

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
DE 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 compra y venta de Extintores en la ciudad de Pucallpa, 2018

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

**AUTOR**

John Pitter Vela Medina

ORCID: 0000-0002-1822-7524

**ASESOR**

Mg. CPCC. Jorge A. Ramírez Panduro

ORCID ID 0000-0003-2260-4908

**PUCALLPA-PERÚ**

**2019**

## **1. Título de tesis**

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad de Pucallpa, 2018

## **2. Equipo de trabajo**

### **AUTOR (A)**

John Pitter Vela Medina

ORCID: 0000-0002-1822-7524

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,  
Chimbote, Perú

### **ASESOR**

**RAMÍREZ PANDURO JORGE ALFREDO**

ORCID: 0000-0003-2260-4908

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias  
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de  
Contabilidad, Chimbote, Perú

### **JURADOS DE INVESTIGACIÓN**

a. **MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA** Presidente

ORCID ID 0000-0003-0781-3170

b. **VILCA RAMIREZ FERNANDO RUSELLI** Miembro

ORCID ID 0000-0002-8602-3312

c. **LOPEZ SOUZA JOSE LUIS** Miembro

ORCID ID 0000-0002-0720-0756

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias  
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de  
Contabilidad, Chimbote, Perú

**3. Hoja de firma del jurado**

.....  
**Mg. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA**  
**CODIGO ORCID: 0000 0003 0781 3170**  
**Presidente**

.....  
**Mg. CPC. LÓPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO**  
**CODIGO ORCID: 0000 0002 0720 0756**  
**Miembro**

.....  
**Mg. CPC. VILCA RAMÍREZ RUSELLI FERNANDO**  
**CODIGO ORCID: 0000 0002 8602 3312**  
**Miembro**

.....  
**Mg. CPCC. JORGE A. RAMÍREZ PANDURO**  
**ORCID ID 0000-0003-2260-4908**  
**Asesor**

#### **4. Agradecimiento**

A Gracias a Dios por la vida de mis padres, por permitirme vivir, disfrutar cada día, bendecir mi vida y por permitirme tener y disfrutar a mi familia. Gracias a la vida porque cada día me demuestra lo hermoso que es y lo justa que puede llegar a ser. Gracias a mi familia por apoyarme en cada decisión, por permitirme cumplir con excelencia en el desarrollo de esta tesis.

No ha sido sencillo el camino hasta ahora, pero gracias a sus aportes, a su amor, a su inmensa bondad y apoyo, lo complicado de esta meta se ha notado menos. Les agradezco, y hago presente mi gran afecto hacia ustedes mi hermosa familia.

Gracias a mi universidad, por haberme permitido formarme y en ella, gracias a todas las personas que fueron partícipes de este proceso, ya sea de manera directa o indirecta, gracias a todos porque fueron los responsables de realizar su pequeño aporte que el día de hoy se ve reflejado en la culminación de mi paso por la universidad.

Cada momento vivido durante todos estos años, son simplemente únicos, cada oportunidad de corregir un error, la oportunidad de que cada mañana puedo empezar de nuevo para ser una mejor persona.

Gracias a la vida por este nuevo triunfo, gracias a todo mis Maestros y personas que me apoyaron y creyeron en la realización de esta tesis.

## **5. Dedicatoria**

Agradezco a mí querida familia por el apoyo que me brinda siempre y a mis dos amores: mis hermosos hijos Pitter Sleyter y Sofía Isabella.

## 6. Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad de Pucallpa, 2018. La investigación fue descriptiva, ya que se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 15 y una muestra de 15 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 40 % menciona que la edad de los representantes bordean entre 18 a 30 años, En la tabla y figura N° 02 se observa que el 53 % son de género masculino, En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 33 % tiene Superior universitaria incompleta, En la tabla y figura N° 04 se observa que el 33% mencionan que son solteros, En la tabla y figura N° 05 se observa que el 73% mencionan que son comerciantes; Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas la antigüedad de las micro y pequeña empresas, En la tabla y figura N° 6 se observa que el 33% tiene al menos de 1 a 5 años de antigüedad, En la tabla y figura N° 07 se observa que el 100 % están formalizados. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas, En la tabla y figura N°8 se observa que el 67 % tiene al menos de 5 a más trabajadores permanentes mientras que solo el 33 % tiene al menos 1 a 5 trabajadores, En la tabla y figura N° 09 se observa que el 80 % tienen al menos 1 a 5 trabajadores eventuales, En la tabla y figura N° 10 se observa que el 60% de los representantes realizan formación de la

mype para obtener ganancias, Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas, En la tabla y gráfica N°10 se observa que el 40% realiza un pago de tasa anual de 01 al 03%. En la tabla y figura N°11 se observa que el 40% recibió capacitación sobre el uso de extintores; En la tabla y figura N° 12 mencionan que el 40% paga interés mensual, En la tabla y figura N° 13 se observa que el 33 % les otorgaron las facilidades en Entidades Bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras, En la tabla y figura N° 14 el 40% el empresario solicitó crédito en este año 2019, En la tabla y figura N° 15 el 54% fueron otorgados créditos a las micro y pequeñas empresas, En la tabla y figura N° 16 los plazos de financiamiento fueron de largo plazo 47%, En la tabla y figura N° 17 se observa que el 54 % si fueron los montos solicitados por los empresarios, Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas, En la tabla y figura N° 18 el 40% no recibió una capacitación para el crédito financiero en los dos últimos años, En la tabla y figura N° 19 se observa que el 53 % de uno fueron capacitados los trabajadores en los dos últimos años, En la tabla y figura N° 20 se observa que el 40% los trabajadores recibieron cursos de marketing empresarial en los dos últimos años, En la tabla y figura N° 21 se observa que el 53 % las capacitaciones son una inversión para los empresarios, En la tabla y figura N° 22 se observa que el 67 % las capacitaciones son relevantes para los consumidores de la micro empresas, Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, consideran el financiamiento es vital en la empresa y genera rentabilidad, En la tabla y figura N° 23 se observa que el 80% es un financiamiento que mejora la rentabilidad de los consumidores, En la tabla y figura N° 24 se observa que el 67 % las personas encuestadas menciona que la capacitación genera rentabilidad. y



menciona que mejoró la rentabilidad gracias al financiamiento, En la tabla y figura N° 25 se observa que el 53 % afirma que la rentabilidad mejoro en los últimos años haber invertido en la empresa. En la tabla y figura N° 26 el 53% de los encuestados nos mencionan que la inversión del crédito financiero mejora el capital de trabajo.

