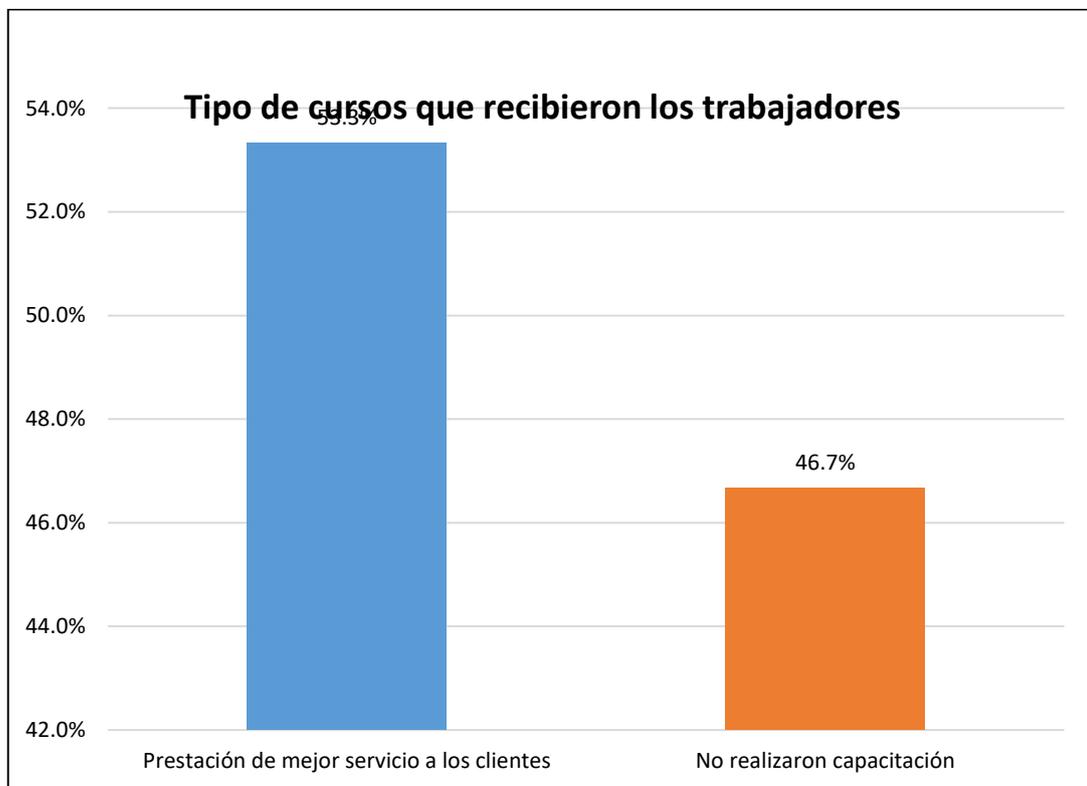
27) Tabla 27

*Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

Tipo de cursos que recibieron los trabajadores			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Prestación de mejor servicio a los clientes	16	53.3%
	No realizaron capacitación	14	46.7%
	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

Gráfico 27



Fuente: Tabla 27

**INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, del 100% de mypes: El 53.3% de las empresas brindaron capacitación a su personal orientada a la prestación de mejores servicios a los cliente, el 46.7% no realizo ningún curso de capacitación a sus trabajadores.

## 5. Respecto a la rentabilidad

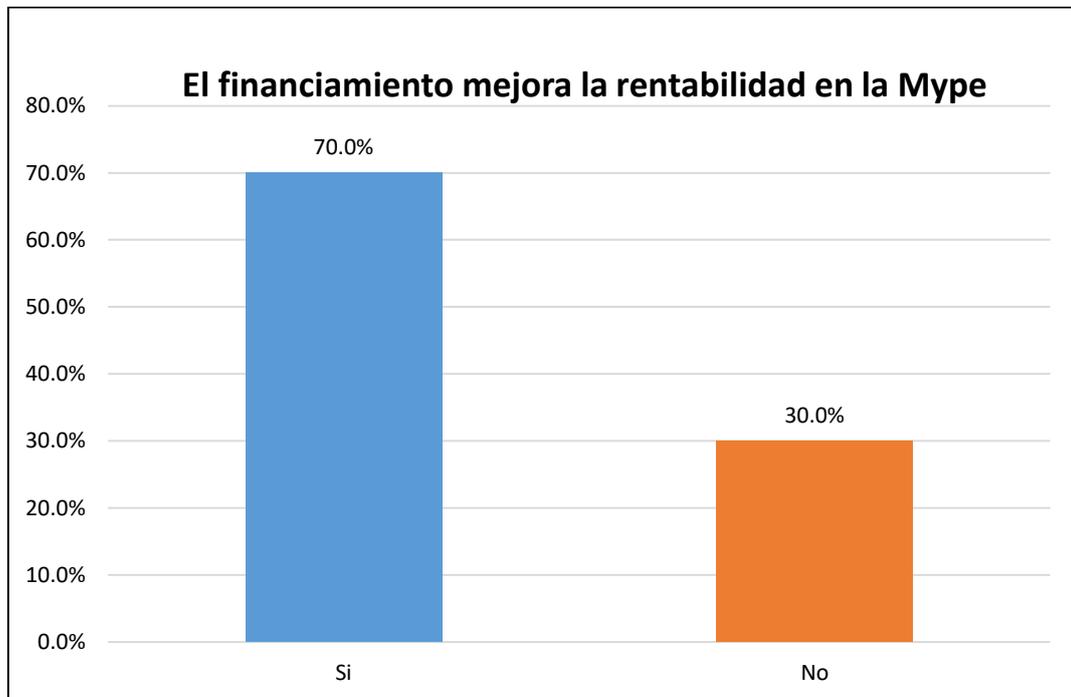
### 28) Tabla 28

*El financiamiento mejora la rentabilidad en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

<b>El financiamiento mejora la rentabilidad en la Mype</b>			
	<b>Alternativas</b>	<b>Sujetos</b>	<b>Porcentaje</b>
Válidos	Si	21	70.0%
	No	9	30.0%
	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 28**



Fuente: Tabla 28

### **INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, que del 100% de mypes encuestadas: El 70% consideran que el financiamiento si mejora la rentabilidad de estas y el 30% que el financiamiento no mejora la rentabilidad de la empresa.

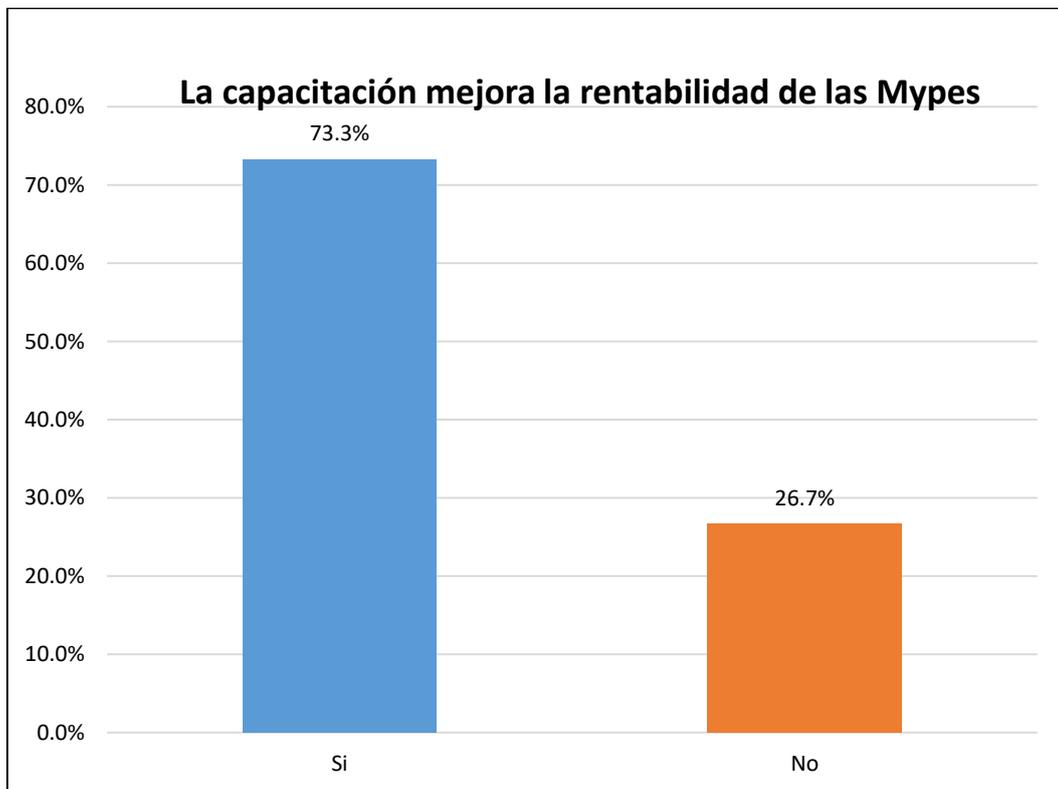
## 29) Tabla 29

*La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Si	22	73.3%
	No	8	26.7%
	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 29**



Fuente: Tabla 29

### **INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, que del 100% de mypes encuestadas: El 73.3% consideran que la capacitación si mejora la rentabilidad de estas y el 26.7% que la capacitación no mejora la rentabilidad de las empresas.