**Palabra Clave:** Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

## 7. Abstract

This objective of this research work was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce, purchase and sale of fire extinguishers sector in the city of Pucallpa, 2018. The research was descriptive, as that was limited to describing the main characteristics of the variables under study, to carry out, a population of 15 and a sample of 15 micro-enterprises were used, to which a questionnaire of 35 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: Regarding the entrepreneurs of micro and small businesses; In the table and graph No. 01 we can see that 40% mention that the age of the representatives is between 18 and 30 years, In the table and figure No. 02 it is observed that 53% are male, In the table and figure N ° 03 it can be observed that 33% have incomplete university superior, In the table and figure N ° 04 it is observed that 33% mention that they are single, In the table and figure N ° 05 it is observed that 73% They mention that they are merchants; Regarding the age of micro and small companies, In the table and figure N ° 6 it is observed that 33% is at least 1 to 5 years old, In the table and figure N ° 07 it is observed that 100% They are formalized. Regarding the characteristics of micro and small businesses, the table and figure N ° 8 shows that 67% have at least 5 or more permanent workers while only 33% have at least 1 to 5 workers. Table and figure N ° 09 it is observed that 80% have at least 1 to 5 temporary workers. In the table and figure N ° 10 it is observed that 60% of the representatives perform training of the mype to obtain profits, Regarding Financing of the micro and small companies, In the table and graph N ° 10 it is observed that 40% makes a payment of annual rate of 01 to 03%. The

table and figure N ° 11 show that 40% received training on the use of fire extinguishers; In the table and figure N ° 12 mentions that 40% pays monthly interest, In the table and figure N ° 13 it is observed that 33% granted them the facilities in Banking Entities which allowed them to have all the financial facilities, In the table and figure N ° 14 40% the employer requested credit in this year 2019, In the table and figure No. 15 54% were granted loans to micro and small businesses, In the table and figure No. 16 the financing terms were long term 47%, In the table and figure N ° 17 it is observed that 54% if they were the amounts requested by the entrepreneurs, Regarding the Training of micro and small companies, In the table and figure N ° 18 40% did not receive a training for financial credit in the last two years, In the table and figure N ° 19 it is observed that 53% of one were trained workers in the last two years, In the table and figure N ° 20 it is observed that the 40% workers received marketing courses empre In the last two years, the table and figure N ° 21 shows that 53% of training is an investment for entrepreneurs. The table and figure N ° 22 shows that 67% of training is relevant for Micro business consumers, Regarding the Profitability of micro and small businesses, consider financing to be vital in the company and generate profitability. The table and figure N ° 23 shows that 80% is financing that improves profitability of consumers, The table and figure N ° 24 shows that 67% of the people surveyed mentioned that training generates profitability. and mentions that profitability improved thanks to financing. The table and figure N ° 25 shows that 53% affirm that profitability improved in recent years having invested in the company. In the table and figure N ° 26, 53% of respondents

mention that the investment of financial credit improves working capital.

**Keywords:** financing, training and profitability

## 8. Contenido

1. Título de tesis .....	ii
2. Equipo de trabajo .....	iii
3. Hoja de firma del jurado .....	iv
4. Agradecimiento .....	v
5. Dedicatoria .....	vi
6. Resumen .....	vii
7. Abstract .....	x
8. Contenido .....	xiii
9. Índice de Tablas .....	xvi
10. Índice de Figuras .....	xvii
I. Introducción .....	19
II. Revisión de literatura .....	23
2.1 Antecedentes .....	23
2.1.1 Internacional.....	23
2.1.2 Nacional .....	28
2.1.3 Regional .....	30
2.1.4 Local.....	32
2.2 Bases Teóricas.....	33
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	33
2.2.2 Teorías de la Capacitación .....	37

2.2.3	Teorías de la rentabilidad .....	40
2.2.4	Definición de la micro y pequeña empresa .....	41
2.2.5	Definición de financiamiento .....	45
2.2.6	Definición de capacitación .....	46
2.2.7	Definición de rentabilidad.....	47
III.	Hipótesis.....	48
IV.	Metodología .....	49
4.1	Tipo y Nivel .....	49
4.1.1	Tipo .....	49
4.1.2	Nivel.....	49
4.2	Diseño de la investigación .....	49
4.3	Población y muestra .....	50
4.3.1	Población.....	50
4.3.2	Muestra.....	50
4.4	Definición y Operacionalización de las variables .....	51
4.5	Técnicas e instrumento.....	56
4.5.1	Técnicas .....	56
4.5.2	Instrumento .....	56
4.6	Plan de análisis.....	56
4.7	Matriz de consistencia.....	57
4.8	Principios éticos .....	58
V.	Resultados y análisis de resultados .....	60

5.1	Resultados .....	60
5.2	Análisis de resultados.....	86
VI.	Conclusiones .....	87
VII.	Recomendaciones.....	89
VIII.	Aspectos complementarios.....	94
8.1	Referencias bibliográficas .....	94
8.2	Anexos .....	96

## 9. Índice de Tablas

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	60
Tabla 2: Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas .....	61
Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas.....	62
Tabla 4: Estado civil de los representantes de las Micro y pequeñas empresas.....	63
Tabla 5: Ocupación de los empresarios de las micro y pequeñas .....	64
Tabla 6: Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.....	65
Tabla 7: Formalidad de las empresas de venta y compra de extintores .....	66
Tabla 8: Número de trabajadores que cuentan las micro y pequeñas presas. ....	67
Tabla 9: Número de trabajadores eventuales .....	68
Tabla 10: Objetivo de la creación de la Microempresa.....	69
Tabla 11: Tasa de intereses mensuales.....	70
Tabla 12: Entidades que otorgan mayores beneficios.....	71
Tabla 13: Cuantas veces solcito el crédito .....	72
Tabla 14: Le otorgaron el crédito solicitado .....	73
Tabla 15: Plazo de crédito.....	74
Tabla 16: Le otorgaron el monto del crédito solicitado .....	75
Tabla 17: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito .....	76
Tabla 18: Capacitaciones en los últimos años.....	77
Tabla 19: Tipos de curso que recibieron los trabajadores .....	78
Tabla 20: Cree que la capacitación de su personal es una inversión.....	79
Tabla 21: La capacitación es relevante para la empresa .....	80
Tabla 22: Ha recibido el personal formación y capacitación de extintores.....	81
Tabla 24: La capacitación a mejorado la rentabilidad.....	83
Tabla 25: La Rentabilidad mejoro en los dos últimos años .....	84
Tabla 26: Inversión del financiamiento.....	85



## 10. Índice de Figuras

Grafico 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	60
Grafico 2: Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas .....	61
Grafico 3: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas...	62
Grafico 4: Estado civil de los representantes de las Micro y pequeñas empresas.....	63
Grafico 5: Ocupación de los empresarios de las micro y pequeñas .....	64
Grafico 6: Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.....	65
Grafico 7: Formalidad de las empresas de venta y compra de extintores .....	66
Grafico 8: Número de trabajadores que cuentan las micro y pequeñas presas. ....	67
Grafico 9: Número de trabajadores eventuales .....	68
Grafico 10: Objetivo de la creación de la Microempresa.....	69
Grafico 11: Grafico 11: Tasa de intereses mensuales .....	70
Grafico 12: Entidades que otorgan mayores beneficios.....	71
Grafico 13: Cuantas veces solcito el crédito .....	72
Grafico 14: Le otorgaron el crédito solicitado .....	73
Grafico 15: Plazo de crédito.....	74
Grafico 16: Tasa de interés del crédito obtenido.....	75
Grafico 17: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito .....	76
Grafico 18: Capacitaciones en los últimos años.....	77
Grafico 19: Tipos de curso que recibieron los trabajadores .....	78
Grafico 20: Considera que la capacitación de su personal es una inversión.....	79
Grafico 21: La capacitación es relevante para la empresa .....	80
Grafico 22: Ha recibido el personal formación y capacitación de extintores.....	81
Grafico 23: El financiamiento mejora la rentabilidad.....	82
Grafico 24: La capacitación a mejorado la rentabilidad .....	83
Grafico 25: La Rentabilidad mejoro en los dos últimos años .....	84

Grafico 26: Inversión del financiamiento.....	85
---	----

## **I. Introducción**

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

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

López, et al. (2014), en Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina, manifiestan que las micro y pequeñas empresas en América Latina son el motor de crecimiento de muchos países por que representa al menos el 97% de las unidades económicas, Panamá y Perú son los países con menor y mayor proporción de Mipymes, respectivamente.