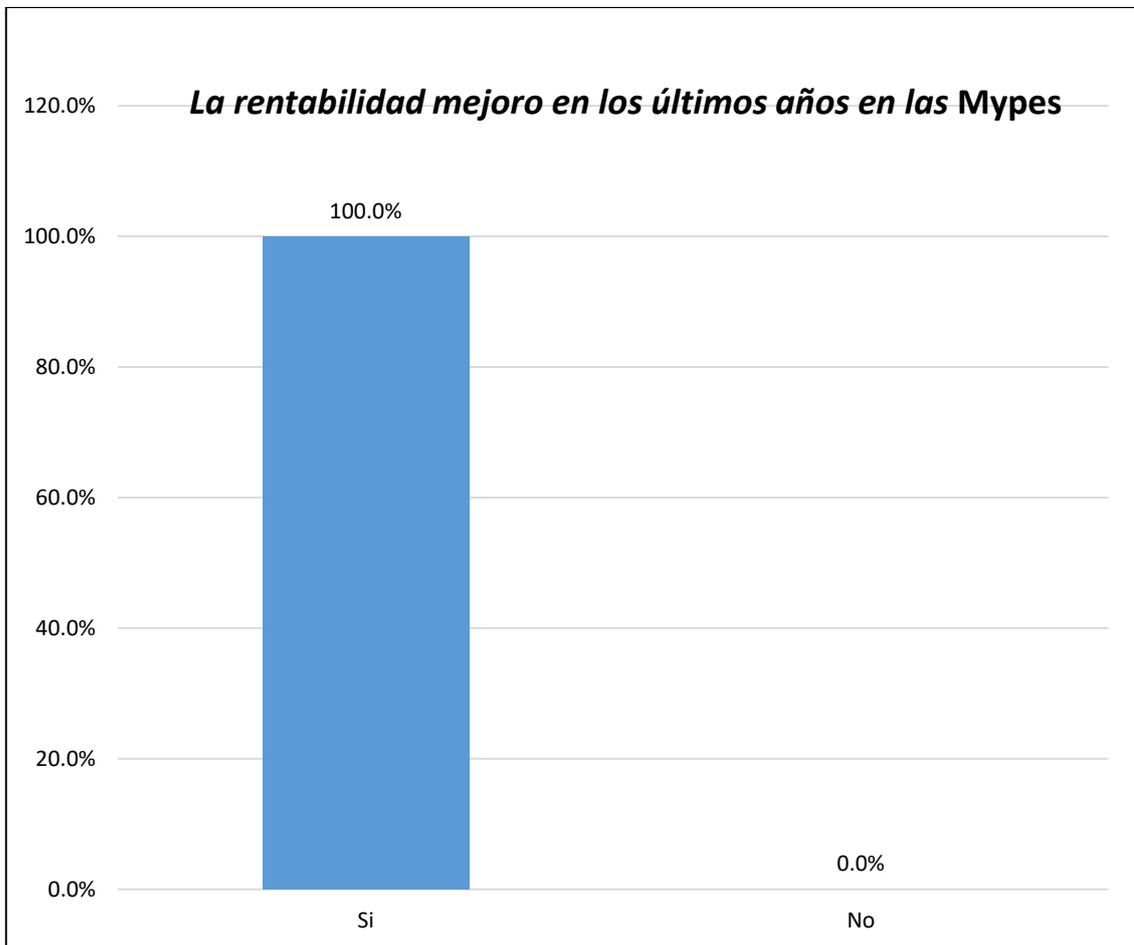
### 30) Tabla 30

*La rentabilidad mejoro en los últimos años en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

La rentabilidad mejoro en los últimos años en la Mypes			
	Alternativas	Sujetos	Porcentaje
Válidos	Si	30	100.0%
	No	0	0.0%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 30**



Fuente: Tabla 30

### INTERPRETACIÓN

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, que el 100% de mypes encuestadas consideran que la rentabilidad si mejoro en los últimos años.

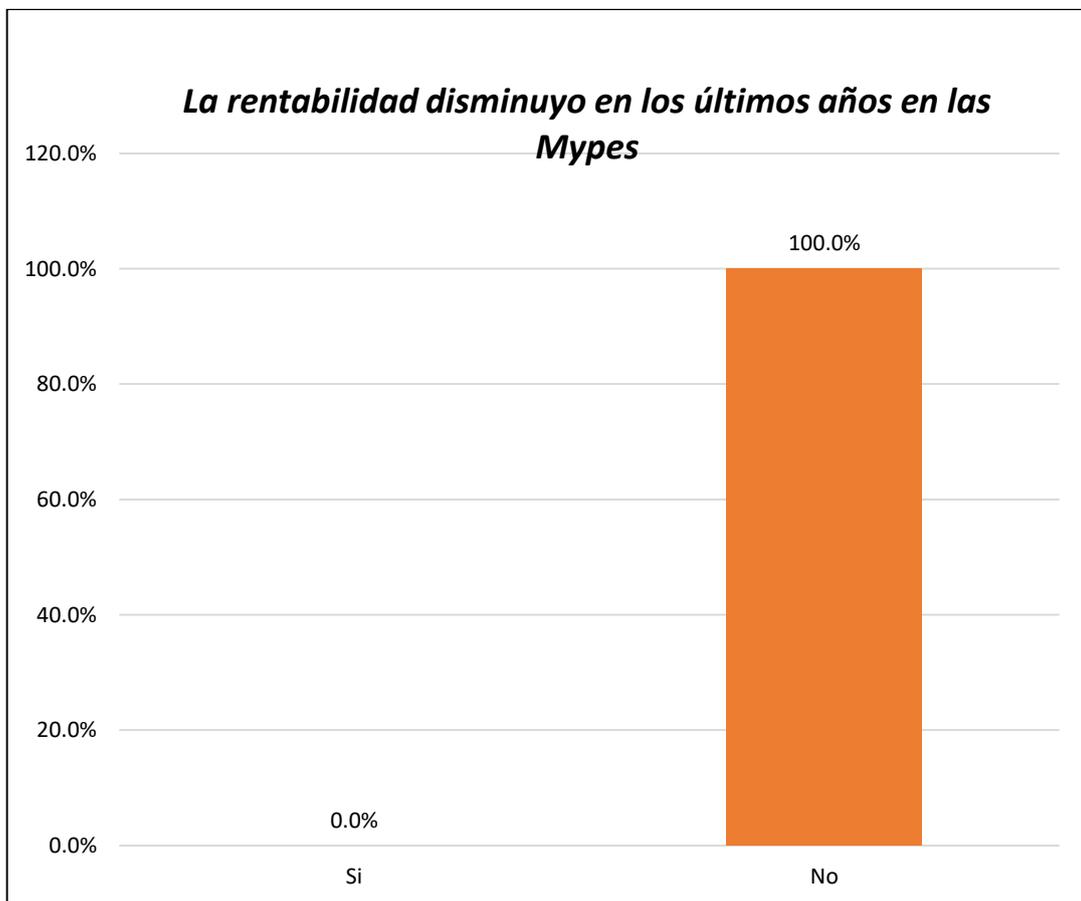
### 31) Tabla 31

*La rentabilidad disminuyo en los últimos años en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.*

<b>La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las Mypes</b>			
	<b>Alternativas</b>	<b>Sujetos</b>	<b>Porcentaje</b>
Válidos	Si	0	0.0%
	No	30	100.0%
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico 31**



Fuente: Tabla 31

### **INTERPRETACIÓN**

En el presente gráfico podemos apreciar lo siguiente, que el 100% de mypes encuestadas consideran que la rentabilidad no disminuyo en los últimos años.

## **4.2 Análisis de los resultados**

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

#### **4.2.1.1 Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas**

En la tabla y gráfico N°01 se visualiza que, el 83.3% de encuestados tienen entre 51 a más años, el 13.3% de los representantes legales de las mypes encuestadas tienen entre 41 a 50 años, el 3.3% de encuestados tienen entre 31 a 40 años.

#### **4.2.1.2 Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas**

En la tabla y gráfico N°02 se visualiza que, el 60% de los representantes legales de las mypes encuestadas pertenecen al sexo masculino y el 40% de representantes de las mypes encuestadas pertenecen al sexo femenino.

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

En la tabla y gráfico N°03 se visualiza que, el 50% de los representantes legales de las mypes encuestadas solo cuentan con secundaria completa, el 26.7% de encuestados cuentan con carrera técnica, el 13.3% de encuestados no terminaron su carrera y el 10% de encuestados cuentan con una carrera universitaria.

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

En la tabla y gráfico N°04 se visualiza que, el 56.7% de los

representantes legales de las mypes encuestados son convivientes, el 20% de encuestados son casados, el 16.7% de encuestados son solteros y el 6.7% se divorciaron.

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

En la tabla y grafico N°05 se visualiza que, el 60% de los representantes legales de las mypes encuestados no cuentan con ninguna profesión, el 16.7% de representantes legales de las mypes son administradores, el 13.3% de representantes legales de las mypes son contadores, el 6.7% de representantes legales de las mypes estudiaron computación e informática y el 3.3% de los representantes legales de las mypes estudiaron docencia primaria.

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

En la tabla y grafico N°06 se visualiza que, el 80% de los representantes de las mypes encuestadas del rubro ferreterías se dedican a la ocupación de comerciante y el 20% se dedican a otros rubros.

### **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**

En la tabla y grafico N°07 se visualiza que, el 63.3% de los representantes de las mypes encuestadas se encuentran en el rubro de ferreterías hace más de 6 años, el 20% de los representantes legales se encuentra en el rubro de ferretería entre 1 a 2 años y que el 16.7%

restante están entre 3 a 5 años en este rubro.

#### **4.2.2.2 Formalidad de las micro y pequeñas empresas**

En la tabla y grafico N°08 se visualiza que, el 100% de las mypes del sector comercio, rubro ferreterías encuestadas están constituidos de manera formal con todo lo que ello implica.

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

En la tabla y grafico N°09 se visualiza que, el 56.7% de las mypes tienen entre 1 a 2 trabajadores permanentes, el 26.7% tienen entre 3 a 4 trabajadores permanentes y el 16.7% de 5 a más trabajadores permanente.

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

En la tabla y grafico N°10 se visualiza que, el 73.3% de mypes solo cuentan con 0 a 2 trabajadores eventuales, el 23.3% cuenta con 3 a 4 trabajadores eventuales y el 3.3% cuentan con 5 a más trabajadores eventuales.

#### **4.2.2.5 Motivo de formación de la empresa.**

En la tabla y grafico N°11 se visualiza que, el 90% de dichas mypes fueron formadas con la finalidad de obtener ganancias y el 10% con la finalidad de subsistir.

### **4.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.**

#### **4.2.3.1. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y**

#### **pequeñas empresas.**

En la tabla y grafico N°12 se visualiza que, el 70% de dichas mypes fueron financiadas mediante terceros y el 10% de las mypes encuestadas se financiaron con capital propio.

#### **4.2.3.2 Entidades financieras que recurre para el financiamiento.**

En la tabla y grafico N°13 se visualiza que, El 53.3% de dichas mypes accedieron a financiamiento mediante una entidad bancaria, el 13.3% accedieron a crédito por una entidad no bancaria, el 3.3% mediante prestamistas y el 30% no solicitaron financiamiento.

#### **4.2.3.3 Entidades financieras que brindaron el crédito a las micro y pequeñas empresas.**

En la tabla y grafico N°14 se visualiza que, el 43.3% de dichas mypes accedieron a financiamiento por Mi Banco, el 10% por Caja Maynas, el 6.7% por el banco Continental, el 3.3% accedió a crédito por BCP , el 3.3% mediante Caja Arequipa y el 30% no solicitaron financiamiento. .

#### **4.2.3.4 Tasa de interés de las entidades financieras que pagan las micro y pequeñas empresas.**

En la tabla y grafico N°15 se visualiza que, El 53.3% de dichas mypes accedieron a financiamiento con una tasa de interés entre 2.1% a 4%, el 13.3% pagaron una tasa entre el 0.1% hasta el 2.0% de interés, el 3.3% pagaron entre 4.1% a más de interés y el 30% no solicitaron crédito.

#### **4.2.3.5 Los créditos otorgados fueron los montos solicitados por parte de las mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.**

En la tabla y grafico N°16 se visualiza que, El 60% de dichas mypes accedieron al monto del crédito solicitado y el 40% informa que no accedió al monto solicitado para su financiamiento.

#### **4.2.3.6 Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.**

En la tabla y grafico N°17 se visualiza que, el 46.7% de dichas mypes accedieron a un crédito entre S/ 10,001 a más, el 20% manifestó que accedieron a un crédito de S/ 5,001 a S/ 10,000 y el 3.3% informa que accedieron a un crédito de 1,000 a 5,000 soles.

#### **4.2.3.7 Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.**

En la tabla y grafico N°18 se visualiza que, El 46.7% del total de encuestados manifestaron que el crédito recibido fue a corto largo plazo, el 23.3% informo que el crédito accedido fue a corto plazo y el 30% restante no solicitaron financiamiento alguno.

#### **4.2.3.8 Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.**

En la tabla y grafico N°19 se visualiza que, el 56.7% del total de encuestados manifestaron que el crédito recibido fue utilizado para mejoramiento y/o ampliación del local, el 13.3% informo que dicho crédito fue utilizado para sus activos fijos y el 30% restante manifestó que no solicitaron financiamiento.

#### **4.2.4. Capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.**

##### **4.2.4.1 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.**

En la tabla y grafico N°20 se visualiza que, : El 73.3% de mypes encuestadas informaron si recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito y el 26.7% de mypes manifestaron que no recibieron capacitación.

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

En la tabla y grafico N°21 se visualiza que, El 50% de mypes encuestadas informaron que recibió 01 capacitación este último año, el 26.7% de mypes encuestado manifestaron que no recibieron capacitación alguna, el 20% de encuestados informaron que recibieron 02 capacitaciones, el 3.3% de encuestado recibieron de 04 a más capacitaciones.

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

En la tabla y grafico N°22 se visualiza que, El 33.3% de representantes participó en otros cursos de capacitación, el 20% llevaron curso de manejo empresarial, el 13.3% manifestaron que llevaron curso de inversión de crédito financiero, el 6.7% llevaron curso de marketing empresarial y el 26.7% restante no llevaron capacitación.

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

En la tabla y grafico N°23 se visualiza que, el 53.3% del total de mypes encuestadas brindan capacitación a su personal, el 46.7% manifestó que no brindan capacitación a su personal.

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

En la tabla y grafico N°24 se visualiza que, el 50% del total de mypes encuestadas brindó 1 capacitación a su personal, el 3.3% manifestó que brindó hasta 2 capacitaciones a su personal y el 46.7% no brindaron ninguna capacitación a su personal.

#### **4.2.4.6 Considera que la capacitación es una inversión.**

En la tabla y grafico N°25 se visualiza que, el 100% de mypes encuestadas consideran que la capacitación es una inversión.

#### **4.2.4.7 Considera que la capacitación del personal es relevante.**

En la tabla y grafico N°26 se visualiza que, el 73.3% de mypes encuestadas afirmaron que la capacitación es relevante para la empresa y el 26.7% manifestaron que la capacitación no es relevante para la empresa.

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

En la tabla y grafico N°27 se visualiza que, el 53.3% de las empresas brindaron capacitación a su personal orientada a la prestación de mejores servicios a los clientes, el 46.7% no realizó ningún curso de capacitación a sus trabajadores.

#### **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 la tabla y grafico N°28 se visualiza que, el 70% consideran que el financiamiento si mejora la rentabilidad de estas y el 30% que el financiamiento no mejora la rentabilidad de la empresa.

##### **4.2.5.2 La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa**

En la tabla y grafico N°29 se visualiza que, el 73.3% consideran que la capacitación si mejora la rentabilidad de estas y el 26.7% que la capacitación no mejora la rentabilidad de las empresas.

##### **4.2.5.3 La rentabilidad mejoró en los últimos años.**

En la tabla y grafico N°30 se visualiza que, el 100% de mypes encuestadas consideran que la rentabilidad si mejoro en los últimos años.

##### **4.2.5.4 La Rentabilidad disminuyó en los últimos años.**

En la tabla y grafico N°31 se visualiza que el 100% de mypes encuestadas consideran que la rentabilidad no disminuyo en los últimos años.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Conclusiones**

#### **“En relación con los empresarios”**

- De las empresas o entes preguntado se fija que el 83.3% (25) de representantes legales de estas empresas tienen de 51 a más años de edad.