Luna (2012), en Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato, precisa que las micro empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño al acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de sus recursos

humanos, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, baja penetración en mercados internacionales, bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

En la región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo y en el distrito de Calleria, Yarinacocha y Calleria, hay potencial empresarial de las Mypes que demanda el mundo, es decir, hay casi todos los rubros de la demanda mundial, entonces, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional”. “Precisamente, nuestra preocupación en la investigación es determinar la incidencia (relación) del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio del distrito de Calleria, porque creemos que, sí las Mypes en general y del sector comercio en particular, reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, y además, sí se las capacita adecuadamente, dichas empresas serán más competitivas y rentables.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Calleria, en el rubro compra y venta de extintores, y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2018.

En consiguiente el presente trabajo justifica el análisis de investigación, porque fortalece nuestro conocimiento intelectual y avala la obtención del título de contador público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Filial Pucallpa, con altas expectativas de excelencia como lo determina la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis. “Por todas estas razones, se considera al siguiente enunciado del problema de investigación:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad Pucallpa 2018?

Para dar respuesta al problema enunciado, se planteó el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad Pucallpa 2018?

De los cuales se planteó los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad Pucallpa 2018?
- Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad Pucallpa 2018?
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad Pucallpa 2018?

- Describir las principales características, de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad Pucallpa 2018?

- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad Pucallpa 2018?

Asimismo la investigación se Justificación de la investigación.

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 compra y venta de extintores en la ciudad Pucallpa.; 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 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad Pucallpa 2018.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Calleria 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**

Carrera (2012), en Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA, cuyo objetivo general fue: Determinar los factores gubernamentales de fomento (apoyos y servicios), los factores personales del empresario, así como los factores del negocio internos y externos, que inciden en un mayor desarrollo de las PyMES, afiliadas a la CAINTRA, para que logren su permanencia e impulsen su crecimiento en el sector manufacturero del Área Metropolitana de Monterrey.

Este estudio, explora los factores gubernamentales de fomento, los personales del empresario y los factores del negocio, que inciden en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, del sector manufacturero donde el empresario/gerente es un elemento fundamental para crear valor a la empresa. La metodología aplicada en el presente trabajo, se desarrolló mediante un estudio cuantitativo y cualitativo, se delimitó a empresas afiliadas a la CAINTRA, en cinco municipios del Área Metropolitana de Monterrey, (A.M.M.). Los datos recolectados se obtuvieron mediante un cuestionario con su respectiva prueba de validez y confiabilidad. Las respuestas a los ítems están estructuradas de acuerdo con la escala de Likert”. “Los datos se examinaron mediante el paquete estadístico SPSS-V18, realizando una

regresión lineal múltiple, se llevó a cabo las pruebas de bondad de ajuste de la distribución normal de los datos, la heterogeneidad y la linealidad.

Los principales resultados fueron: Los Factores Personales del Empresario, como un factor relevante para el desarrollo de la empresa, y que es importante que se diseñen programas que permitan brindar las herramientas necesarias para brindar un acompañamiento en este sentido que les permita aprovechar los diferentes programas por parte de las diferentes instancias gubernamentales, federal, estatal y municipal. De acuerdo con (Venciana, 1996), todo emprendedor que tenga unas aspiraciones por encima de sus capacidades actuales y un afán de superación, le conducirán a la búsqueda y mejora continua a través de nuevas combinaciones de factores.

Una recomendación importante es que se diseñen programas enfocados a desarrollar las habilidades directivas de los empresarios, considerando los factores personales del empresario como un detonante positivo que impulse en mayor medida el desarrollo y permanencia de las empresas. La aportación del presente estudio, es que se utilice esta investigación metodológica y se consideren a los Factores Personales del Empresario que se enuncian a continuación: (a) Personalidad, (b) Actitud, (c) Conocimientos y (d) Capacidad. Administrativa, como los factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.



Concluye Carrera, alinear los programas de gobierno que permitan otorgar los apoyos gubernamentales a los empresarios que cuenten con los factores personales necesarios, para la toma de decisiones y acciones para el desarrollo de la empresa. Con la intención que sean direccionados a los que cumplan con estos criterios para el aprovechamiento de dichos programas. Además de contribuir con elementos de utilidad que permitan al empresario aplicar en las diferentes áreas de la empresa y que se deben hacer énfasis para lograr el éxito empresarial para optimizar el potencial del dueño/gerente de la empresa.

Saucedo (2015), en Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera, cuyo objetivo general fue mostrar la situación actual de las Mi PyMEs en un contexto global y, al mismo tiempo, atendiendo los casos particulares de México y Uruguay. Esto, con la intención de mostrar el contexto en el cual se está promoviendo la educación financiera y el impacto que tiene en la vida de las personas y en sus pequeñas empresas. Los principales resultados fueron: El tema de las Mi PyMEs se ha presentado mundialmente como una más de las estrategias para el desarrollo económico de los países latinoamericanos. En ese sentido debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje. Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan

decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la empresa que se está creando. Las empresas de tamaño micro, tanto mexicanas como uruguayas comparten en esencia el funcionamiento unipersonal o en algunos casos de estructura familiar. Además de que en algunos casos responden al desempleo y por parte de personas capacitadas en otras áreas diferentes a lo que es el giro del negocio.

Todo ello en conjunto indica una evidente necesidad de seguir capacitando y haciendo más accesibles los programas de educación financiera existentes. Como se ha visto a lo largo del estudio, la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las microempresas mexicanas y uruguayas. El simple dato del número de personas que tienen negocios propios en ambos países indica una destacada necesidad de trabajar en este punto. Ya que además del número de empresas con denominación MIPYME, existen factores como el porcentaje de empleos que crea el sector y que en ambos países es alto, sumado al porcentaje de participación en la formación del PIB que se acerca en ambos países al 40%. Se trata de criterios que no dejan de señalar que detrás de cada cifra y cada encuesta existen personas que trabajan día a día sin mayor referencia que la sobrevivencia hasta donde sea factible el pequeño negocio, para dar paso a nuevos proyectos que tendrán la misma organización deficiente mientras no exista una serie de condiciones, entre las que se encuentra la capacitación empresarial y de cultura financiera que promueva herramientas de desarrollo para el crecimiento de la empresa.

En Uruguay la situación se torna similar cuando se trata de identificar un organismo que se encargue de la política nacional que dirija y coordine la Información que se promueve, ya que el trabajo realizado tiene diferentes fuentes que de igual manera que en México se encargan de difundir los proyectos, pero en la realidad pocas veces se encuentra que el contenido sea el adecuado para la MIPYMES uruguayas, y en ese sentido Latinoamérica debe diferenciar entre la educación financiera que imparte y hacia quien va dirigida. La estrategia propuesta considera como en el caso mexicano, la creación de organismos gubernamentales que definan y den rumbo a las prácticas que hoy día se llevan a cabo, pero siguen siendo insuficientes ante los años de ignorancia financiera en la que ha vivido la población latinoamericana. Es por ello que el trabajo consideró a la creación de organismos especializados como determinantes en el sano desarrollo de los sistemas económicos y financieros de los países y su respectivo impacto en la vida de las personas.

Concluye Saucedo, Porque la educación financiera tiene mucho de teórico, pero aún más de práctico y es por ello que las finanzas no deberían ser un tema complejo o aislado de la realidad de las microempresas. El tener un sistema administrativo, una planeación estratégica y visión de largo plazo dentro de los negocios no debe ser considerado idealista. Como se mencionó, la cultura prevaleciente en las Mi PyMEs sigue respaldando la idea de complejidad o de alto costo para solicitar asesoría en el manejo de las microempresas.

Lo que conlleva a un funcionamiento tradicional en el manejo de este tipo de negocios. Negocios que siguen siendo familiares, en donde la rutina y la forma de trabajo se heredan entre los miembros del núcleo familiar. Dejando de lado la practicidad y el correspondiente beneficio de aplicar un sistema administrativo exigente pero que con la consecuente fijación de objetivos brinde un mayor rendimiento al esfuerzo diario que pone cada MIPYME mexicana, uruguaya, latinoamericana.

### **2.1.2 Nacional**

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

Hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad. Podemos aproximar el concepto de competitividad empresarial a la Mypes y convertir una micro empresa de subsistencia en una de acumulación ampliada, creando una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad. Para determinar una estrategia coherente de mejora competitiva de la Mypes de la industria gráfica y orientar sus conductas a la formalidad, se buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

Pastor (2013), en Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote periodo 2010 – 2011”. “La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 8 microempresas, a quienes se les aplico un

cuestionario de 24 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: el 100% de los dueños de las Mypes son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento: el 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: el 25% de los trabajadores de las Mypes recibieron capacitación, y el 25% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad: el 38% comenta que rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos dos años. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen su crédito de las entidades no bancarias y con dicho crédito invirtieron en compra de mercaderías; aproximadamente un tercio de las mismas, sí capacitan a su personal, y por último; la rentabilidad de algunas Mypes ha mejorado en los dos últimos años.

### **2.1.3 Regional**

Bardales (2017), en Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación

fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel.

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

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

#### **2.1.4 Local**

Gálvez (2017), en Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado.

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las



Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

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

## **2.2 Bases Teóricas**

### **2.2.1 Teorías del financiamiento**

Domínguez (2009), en sus postulados sobre Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Agrega Domínguez, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo**; La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y lograr sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los

activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar.

Por otro lado, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo; son las deudas a largo plazo y el capital.** Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas.

Es más, en, **Objetivos del financiamiento:** Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su

duración. Por otro lado, el financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

También tenemos, la **Estructura del Financiamiento**: Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos. Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el financiamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión.

“La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, (Brealey y Myers, 1993) plantean, el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa; es decir, el costo de

capital, se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas.

Finalmente, Domínguez precise algunos costos del financiamiento como:

- **Costo de endeudamiento a largo plazo.** Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

- **Costo de acciones preferentes.** El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.

- **Costo de acciones comunes.** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.

- **Costo de las utilidades retenidas.** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el

costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

### **2.2.2 Teorías de la Capacitación**

Matute et al. (2008c), en Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana, es uno de los autores que resaltan la importancia de la capacitación en el desarrollo de la empresa. Aunque hay opiniones diversas sobre los conceptos de capacitación, competitividad y productividad”. Entre ellos resaltan:

- Existe una conexión significativa entre mejorar los aspectos de capacitación y competitividad con relación al logro eficiente de la productividad. La capacitación al personal es determinante en el logro de objetivos, en las decisiones como ente fundamental de innovación en beneficio de la empresa (OIT, 2005).
- También existe, un cierto grado de flexibilidad entre el nivel de producción y los niveles de ganancias, es decir; invertir en capacitación y preparación al personal te asegura ganancias en producción para la empresa (Chacaltana y García, 2001).
- Los servicios de excelente calidad ofertadas el mercado, te asegura un incremento de la demanda y por consiguiente ganancias para la empresa. En caso contrario, si los demandantes conocen que los servicios de producción son de baja calidad y eficacia, es muy posible que la demanda efectiva disminuya (OIT, 2005).

- Lo que diferencia y resalta las ventajas competitivas de una región o país es la cualidad y capacidad de aprender y emprender. Es decir, no se trata de disponer de un activo, sino de dar los impulsos necesarios para conservarlo, incrementarlo, potenciarlo y desarrollarlo de manera única (OIT, 2005).

### **Importancia de Capacitación laboral.**

Hoy en día la capacitación laboral es indispensable en toda institución pública o privada, ya que te permite contar con un personal capacitado, eficiente y que te brinde resultados en cumplimiento de sus funciones. El mundo globalizado y avances innovadores, también es otra de las razones por la cual, las instituciones están en el deber de capacitar a sus empleados, ya que en el entorno laboral los sistemas o conocimientos se van actualizando, y la capacitación busca promover el desarrollo tanto a la persona en el ámbito laboral como a la empresa en la obtención de beneficios productivos. Lo importante de realizar capacitación genera efectos en varios aspectos de la empresa como:

### **Nivel de Productividad.**

Las capacitaciones te generan mejoras en el entorno laboral, Ya que consiste en obtener niveles de conocimientos teóricos y prácticos, así como actitudes y habilidades que se reflejan en el resultado del trabajo, así como la preparación necesaria y especializada que dé como resultado el eficiente y optimo nivel de producción.

### **Nivel de Calidad**

Las capacitaciones y programas de especialización debidamente diseñados e implementados, contribuyen a elevar la calidad de la producción y el resultado de la fuerza de trabajo. La capacidad de trabajo y vocación de servicio se verá reflejado en el resultado de los objetivos planteados por la empresa o institución. De tal manera que los trabajadores serán menos propensos a cometer errores que afecte los intereses de la empresa.

### **Planeación de los Recursos Humanos**

El valor que pueda generar el personal en una empresa o institución va de acorde a su preparación y nivel de habilidad que se reflejara en los resultados obtenidos en beneficio de la empresa.

### **Salud y seguridad**

La importancia de capacitar al personal trae consigo la prevención de focos infecciosos y enfermedades, y ayuda inmediata en situaciones adversas laborales, además, conocer los medios y elementos de seguridad brinda la confianza necesaria para realizar las actividades que el empleado requiere.

### **Dimensión psicológica**

Los efectos de capacitación y preparación generan mentalidad positiva, tanto en el ámbito laboral como personal, además crea un espíritu de motivación, de trabajo en equipo, de seguridad en sí mismo y esto se refleja en el resultado laboral.

## **Desarrollo personal**

El efecto de las capacitaciones se refleja no solo en la empresa, sino también en la persona, ya que adquieren una gama de conocimientos, mayor nivel de competencia, sentido común de trabajo a conciencia; un amplio potencial de habilidades y otras consideraciones que demuestran el desarrollo de la persona.