- El 60% (18) de representantes legales preguntados pertenecen al sexo masculino.
- El 50% (15) de los representantes de las empresas preguntadas solo cuentan con estudios hasta la secundaria.
- El 56.7% (17) de los representantes de las empresas tienen el estado civil de convivientes.
- El 60% (18) de los representantes de las empresas encuestadas no cuentan con profesión académica.
- El 80% (24) de los representantes de las empresas encuestadas se dedican a la ocupación de comerciante.

**“En relación con las características de las microempresas”**

- el 63.3% de los representantes de las empresas encuestadas tienen de 6 a más años dentro del rubro y sector.
- El 100% (30) de las empresas encuestadas son formales.
- El 56.7% (17) de empresas encuestadas tienen de 1 a 2 asalariados permanentes o trabajadores.
- El 73.3% (22) de las empresas o entes encuestados tienen de 0 a 2 asalariados o trabajadores eventuales.
- El 90% (27) de las empresas o entes encuestados fueron formados con el fin de obtener ganancias.

**“En relación con el financiamiento”**

- El 70% (21) de las empresas o entes encuestados fueron financiados mediante préstamos a terceros.

- El 53.3% (16) empresas encuestadas accedieron a financiamiento mediante una entidad bancaria.
- El 43.3% (13) de dichas mypes accedieron a financiamiento por Mi Banco.
- El 53.3% (16) de empresas encuestadas accedieron a financiamiento con una tasa de interés entre 2.1% a 4%.
- El 60% (18) de las microempresas encuestadas se les otorgo los montos solicitados.
- El 46.7% (14) de las empresas o entes encuestados se les asigno montos entre S/10,001 a más soles.
- El 46.7% (14) de las empresas o entes encuestadas se les brindo crédito a largo plazo.
- El 56.7% (17) de las empresas o entes encuestados asigno el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local.

**“En relación con la capacitación”**

- El 73.3% (22) de los representantes de las empresas o entes encuestados afirman que obtuvieron capacitación antes del crédito.
- El 50% (15) de los representantes de las MYPES mencionaron que solo obtuvieron 1 curso de capacitación en los últimos años.
- El 33.3% (10) de los representantes de las empresas o entes encuestados obtuvieron preparación en otros temas.
- El 53.3% (16) de los trabajadores de la mypes encuestadas si recibieron capacitación.
- El 50% (15) de los representantes de las empresas encuestadas mencionaron que los trabajadores de la empresa llevaron un curso de capacitación.

- El 100% (30) de los representantes de las empresas encuestadas afirman que la capacitación es una inversión productiva.
- El 73.3% (22) de los representantes de las empresas encuestadas afirman que la capacitación es relevante para la mejora de la empresa.
- “El 53.3% (16) de los representantes de las empresas encuestadas mencionan que los trabajadores obtuvieron capacitación relacionada con prestación de mejor servicio a los clientes.

#### **En relación con la rentabilidad**

- El 70% (21) de las empresas o entes encuestados creen que el financiamiento beneficia la rentabilidad de la empresa.
- El 73.3% (22) de las empresas o entes encuestados creen que la capacitación beneficia la rentabilidad de la empresa.
- El 100% (30) de los representantes de las mypes encuestadas afirman que la rentabilidad mejoro en el transcurso de los años.
- “El 100% (30) de los representantes de las mypes encuestadas mencionan que la rentabilidad de la empresa no ha disminuido en los últimos años”.

## **VI. “RECOMENDACIONES”**

### **“En relación con los empresarios”**

- Que las personas con iniciativa formen empresas de este rubro de ferreterías por ser una actividad de gran demanda.
- Que las personas se animen a pertenecer a las MYPES del rubro ferreterías.
- Que los microempresarios se capaciten continuamente para que así se encuentren preparados para cualquier eventualidad.

- Que la actividad en el presente rubro ferreterías sirva para tener a más familias casadas, por ser requisitos que exigen las entidades financieras para los créditos financieros.
- Que se capaciten en alguna institución para optar algún grado académico y mejorar personalmente.
- Que los microempresarios diversifiquen su ocupación.

#### **En relación a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Que permanezcan en dicho rubro ya que siempre contarán con demanda ya que la población se encuentra en aumento proporcional en cualquier zona.
- Es necesario que dichas empresas o entidades se formalicen ya que es un requisito por parte de las entidades financieras para que les brinden crédito.
- Es recomendado que dichas empresas o entes de este rubro cuenten con personal permanente ya que les brindará una mayor confianza en el desarrollo de su empresa y evitando gastos constantes que implica la rotación de personal.
- Que los empresarios consideren el de tener cantidad de personal eventual, y así evitar costos laborales adicionales para el beneficio de la empresa.
- Que continúen en la ferretería por ser un rubro rentable.

#### **En relación con el financiamiento**

- Se recomienda que en lo general trabajen con financiamiento de familiares, amigos o capital propio.
- Que, al momento de solicitar o buscar un crédito, primero realicen un estudio de las diferentes ofertas que les puede brindar entidades financieras y así optar por la más conveniente.

- Que pregunten y analicen los tipos de tasas de interés de las entidades financieras y optar por la rentable.
- Que las entidades no bancarias opten por facilitar crédito a dichos empresarios.
- Que eviten optar por financiamiento mediante prestamistas o usureros ya que se adquiere intereses elevados.
- Que cuando adquieran financiamiento a largo plazo sean para operaciones a largo plazo.
- Que el financiamiento o crédito adquirido no sobrepase la cantidad a poder solventar de la empresa para así no afectar su rentabilidad futura.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar y en el momento adecuado, y así evitar insolvencias y la falta de liquidez.
- “Que las inversiones de los créditos sean utilizadas como capital de trabajo y en compra de mercaderías”.

#### **En relación con la capacitación**

- Que las entidades financieras realicen capacitaciones a los delegados de las MYPES.
- Que los micro empresarios por lo menos se capaciten 2 veces al año.
- Que se capaciten en cursos de administración y gestión empresarial
- Que se realicen capacitaciones a los asalariados de las MYPES.
- Que realicen capacitaciones a su personal por lo menos 2 veces al año.
- Que capaciten a sus asalariados en manejo de indicadores de inventarios.
- Que los costos por las capacitaciones estén considerados en su flujo de caja.

- Dado que la capacitación es relevante, recomendamos que se capaciten en indicadores de gestión.

### **En relación con la rentabilidad**

- Que realicen financiamiento solo cuando las condiciones económicas financieras lo ameriten.
- Que realicen capacitaciones en análisis de las ratios financieras, de acuerdo a sus estados financieros.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Aguila N.R. (2013). *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferreterías del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010.* (pp. 6-8). *Tesis de pre grado en Contabilidad.* Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Asociación de Emprendedores del Perú (2015). MYPES aportan el 40% del PBI. Recuperado de : <https://asep.pe/index.php/mypes-aportan-el-40-del-pbi/>

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>

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>

Benito S. y Platero M. (2015). *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Obtenido de Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>

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>

Burgos M. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferreterías en general del distrito La Esperanza, Provincia Trujillo, 2014*. (p. 6). Tesis de pre grado. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Cala M. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro*

ferreterías del distrito de Manantay, 2018. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

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/>

Carruitero J. (2015). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso de la empresa comercializadora y distribuidora ferretería palacios de Chimbote, 2015. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Colchado Y. (2013). Participación del financiamiento en la gestión económica y financiera de las empresas comerciales del Perú. Caso Mype imprenta Romisa EIRL de chimbote 2013. Tesis . Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Díaz M. C. (s.f.). Rol de la microempresa en México. (p. 1) Recuperado de: <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-esdocumento-el-rol-de-la-microempresa-en-mexico-2002.pdf>

Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>

Enciclopedia de negocios para empresas (s.f.). En “Análisis de rentabilidad”, recuperado de: <https://es.shopify.com/enciclopedia/analisis-de-rentabilidad>

Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México. (2016).

Retrieved from:

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=5349811&query=micros%2By%2Bpeque%25C3%25B1as%2Bempresas#>

El Cronista. (03 de diciembre de 2017). *Problemas de Mipymes en Argentina*.

Obtenido de El Cronista: <https://www.cronista.com/pyme/negocios/Mas-del-80-de-las-pymes-tienen-restringido-el-acceso-al-credito-20171201-0001.html>

Guerrero. (2011). *Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica* .

Obtenido de Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>

Hidalgo M. U. (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería de la provincia de Padre Abad, 2018. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Imef Universitario. (14 de marzo de 2017). *Rankia*. Obtenido <https://www.rankia.mx/blog/agentes-cambio-papel-finanzas/3502677-problematica-crecimiento-pymes-mexico>

Inga A. (2011). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009–2010. (p 6). Tesis de pre grado*. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

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

Laulate D.M. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2012 – 2013. (pp. 6-8). Tesis de pre grado en Contabilidad*. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Marcelo, F., & Vila, V. (1 de Noviembre de 2016). ¿Qué tan importantes son las MYPES para la economía del país? Obtenido de Altavoz: <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-48-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-yvaleria-vila>

Ministerio de Producción (2015). En “LAS MIPYME EN CIFRAS 2015”.