## **Estabilidad**

La capacitación debidamente administrada, influye en la eficiencia de las organizaciones y empresas, puesto que, representa de manera directa en los subsistemas del mercado, (tecnología, administración, y el entorno social-humano). La preocupación mayor y fundamental de un emprendedor es el crecimiento y consolidación de su negocio, por lo tanto, su reto mayor es tener estabilidad en el mercado laboral.

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

Ferruz, (2000) indica que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Markowitz, (1959) menciona que hay muchas alternativas que permiten obtener un buen funcionamiento para nuestra inversión. Para realizar un financiamiento debemos conocer los riesgos e intereses que se van asumir durante el plazo de deuda, Razón por la cual la entidad financiera también incrementa su rentabilidad porque obtendrá interés del capital brindado.



#### **2.2.4 Definición de la micro y pequeña empresa**

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: 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: Libro Caja y Bancos, Libro de Inventarios y Balances, Libro Diario, Libro Mayor, Registro de Compras, Registro de Ventas e Ingresos.

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

### **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas**

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

Finalmente, Perú Pymes (2016), en Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

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

### **Características de micro, pequeña y mediana empresa:**

Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas”. “De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba

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

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

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

la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

### **2.2.5 Definición de financiamiento**

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

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

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

financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

### **2.2.6 Definición de capacitación**

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

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

Martínez (2009), manifiesta en Taller de capacitación. Concepto de Capacitación. Define a la capacitación como una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores

en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno.

### **2.2.7 Definición de rentabilidad**

Revilla (2010), en Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo, define a la rentabilidad como un elemento que se aplica a toda acción económica en la que se reúnen factores materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados. Es el objeto económico a corto plazo que las compañías deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. Se puede definir, además, como el resultado de todas las decisiones financieras que toma la administración de una empresa.

Zamora (s.f.), define en “Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. En general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posterior.

### **III. Hipótesis**

No aplica.



## **IV. Metodología**

### **4.1 Tipo y Nivel**

#### **4.1.1 Tipo**

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

#### **4.1.2 Nivel**

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

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

### **4.2 Diseño de la investigación**

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

#### **✓ Cuantitativo**

Esta investigación fue cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

#### **✓ No experimental**

La investigación no experimental o *expost-facto* es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones. De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad.

#### **✓ Transversal**

En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

✓ **Retrospectivo**

En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

✓ **Descriptivo**

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

### **4.3 Población y muestra**

#### **4.3.1 Población**

La población estará conformada por 50 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad Pucallpa 2019. Las mismas que están ubicados en el sector y rubro del estudio.

#### **4.3.2 Muestra**

De la población en estudio se tomó como muestra a 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad Pucallpa 2018. El cual representa el 100% de la población.

#### 4.4 Definición y Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
<p>“Perfil de los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018.</p>	<p>“Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018.</p>	Edad	<p>Razón: 18 – 30 Años 31 – 50 Años De 51 a más años</p>
		Sexo	<p>Nominal: Masculino Femenino</p>
		Grado de instrucción	<p>Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad</p>

<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 compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018.	“Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018.	“Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra	Nominal: Especificar
		“Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra	Razón De 1 – 5 años De 2 – 10 años
		“Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra	Razón: 1 - 5 Más de 5
		“Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018.	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 compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 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 N o Si N o
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

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

<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 compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal:  Si  No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal:  Si  No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal:  Si  No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal:  Si  No

**Fuente:** Zevallos (2018).

## **4.5 Técnicas e instrumento**

### **4.5.1 Técnicas**

Para Se empleó para relacionar el sujeto de estudio con el objeto, dotando al investigador de una teoría y un método adecuado para que la investigación tenga una orientación correcta y el trabajo de campo arroje datos exactos y confiables

### **4.5.2 Instrumento**

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

## **4.6 Plan de análisis**

Los datos de las encuestas fueron registrados en una data, la misma que fue aplicando el en programa Excel Científico, obteniendo las tablas y figuras estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados fueron analizados tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.



## 4.7 Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 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 compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 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 compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 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 estará conformada por 50 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018	<b>INSTRUMENTO</b> Cuestionario de 36 preguntas cerradas.
		<b>ESPECÍFICOS</b>						
		“Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018.	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	<b>DISEÑO</b> No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	<b>MUESTRA</b> Estará conformada por 50 micro y pequeñas empresas del Sector comercio rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b> Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).	
		“Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018						Financiamiento
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 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 compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018.	capacitación	Personal	Permanente Eventual			
				Cursos	“Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación”			
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad			
				Capacitación	Mejora rentabilidad			
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa, 2018	Rentabilidad	Tipos	Económica Financiera			
							<b>TÉCNICA</b> Encuesta	

## 4.8 Principios éticos

Según, 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).

- **Principio de autonomía**

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

- **Principio de la dignidad**

Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen. (p. 98).

- **Principio de la beneficencia/no maleficencia**

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

## V. Resultados y análisis de resultados

### 5.1 Resultados

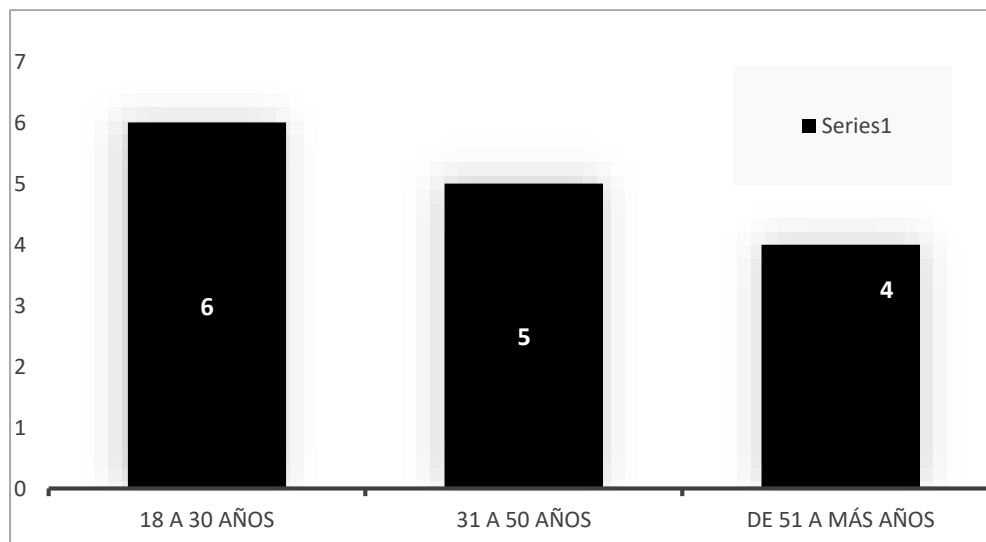
**Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa 2018.**

**Tabla 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas**

<b>Edad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
18 a 30 años	6	40
31 a 50 años	5	33
De 51 a más años	4	27
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Gráfico 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas**