Recuperado de: <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/oee->

[documentos-publicaciones/publicaciones-anales/item/764-las-mipyme-en-cifras-2015](#)

Mundo PYMES (s.f.). Los diversos tipos de financiamiento, conociendo las opciones. Recuperado de:

<https://mundopymes.org/finanzas/financiamiento/los-diversos-tipos-de-financiamiento-conociendo-las-opciones.html>

Narciso Armenstar, B. (Abril de 2011). De la microcompetitividad a la competitividad nacional. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) - Escuela de Postgrado

Peña E. (2017). Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías Tocache, 2017. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Perú Pymes (2015), *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>

Rodriguez M.S. (2014). *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías de la I y II etapa, San Luis, distrito de Nuevo Chimbote, 2013. (p. 5). (Tesis de pre grado)*. . Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Rodriguez H. J. (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro

ferreterías de Huaraz año 2016. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Ruiz C. (2013) ,Las micro y pequeñas empresas en el Perú. Recuperado de:

<http://repositorio.ulima.edu.pe/handle/ulima/4711>

Ruiz M. (2018). Más del 50% de mypes cierran antes de 3 años. Recuperado de :

<https://peru21.pe/economia/50-mypes-cierran-3-anos-405727-noticia/>

Siccha F. (2017). Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

SUNAT (s.f). En “Micro y Pequeña Empresa – MYPE”. Recuperado de:

<http://cpe.sunat.gob.pe/micro-y-pequena-empresa-mype>

Vela J. (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

## ANEXOS

### 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 comercio, rubro ferreterías de la provincia de Callería, 2018”**

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

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

Razón Social:.....RUC N° .....

#### **I. “DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES”:**

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

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

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

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

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

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

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación”**.....

#### **II. “PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES”:**

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

**III. “DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES”:**

- 3.1. **“Cómo financia su actividad productiva:**
  - Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....)
  - Con financiamiento de terceros: (.....)
- 3.2. Si el financiamiento es de terceros: ¿A Qué entidades recurre para la obtención del crédito? .....
- 3.3. Entidades financieras que brindaron el crédito (Especificar el nombre).
- 3.4. Que tasa de interés paga(o).....
- 3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)
- 3.6. Monto Promedio de crédito otorgado: .....
- 3.7. **Tiempo del crédito solicitado:**
  - El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)
- 3.8. **Que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%)......Mejoramiento y/o ampliación del local (%)......Activos fijos (%)......Programa de capacitación (%)......Otros- Especificar:.....”

**IV. “DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES”:**

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

Si.....No.....;

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

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

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.....

Otros: Especificar.....

**V. “PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs”:**

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

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

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

5.3 **Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:**

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

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

Si (...) No (...)”

Pucallpa, junio del 2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

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

**ARTICULO CIENTÍFICO**

**AUTOR:**

Baca Sánchez, Marcos Héctor

**ORCID ID:** 0000-0002-0227-2021

**TUTOR:**

Mg. CPCC Diaz Odicio, Percy Lorenzo

**ORCID ID:** 0000-0001-9368-3274

**PUCALLPA, PERÚ**

**2018**

## RESUMEN

El presente proyecto de investigación tuvo como objetivo general: “Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018”. La investigación fue del tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental/transversal/retrospectivo, que se realizó con el fin de obtener la información necesaria, aplicando técnica de encuesta a 30 microempresarios, dicha información se convirtió en una data, la cual utilizando programas estadísticos en este caso el Excel científico para la tabulación y generar los gráficos necesarios para la presentación de los resultados: **Con respecto a los empresarios**, el 83.3% de los empresarios de estas empresas tienen de 51 a más años de edad y el 60% de ellos pertenecen al sexo masculino. **Respecto a las características de la micro y pequeñas empresas**, el 63.3% de los representantes de las empresas encuestadas tienen de 6 a más años dentro del rubro y sector, el 100% de las empresas son formales. **respecto al financiamiento**, el 70% de las empresas fueron financiados mediante préstamos a terceros, el 53.3% empresas accedieron a financiamiento mediante una entidad bancaria. **Respecto a la capacitación**, el 100% de los representantes de las empresas encuestadas afirman que la capacitación es una inversión productiva, el 50% de los representantes de las empresas encuestadas mencionaron que los trabajadores de la empresa llevaron un curso de capacitación. **Respecto a la rentabilidad**, el 100% manifestaron que la rentabilidad mejoro.

**Palabras clave:** Empresas, financiamiento, capacitación y rentabilidad.

## ABSTRAT

This research project had as a general objective: "Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, hardware store of the district of Callería, 2018". The research was of the quantitative type, descriptive level and non-experimental / transversal / retrospective design, which was carried out in order to obtain the necessary information, applying a survey technique to 30 microentrepreneurs, this information became a data, which using programs statistical in this case the scientific Excel for tabulation and generate the necessary graphics for the presentation of the results: **With respect to entrepreneurs**, 83.3% of entrepreneurs in these companies are 51 years of age and 60% of They belong to the male sex. **Regarding the characteristics of micro and small companies**, 63.3% of the representatives of the companies surveyed are 6 to more years old within the sector and sector, 100% of the companies are formal. Regarding financing, 70% of the companies were financed through loans to third parties, 53.3% companies accessed financing through a bank. **Regarding the training**, 100% of the representatives of the companies surveyed affirm that the training is a productive investment, 50% of the representatives of the companies surveyed mentioned that the workers of the company took a training course. **Regarding profitability**, 100% said profitability improved.

**Keywords:** Companies, financing, training and profitability.

## **I. INTRODUCCIÓN**

El mundo globalizado va en progreso a niveles extraordinarios hacia la globalización de manera financiera o económica, gracias a esto el mundo se encuentra conectado pudiendo compartir la cultura y recursos de manera rápida y eficiente. Por ende, se aparecen retos considerables para los empresarios para estar a la vanguardia del progreso deben capacitarse e innovar.

Las MYPES son de gran importancia ya que representan el factor fundamental para así poder lograr el crecimiento de un país (económico), gracias a la mentalidad de las personas de independizarse generando sus propias empresas y las que ya fueron generadas van creciendo haciendo un progreso constante a la economía, Asociación de Emprendedores del Perú, (2015).

Banco Mundial (2016), en “Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos”, informa 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 a la problemática mundial de manera eficaz enfocándose al desarrollo, ya que gracias a lo recaudado por los impuestos de las mismas se puede acceder a energía limpia, agua potable, servicios sanitarios, servicios de salud y educación.

“Las pequeñas y medianas empresas representan la mayoría de los negocios existentes en los países de ingreso bajo (excluyendo las microempresas y los trabajadores independientes)”. De acuerdo a los distintos estudios realizados por la Corporación Financiera Internacional (IFC) informa que 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.

Los 10 millones de micro y pequeñas empresas que existen en América Latina y el Caribe generan la mayor parte del empleo, donde también hay menos de un millón de medianas y grandes empresas, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Las mypes generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que agregar 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo.

El director de la OIT para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, dijo que el predominio de las mypes plantea un desafío para los países ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad.

El importante papel desempeñado por las pequeñas empresas ha derivado en la generación de enfoques económicos para su análisis en el marco de la organización industrial y la economía del emprendimiento, toda vez que la gran mayoría de ellos nacen en pequeño independientemente de su grado de sofisticación. Estos esfuerzos han contribuido a entender gran parte de la dinámica empresarial por tamaños de empresa, y cuestiones fundamentales como la creación de empresas, sus motivaciones, características de sus emprendedores, su relación con el entorno económico. Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México, (2016).

Enfocándonos en el Perú los empresarios que pertenecen a las MYPES representan la economía del país, ya que son el mayor factor al crecimiento económico y de brindar

puestos de trabajos en el Perú por ende las MYPES son muy importante para el progreso económico del país, Colchado (2013).

En el año 2005 las Mypes representan, en términos cuantitativos, el 98.35% del total de empresas en el Perú; mientras que tan sólo un 1.65% eran grandes y medianas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas empresas y microempresas, de las cuales únicamente 648,147 MYPEs eran formales. Ello muestra que la MYPE desde hace un buen tiempo es, numéricamente hablando, el estrato empresarial más importante de nuestro país. Su crecimiento ha sido una constante desde hace más de dos décadas. En el primer lustro de los años 2000, por ejemplo, registró un crecimiento de 29% y ese ritmo se ha mantenido, en promedio, hasta la fecha. Esto se ha debido, entre otras razones, a la importancia que han ido cobrando los servicios dentro del mercado y al desafío que enfrentan las grandes y pequeñas economías para combatir el desempleo, Ruiz (2013).