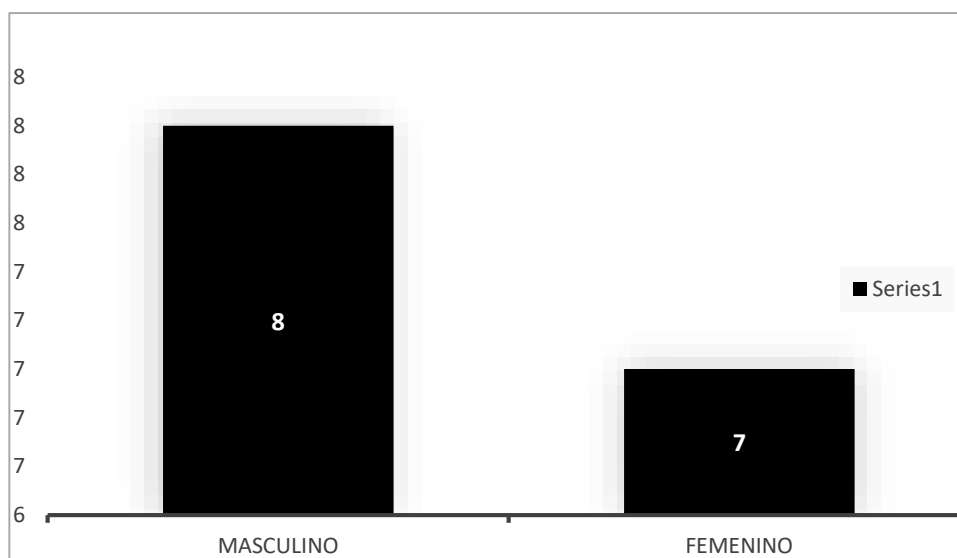
Fuente: Tabla 1

**Tabla 2: Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas**

<b>Género</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	8	53
Femenino	7	47
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 2: Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas**



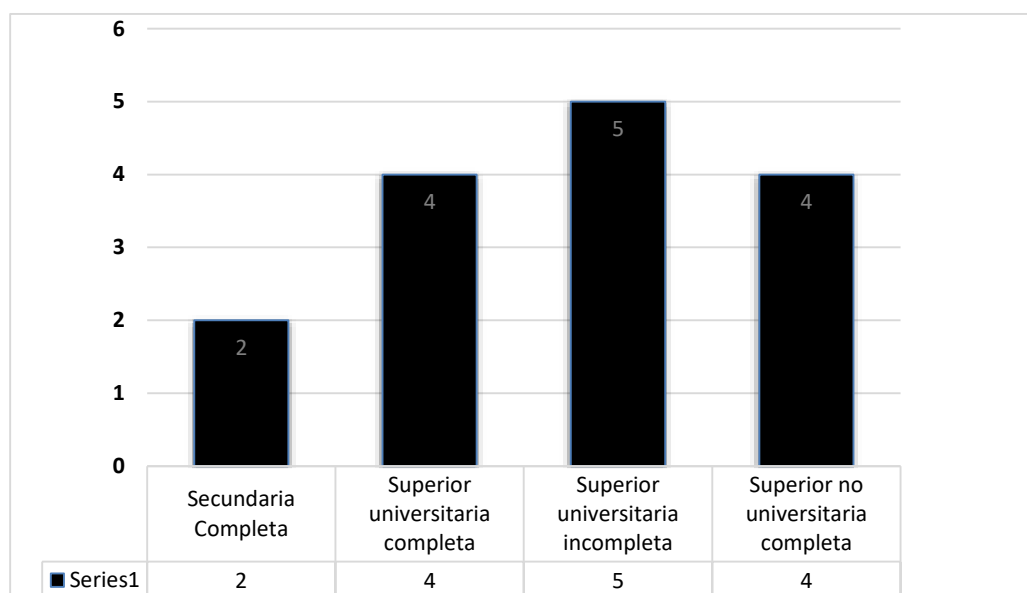
Fuente: Tabla 2

**Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas.**

<b>Instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Secundaria Completa	2	13
Superior universitaria completa	4	27
Superior universitaria incompleta	5	33
Superior no universitaria completa	4	27
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 3: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas.**



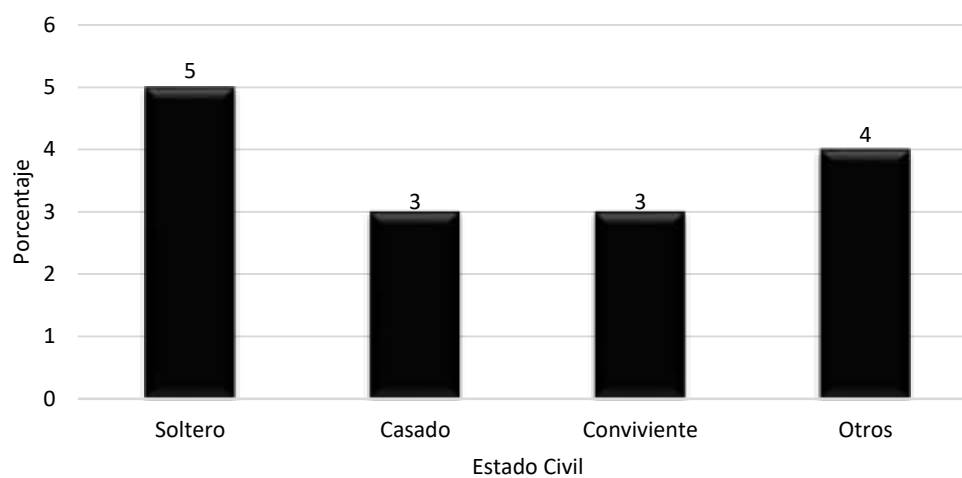
Fuente: Tabla 3

**Tabla 4: Estado civil de los representantes de las Micro y pequeñas empresas**

<b>Instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Soltero	5	33
Casado	3	20
Conviviente	3	20
Otros	4	27
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 4: Estado civil de los representantes de las Micro y pequeñas empresas**



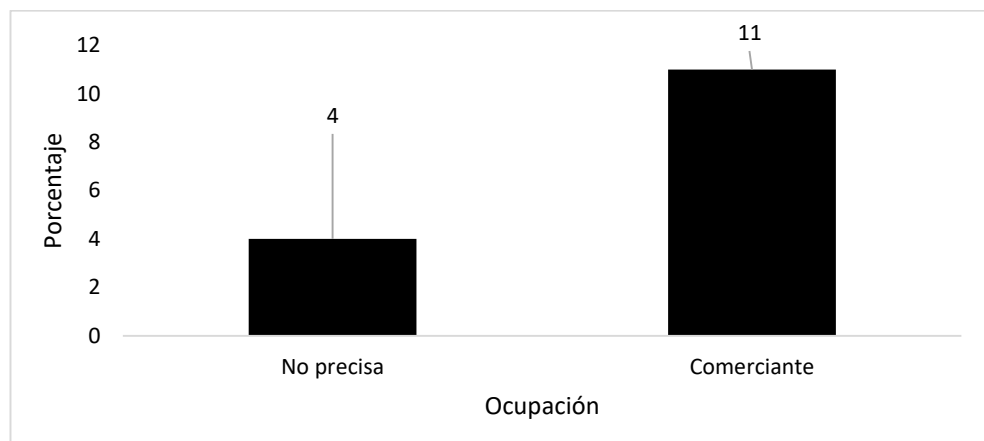
Fuente: Tabla 4

**Tabla 5: Ocupación de los empresarios de las micro y pequeñas**

<b>Instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	4	26
Comerciante	11	20
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 5: Ocupación de los empresarios de las micro y pequeñas**