Las micro y pequeñas empresas, cumplen un rol de micro negocio o pequeña unidad de producción ha sido destacado desde diversas dimensiones como un mecanismo de resistencia de la población frente a la agudización de los problemas estructurales de la economía. El micro negocio como una forma de organización de la producción, forma parte importante de la estructura económica de países como Latinoamérica. Un acercamiento conceptual-teórico sobre los micro negocios, es que se entienden como unidades económicas de producción a pequeña escala, que puede estar representando estrategias de sobrevivencia de la población, o constituirse como formas de organización más próximas a la dinámica capitalista, Díaz (s.f.).

Concluye Díaz, en todo el mundo, la microempresa ha demostrado su capacidad como un medio efectivo para propiciar el desarrollo social y económico y

para combatir la pobreza. Además, el autoempleo es, sin duda, una forma eficaz por la cual las familias de bajos ingresos pueden incrementarlos, realizando una actividad productiva que incorpora la mano de obra familiar.

Según Ruiz (2018), informa que, en el 2017, el Perú contaba con más de 1.7 millones de mypes. Sin embargo, más del 50% corre el riesgo de desaparecer del mercado en los primeros tres años de creación, según un análisis de la consultora de marketing digital Kolau.

Su CEO, Danny Mola, explicó a que la corta vida de las mypes se debe a la ausencia de clientela, un problema que es generado en gran medida por la falta de adaptación al entorno digital. Al respecto, dijo que existen tres barreras que los emprendedores peruanos tienen para un adecuado posicionamiento de sus negocios en Internet.

Tiempo para hacerlo. Debido a que los emprendedores suelen enfocarse en su producción y realizan varias actividades, consideró que el reto es poder asignar un personal que desarrolle la participación de la empresa en Internet.

Conocimiento. Asignar a un colaborador que realice el posicionamiento en Google y diseñe un plan digital es una opción, pero es probable que no esté especializado en ello. El desafío es contratar uno y tener presupuesto para pagarlo, lo que lleva a otra barrera.

Dinero. Para superar este obstáculo, sugiere usar plataformas web “hazlo tú mismo”, que con o sin pago ayuden al posicionamiento.

El Perú es un país de emprendedores, actualmente en el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPES) aportan aproximadamente el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En

conjunto, las MYPES generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las MYPES van creciendo, nuevas van apareciendo en nuestro país, esto es lo que dinamiza nuestra economía y genera crecimiento económico, Marcelo & Vila (2016).

“El Perú todavía tiene un tejido empresarial desarticulado, donde hay una ausencia de medianas empresas y las unidades empresariales se concentran entre las micro y pequeñas empresas y la gran empresa. Este genera que no haya mucha posibilidad de conexión entre las Mypes y la gran empresa, limitando a las Mypes a dificultar su paso a niveles mayores de crecimiento y postergándolas a seguir en el mismo estatus por tiempo indefinido. Las políticas de desarrollo de las Mypes son fundamentales ya que no se concibe mejores niveles de competitividad para el país si su tejido empresarial no mejora sus niveles de productividad. Es decir, no hay competitividad si no hay productividad.”, Narciso (2011).

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 comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente

**1.4. Objetivo general**

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

**1.5. Objetivos específicos**

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

## **1.6. Justificación de la investigación:**

Según el Ministerio de la Producción (2015), en “Las Mipymes en cifras”, precisa que, en el Perú, las micro y pequeñas empresas aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las Mypes generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las Mypes van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Por otro lado, la investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro prendas de vestir; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote,

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

## **II. MATERIALES Y METODOS**

### **2.1. Diseño de investigación**

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

**M → O**

Dónde:

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

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

#### **2.1.1. Cuantitativo**

Hernández (1997), 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.

#### **2.1.2. No Experimental**

Hernández (1997), 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 porque no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

### **2.1.3. Transversal**

Hernández (1997), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momento. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

### **2.1.4. Retrospectivo**

Hernández (1997), afirma que “se basa en variables que ya ocurrieron o se dieron en la realidad sin la intervención directa del investigador”.

### **2.1.5. Descriptivo**

Hernández (1997), 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.

## **La Población y muestra**

### **2.1.6. Población.**

La población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al comercio rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro

del estudio.

### 2.1.7. Muestra.

De la población en estudio se tomó como muestra a 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018” el cual representa el 100% del universo.

## 2.2. Definición y Operacionalización de variables

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Son algunas características de las micro y	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar

rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Uno a dos años Tres a cuatros años Cuatro a cinco años Seis a más años
		Número de trabajadores	Razón: 01 a 02 03 a 4 05 a más
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No

distrito de Callería, 2018.	del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	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	Nominal: Si No
		Insuficiente	Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

<b>Variable Principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.(variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento	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
		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
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

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

### 2.3. Técnicas e instrumentos

#### 2.3.1. Técnicas

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

#### 2.3.2. Instrumento

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 31 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

### 2.4. Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico, se obtuvo las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

## III. RESULTADOS

### Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

**CUADRO 01**

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
Edad	1	El 83.3% de encuestados tienen entre 51 a más años, el 13.3% de los representantes legales de las mypes encuestadas tienen entre 41 a 50 años, el 3.3% de encuestados tienen entre 31 a 40 años.

Sexo	2	El 60% de los representantes legales de las mypes encuestadas pertenecen al sexo masculino y el 40% de representantes de las mypes encuestadas pertenecen al sexo femenino..
Grado de Instrucción	3	El 50% de los representantes legales de las mypes encuestadas solo cuentan con secundaria completa, el 26.7% de encuestados cuentan con carrera técnica, el 13.3% de encuestados no terminaron su carrera y el 10% de encuestados cuentan con una carrera universitaria.
Estado civil	4	El 56.7% de los representantes legales de las mypes encuestados son convivientes, el 20% de encuestados son casados, el 16.7% de encuestados son solteros y el 6.7% se divorciaron.
Profesión	5	El 60% de los representantes legales de las mypes encuestados no cuentan con ninguna profesión, el 16.7% son administradores, el 13.3% son contadores, el 6.7% estudiaron computación e informática y el 3.3% estudiaron docencia primaria.
Ocupación	6	El 80% de los representantes de las mypes encuestadas del rubro ferreterías se dedican a la ocupación de comerciante y el 20% se dedican a otros rubros.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5 y 6

**Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.  
CUADRO N 02**

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro de ferreterías	7	El 63.3% de los representantes de las mypes encuestadas se encuentran en el rubro de ferreterías hace más de 6 años, el 20% de los representantes legales se encuentra en el rubro de ferretería entre 1 a 2 años y que el 16.7% restante están entre 3 a 5 años en este rubro.

Formalidad de las Micro y pequeñas empresas	8	El 100% de las mypes del sector comercio, rubro ferreterías encuestadas están constituidos de manera formal con todo lo que ello implica.
Nro. de trabajadores permanentes	9	El 56.7% de las mypes tienen entre 1 a 2 trabajadores permanentes, el 26.7% tienen entre 3 a 4 trabajadores permanentes y el 16.7% de 5 a más trabajadores permanente.
Nro. de trabajadores eventuales	10	El 73.3% de mypes solo cuentan con 0 a 2 trabajadores eventuales, el 23.3% cuenta con 3 a 4 trabajadores eventuales y el 3.3% cuentan con 5 a más trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las Micro y pequeñas empresas.	11	El 90% de dichas mypes fueron formadas con la finalidad de obtener ganancias y el 10% con la finalidad de subsistir.

Fuente: Tablas 7, 8, 9, 10 y 11

**Con respecto a las características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio**

**CUADRO 03**

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
Cómo se financian	12	El 70% de dichas mypes fueron financiadas mediante terceros y el 10% de las mypes encuestadas se financiaron con capital propio.
Tipo de Financiamiento.	13	El 53.3% de dichas mypes accedieron a financiamiento mediante una entidad bancaria, el 13.3% accedieron a crédito por una entidad no bancaria, el 3.3% mediante prestamistas y el 30% no solicitaron financiamiento.
Nombre de la Entidad Financiera	14	El 43.3% de dichas mypes accedieron a financiamiento por Mi Banco, el 10% por Caja Maynas, el 6.7% por el banco Continental, el 3.3% accedió a crédito por BCP , el 3.3% mediante Caja Arequipa y el 30% no solicitaron financiamiento.
Tasa de interés	15	El 53.3% de dichas mypes accedieron a financiamiento con una tasa de interés entre 2.1% a 4%, el 13.3%

		pagaron una tasa entre el 0.1% hasta el 2.0% de interés, el 3.3% pagaron entre 4.1% a más de interés y el 30% no solicitaron crédito.
Le otorgaron el crédito en el monto solicitado	16	El 60% de dichas mypes accedieron al monto del crédito solicitado y el 40% informa que no accedió al monto solicitado para su financiamiento.
Monto promedio del crédito otorgado	17	El 46.7% de dichas mypes accedieron a un crédito entre S/ 10,001 a más, el 20% manifestó que accedieron a un crédito de S/ 5,001 a S/ 10,000 y el 3.3% informa que accedieron a un crédito de 1,000 a 5,000 soles.
Plazo del crédito solicitado	18	El 46.7% del total de encuestados manifestaron que el crédito recibido fue a corto largo plazo, el 23.3% informo que el crédito accedido fue a corto plazo y el 30% restante no solicitaron financiamiento alguno.
En que invirtió el crédito	19	El 56.7% del total de encuestados manifestaron que el crédito recibido fue utilizado para mejoramiento y/o ampliación del local, el 13.3% informo que dicho crédito fue utilizado para sus activos fijos y el 30% restante manifestó que no solicitaron financiamiento.

Fuente: Tablas 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19.

**De las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.**

**CUADRO 04**

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
Recibe capacitación cuando recibe crédito	20	El 73.3% de mypes encuestadas informaron si recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito y el 26.7% de mypes manifestaron que no recibieron capacitación.
Capacitaciones en el último año	21	El 50% de mypes encuestadas informaron que recibió 01 capacitación este último año, el 26.7% de mypes encuestado manifestaron que no recibieron capacitación alguna, el 20% de encuestados informaron que recibieron 02 capacitaciones, el 3.3% de encuestado recibieron de 04 a más capacitaciones.
En qué tipo de cursos participó	22	El 33.3% de representantes participó en otros cursos de capacitación, el 20% llevaron curso de manejo empresarial, el 13.3% manifestaron que llevaron curso de inversión de crédito financiero, el 6.7%

		llevaron curso de marketing empresarial y el 26.7% restante no llevaron capacitación.
Personal recibió capacitación	23	El 53.3% del total de mypes encuestadas brindan capacitación a su personal, el 46.7% manifestó que no brindan capacitación a su personal.
Cantidad de cursos en que se capacitó su personal	24	El 50% del total de mypes encuestadas brindó 1 capacitación a su personal, el 3.3% manifestó que brindó hasta 2 capacitaciones a su personal y el 46.7% no brindaron ninguna capacitación a su personal.
La capacitación es una inversión	25	El 100% de mypes encuestadas consideran que la capacitación es una inversión.
La capacitación es relevante para la empresa	26	El 73.3% de mypes encuestadas afirmaron que la capacitación es relevante para la empresa y el 26.7% manifestaron que la capacitación no es relevante para la empresa.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores	27	El 53.3% de las empresas brindaron capacitación a su personal orientada a la prestación de mejores servicios a los clientes, el 46.7% no realizó ningún curso de capacitación a sus trabajadores.

Fuente: Tablas 20, 21, 22, 23, 34, 25, 26 y 27.

**Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.**

**CUADRO 05**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Financiamiento mejoró la rentabilidad	28	El 70% consideran que el financiamiento si mejora la rentabilidad de estas y el 30% que el financiamiento no mejora la rentabilidad de la empresa.
Capacitación mejoró la rentabilidad	29	El 73.3% consideran que la capacitación si mejora la rentabilidad de estas y el 26.7% que la capacitación no mejora la rentabilidad de las empresas..

La rentabilidad mejoró en los últimos años.	30	El 100% de mypes encuestadas consideran que la rentabilidad si mejoro en los últimos años.
La rentabilidad disminuyó en los últimos años	31	El 100% de mypes encuestadas consideran que la rentabilidad no disminuyo en los últimos años.

**Fuentes:** Tablas 28, 29, 30, y 31.

## V. CONCLUSIONES

### 5.1. Conclusiones

#### **“En relación con los empresarios”**

- De las empresas o entes preguntado se fija que el 83.3% (25) de representantes legales de estas empresas tienen de 51 a más años de edad.
- El 60% (18) de representantes legales preguntados pertenecen al sexo masculino.
- El 50% (15) de los representantes de las empresas preguntadas solo cuentan con estudios hasta la secundaria.
- El 56.7% (17) de los representantes de las empresas tienen el estado civil de convivientes.
- El 60% (18) de los representantes de las empresas encuestadas no cuentan con profesión académica.
- El 80% (24) de los representantes de las empresas encuestadas se dedican a la ocupación de comerciante.

#### **“En relación con las características de las microempresas”**

- el 63.3% de los representantes de las empresas encuestadas tienen de 6 a más años dentro del rubro y sector.
- El 100% (30) de las empresas encuestadas son formales.

- El 56.7% (17) de empresas encuestadas tienen de 1 a 2 asalariados permanentes o trabajadores.
- El 73.3% (22) de las empresas o entes encuestados tienen de 0 a 2 asalariados o trabajadores eventuales.
- El 90% (27) de las empresas o entes encuestados fueron formados con el fin de obtener ganancias.

**“En relación con el financiamiento”**

- El 70% (21) de las empresas o entes encuestados fueron financiados mediante préstamos a terceros.
- El 53.3% (16) empresas encuestadas accedieron a financiamiento mediante una entidad bancaria.
- El 43.3% (13) de dichas mypes accedieron a financiamiento por Mi Banco.
- El 53.3% (16) de empresas encuestadas accedieron a financiamiento con una tasa de interés entre 2.1% a 4%.
- El 60% (18) de las microempresas encuestadas se les otorgo los montos solicitados.
- El 46.7% (14) de las empresas o entes encuestados se les asigno montos entre S/10,001 a más soles.
- El 46.7% (14) de las empresas o entes encuestadas se les brindo crédito a largo plazo.
- El 56.7% (17) de las empresas o entes encuestados asigno el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local.

**“En relación con la capacitación”**

- El 73.3% (22) de los representantes de las empresas o entes encuestados afirman que obtuvieron capacitación antes del crédito.
- El 50% (15) de los representantes de las MYPES mencionaron que solo obtuvieron 1 curso de capacitación en los últimos años.
- El 33.3% (10) de los representantes de las empresas o entes encuestados obtuvieron preparación en otros temas.
- El 53.3% (16) de los trabajadores de la mypes encuestadas si recibieron capacitación.
- El 50% (15) de los representantes de las empresas encuestadas mencionaron que los trabajadores de la empresa llevaron un curso de capacitación.
- El 100% (30) de los representantes de las empresas encuestadas afirman que la capacitación es una inversión productiva.
- El 73.3% (22) de los representantes de las empresas encuestadas afirman que la capacitación es relevante para la mejora de la empresa.
- “El 53.3% (16) de los representantes de las empresas encuestadas mencionan que los trabajadores obtuvieron capacitación relacionada con prestación de mejor servicio a los clientes.

#### **En relación con la rentabilidad**

- El 70% (21) de las empresas o entes encuestados creen que el financiamiento beneficia la rentabilidad de la empresa.
- El 73.3% (22) de las empresas o entes encuestados creen que la capacitación beneficia la rentabilidad de la empresa.
- El 100% (30) de los representantes de las mypes encuestadas afirman que la rentabilidad mejoro en el transcurso de los años.

- “El 100% (30) de los representantes de las mypes encuestadas mencionan que la rentabilidad de la empresa no ha disminuido en los últimos años”.

## **VI. “RECOMENDACIONES”**

### **“En relación con los empresarios”**

- Que las personas con iniciativa formen empresas de este rubro de ferreterías por ser una actividad de gran demanda.
- Que las personas se animen a pertenecer a las MYPES del rubro ferreterías.
- Que los microempresarios se capaciten continuamente para que así se encuentren preparados para cualquier eventualidad.
- Que la actividad en el presente rubro ferreterías sirva para tener a más familias casadas, por ser requisitos que exigen las entidades financieras para los créditos financieros.
- Que se capaciten en alguna institución para optar algún grado académico y mejorar personalmente.
- Que los microempresarios diversifiquen su ocupación.

### **En relación a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Que permanezcan en dicho rubro ya que siempre contarán con demanda ya que la población se encuentra en aumento proporcional en cualquier zona.
- Es necesario que dichas empresas o entidades se formalicen ya que es un requisito por parte de las entidades financieras para que les brinden crédito.
- Es recomendado que dichas empresas o entes de este rubro cuenten con personal permanente ya que les brindará una mayor confianza en el desarrollo de su empresa y evitando gastos constantes que implica la rotación de personal.