Fuente: Tabla 5



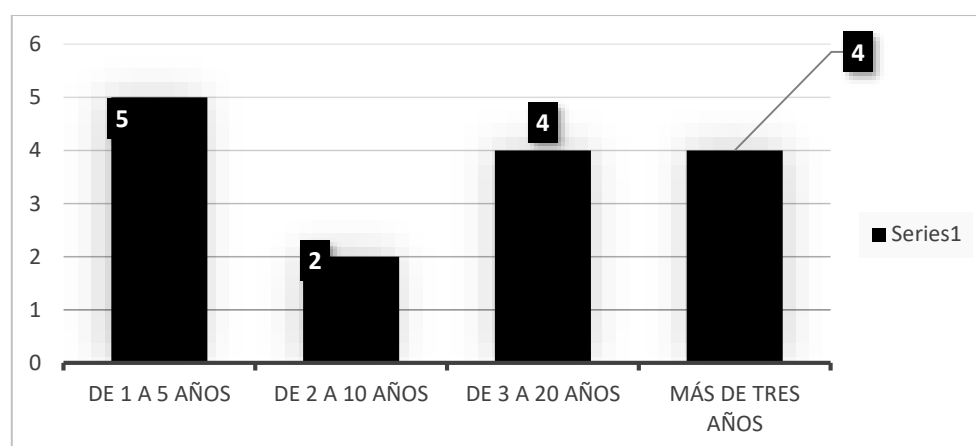
**Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.**

**Tabla 6: Antigüedad de las micro y pequeñas empresas**

<b>Antigüedad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De 1 a 5 años	5	33
De 2 a 10 años	2	13
De 3 a 20 años	4	27
Más de tres años	4	27
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 6: Antigüedad de las micro y pequeñas empresas**



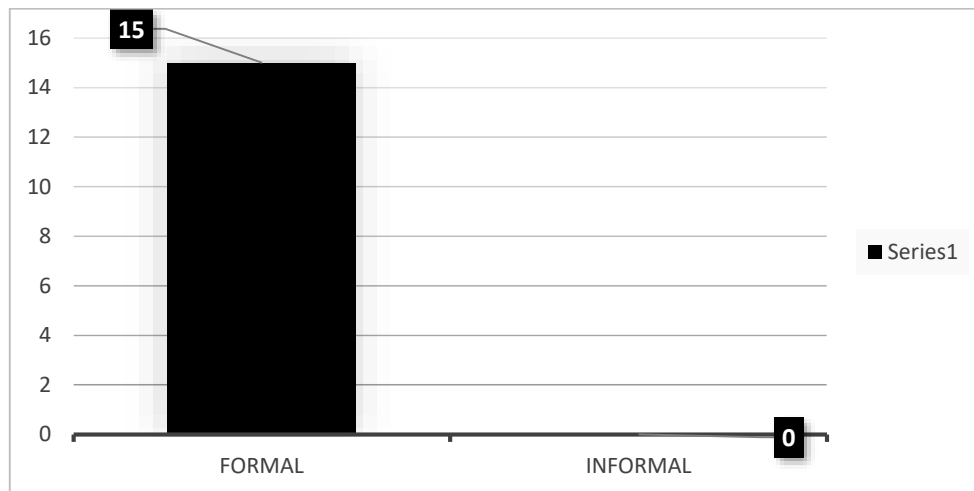
Fuente: Tabla N°6

**Tabla 7: Formalidad de las empresas de venta y compra de extintores**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	15	100
Informal	0	0
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 7: Formalidad de las empresas de venta y compra de extintores**



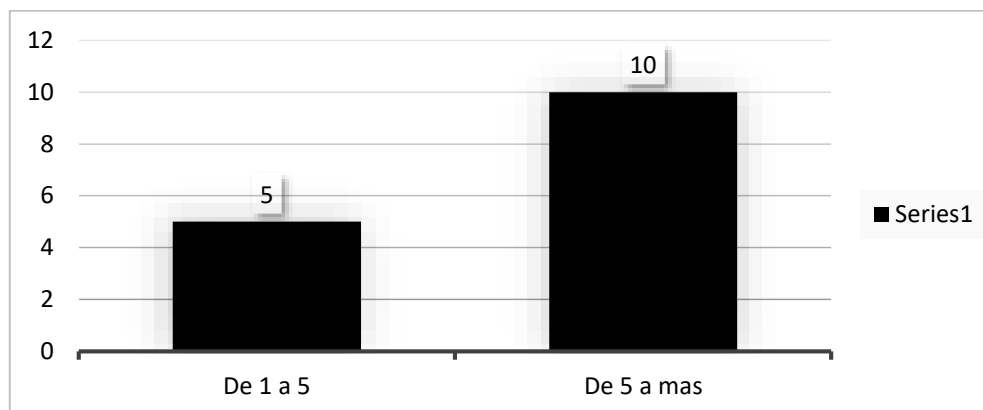
Fuente: Tabla N°7

**Tabla 8: Número de trabajadores que cuentan las micro y pequeñas presas.**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De 1 a 5	5	33
De 5 a mas	10	67
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 8: Número de trabajadores que cuentan las micro y pequeñas presas.**



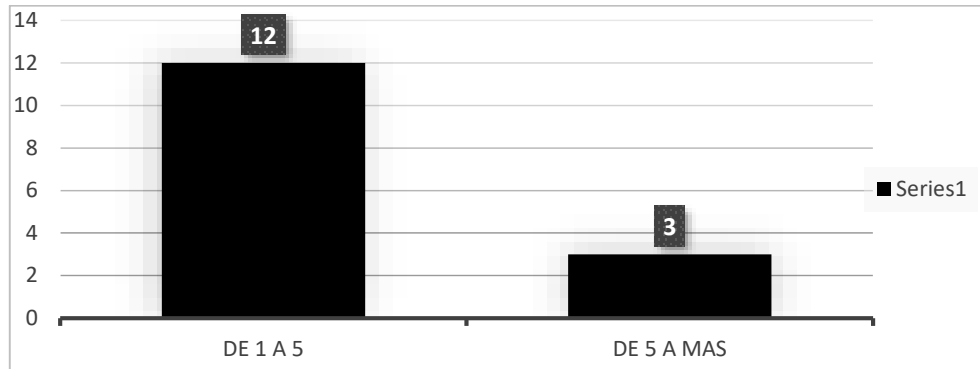
Fuente: Tabla N°8

**Tabla 9: Número de trabajadores eventuales**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De 1 a 5	12	80
De 5 a mas	3	20
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 9: Número de trabajadores eventuales**