- Que los empresarios consideren el de tener cantidad de personal eventual, y así evitar costos laborales adicionales para el beneficio de la empresa.
- Que continúen en la ferretería por ser un rubro rentable.

#### **En relación con el financiamiento**

- Se recomienda que en lo general trabajen con financiamiento de familiares, amigos o capital propio.
- Que, al momento de solicitar o buscar un crédito, primero realicen un estudio de las diferentes ofertas que les puede brindar entidades financieras y así optar por la más conveniente.
- Que pregunten y analicen los tipos de tasas de interés de las entidades financieras y optar por la rentable.
- Que las entidades no bancarias opten por facilitar crédito a dichos empresarios.
- Que eviten optar por financiamiento mediante prestamistas o usureros ya que se adquiere intereses elevados.
- Que cuando adquieran financiamiento a largo plazo sean para operaciones a largo plazo.
- Que el financiamiento o crédito adquirido no sobrepase la cantidad a poder solventar de la empresa para así no afectar su rentabilidad futura.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar y en el momento adecuado, y así evitar insolvencias y la falta de liquidez.
- “Que las inversiones de los créditos sean utilizadas como capital de trabajo y en compra de mercaderías”.

#### **En relación con la capacitación**

- Que las entidades financieras realicen capacitaciones a los delegados de las MYPES.
- Que los micro empresarios por lo menos se capaciten 2 veces al año.
- Que se capaciten en cursos de administración y gestión empresarial
- Que se realicen capacitaciones a los asalariados de las MYPES.
- Que realicen capacitaciones a su personal por lo menos 2 veces al año.
- Que capaciten a sus asalariados en manejo de indicadores de inventarios.
- Que los costos por las capacitaciones estén considerados en su flujo de caja.
- Dado que la capacitación es relevante, recomendamos que se capaciten en indicadores de gestión.

#### **En relación con la rentabilidad**

- Que realicen financiamiento solo cuando las condiciones económicas financieras lo ameriten.
- Que realicen capacitaciones en análisis de las ratios financieras, de acuerdo a sus estados financieros.

### **VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Aguila N.R. (2013). *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferreterías del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010. (pp. 6-8). Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.*

Asociación de Emprendedores del Perú (2015). MYPES aportan el 40% del PBI.

Recuperado de : <https://asep.pe/index.php/mypes-aportan-el-40-del-pbi/>

- 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>
- 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>
- Benito S. y Platero M. (2015). *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Obtenido de Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>
- 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>

Burgos M. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferreterías en general del distrito La Esperanza, Provincia Trujillo, 2014.* (p. 6). Tesis de pre grado. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Cala M. (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

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/>

Carruitero J. (2015). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso de la empresa comercializadora y distribuidora ferretería palacios de Chimbote, 2015. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Colchado Y. (2013). Participación del financiamiento en la gestión económica y financiera de las empresas comerciales del Perú. Caso Mype imprenta

Romisa EIRL de chimbote 2013. Tesis . Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Díaz M. C. (s.f.). Rol de la microempresa en México. (p. 1) Recuperado de: <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-esdocumento-el-rol-de-la-microempresa-en-mexico-2002.pdf>

Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>

Enciclopedia de negocios para empresas (s.f.). En “Análisis de rentabilidad”, recuperado de: <https://es.shopify.com/enciclopedia/analisis-de-rentabilidad>

Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México. (2016). Retrieved from:

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=5349811&query=micros%2By%2Bpeque%25C3%25B1as%2Bempresas#>

El Cronista. (03 de diciembre de 2017). *Problemas de Mipymes en Argentina*. Obtenido de El Cronista: <https://www.cronista.com/pyme/negocios/Mas-del-80-de-las-pymes-tienen-restringido-el-acceso-al-credito-20171201-0001.html>

Guerrero. (2011). *Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica* .  
Obtenido de Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>

Hidalgo M. U. (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería de la provincia de Padre Abad, 2018. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Imef Universitario. (14 de marzo de 2017). *Rankia*. Obtenido <https://www.rankia.mx/blog/agentes-cambio-papel-finanzas/3502677-problematica-crecimiento-pymes-mexico>

Inga A. (2011). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009–2010. (p 6). Tesis de pre grado*. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

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

Laulate D.M. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2012 – 2013. (pp. 6-8). Tesis de pre grado en Contabilidad*. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Marcelo, F., & Vila, V. (1 de Noviembre de 2016). ¿Qué tan importantes son las MYPES para la economía del país? Obtenido de Altavoz: <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-48-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-yvaleria-vila>

Ministerio de Producción (2015). En “LAS MIPYME EN CIFRAS 2015”.

Recuperado de: <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/oeedocumentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/764-las-mipyme-en-cifras-2015>

Mundo PYMES (s.f.). Los diversos tipos de financiamiento, conociendo las opciones. Recuperado de:

<https://mundopymes.org/finanzas/financiamiento/los-diversos-tipos-de-financiamiento-conociendo-las-opciones.html>

Narciso Armenstar, B. (Abril de 2011). De la microcompetitividad a la competitividad nacional. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) - Escuela de Postgrado

Peña E. (2017). Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías Tocache, 2017. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Perú Pymes (2015), *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>

Rodriguez M.S. (2014). *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías de la I y II etapa, San Luis, distrito de Nuevo Chimbote, 2013. (p. 5). (Tesis de pre grado). .* Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Rodriguez H. J. (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Huaraz año 2016. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Ruiz C. (2013) ,Las micro y pequeñas empresas en el Perú. Recuperado de:

<http://repositorio.ulima.edu.pe/handle/ulima/4711>

Ruiz M. (2018).Más del 50% de mypes cierran antes de 3 años. Recuperado de :

<https://peru21.pe/economia/50-mypes-cierran-3-anos-405727-noticia/>

Siccha F. (2017). Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

SUNAT (s.f). En “Micro y Pequeña Empresa – MYPE”. Recuperado de:

<http://cpe.sunat.gob.pe/micro-y-pequena-empresa-mype>

Vela J. (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018. Tesis de pre grado en Contabilidad. Obtenido de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

### Anexo 03. Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	FECHA	
	INICIO	TERMINO
Elaboración del Proyecto de Investigación	15-05-2018	16-06-2018
Preparación hasta revisión de Investigación	13-06-2018	27-08-2018
Recolección de datos de Investigación	16-07-2018	27-08-2018
Resultados y conclusiones del proyecto de Investigación	30-08-2018	13-09-2018
Elaboración del Informe del proyecto de investigación.	13-09-2018	11-12-2018

#### Anexo 04. Presupuesto

<b>PRESUPUESTO</b>			
<b>LOCALIDAD:</b> Nauta - Loreto			
<b>Rubros</b>	<b>Cant.</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
<b>Bienes de consumo:</b>			
▪ Lapiceros	10 Und.	0.50	5.00
▪ Fólder y fastener	10 Und.	1.00	30.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	04 Millar	24.00	96.00
▪ Cuadernillo	01 Und.	3.50	3.50
<b>Total bienes de consumo</b>			<b>134.50</b>
<b>Servicios:</b>			
▪ Pasajes			100.00
▪ Impresiones	600 Und.	0.50	300.00
▪ Copias	468 Und.	0.10	46.80
▪ Anillado	06 Und.	5.00	30.00
▪ Internet	2 meses	99.00	198.00
<b>Total, Servicios</b>			<b>674.80</b>
<b>Total, General</b>			<b>809.30</b>

#### Anexo 05. Financiamiento

Para el desarrollo y elaboración del presente trabajo de investigación, así como también el gasto incurrido, será autofinanciado.

**Anexo 06. Declaración jurada del artículo científico**

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

Yo, Baca Sánchez Marcos Héctor, identificado con DNI N° 45770546, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, Octubre del 2018

.....  
Baca Sánchez, Marcos Héctor.

DNI N° 45770546

## Anexo 07. Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías 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 comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	<b>FORMULACIÓN</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018?	<b>GENERAL</b>	Representantes legales de las micro y pequeñas Empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	<b>TIPO Y NIVEL</b> Cuantitativo-Descriptivo	<b>POBLACIÓN</b> La población estuvo conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	<b>INSTRUMENTO</b> Cuestionario de 31 preguntas cerradas.		
		<b>ESPECÍFICOS</b>							micro y pequeñas Empresas	Características Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Financiamiento	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	<b>DISEÑO</b> No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	<b>MUESTRA</b> Estuvo conformada por 30 micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b> Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.		
		Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.							Bancos	Forma de financiamiento
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.							Interés	Tasa de interés
									Monto	Monto del crédito
			Plazos	Plazo del crédito						
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	capacitación	Personal	Inversión	Inversión del crédito	Eventual			
								Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación	
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Callería, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Capacitación	Tipos	Económica Financiera	<b>TÉCNICA</b> Encuesta		
									Mejora rentabilidad	