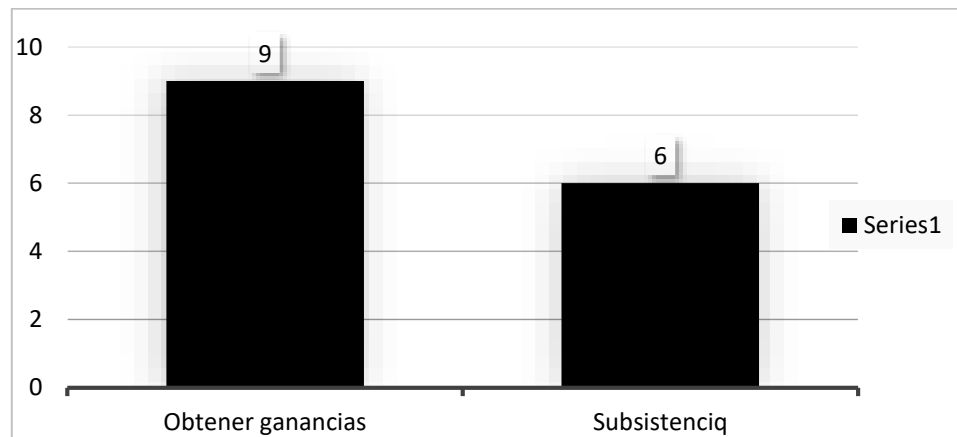
Fuente: Tabla N° 9

**Tabla 10: Objetivo de la creación de la Microempresa.**

<b>Repuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtener ganancias	9	60
Subsistencia	6	40
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 10: Objetivo de la creación de la Microempresa.**



Fuente: Tabla N° 10

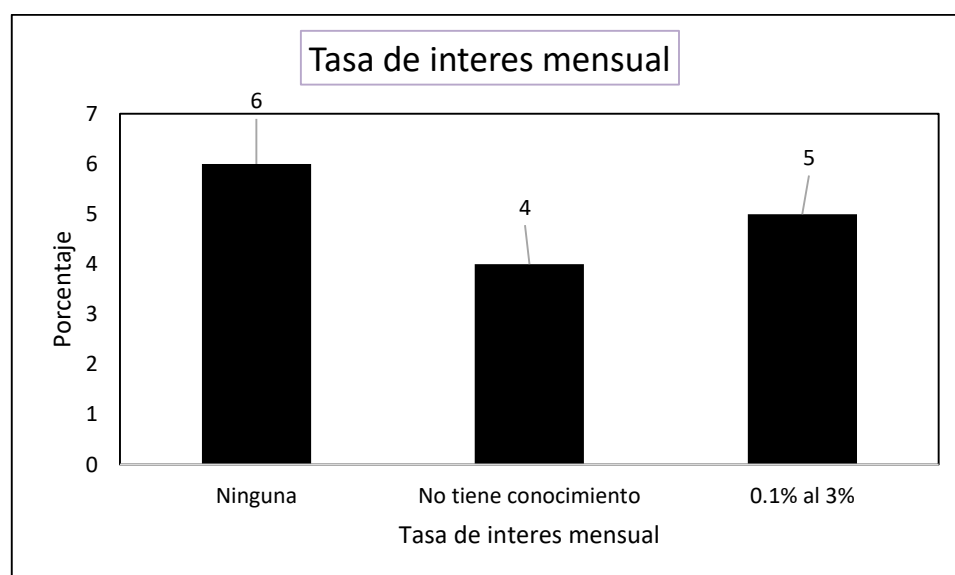
**Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa 2018.**

**Tabla 11: Tasa de intereses mensuales**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguna	6	40
No tiene conocimiento	4	27
0.1% al 3%	5	33
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 11: Grafico 11: Tasa de intereses mensuales**



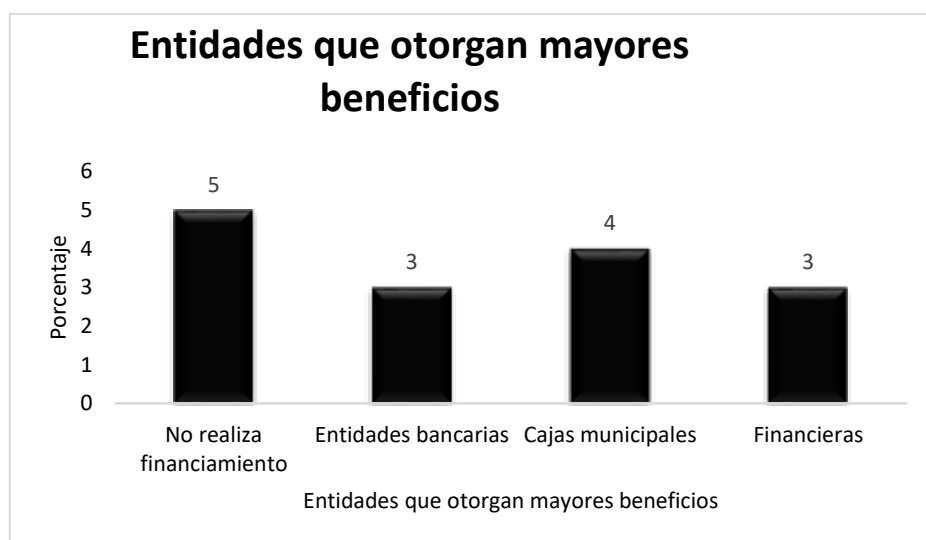
Fuente: Tabla N° 11

**Tabla 12: Entidades que otorgan mayores beneficios**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No realiza financiamiento	5	33
Entidades bancarias	3	20
Cajas municipales	4	27
Financieras	3	20
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 12: Entidades que otorgan mayores beneficios**



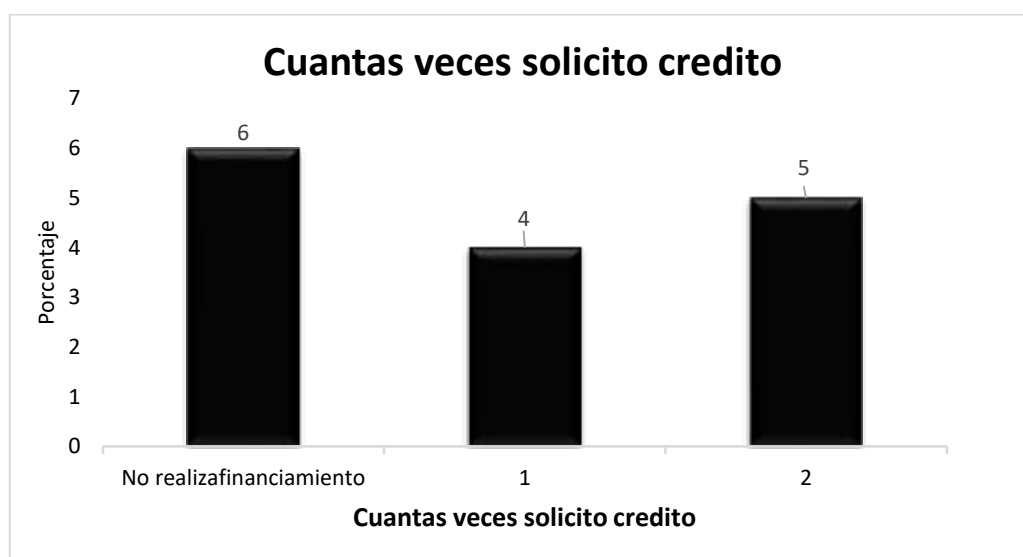
Fuente: Tabla N° 12

**Tabla 13: Cuantas veces solcito el crédito**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No realiza financiamiento	6	40
1	4	27
2	5	33
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 13: Cuantas veces solcito el crédito**



Fuente: Tabla N° 13

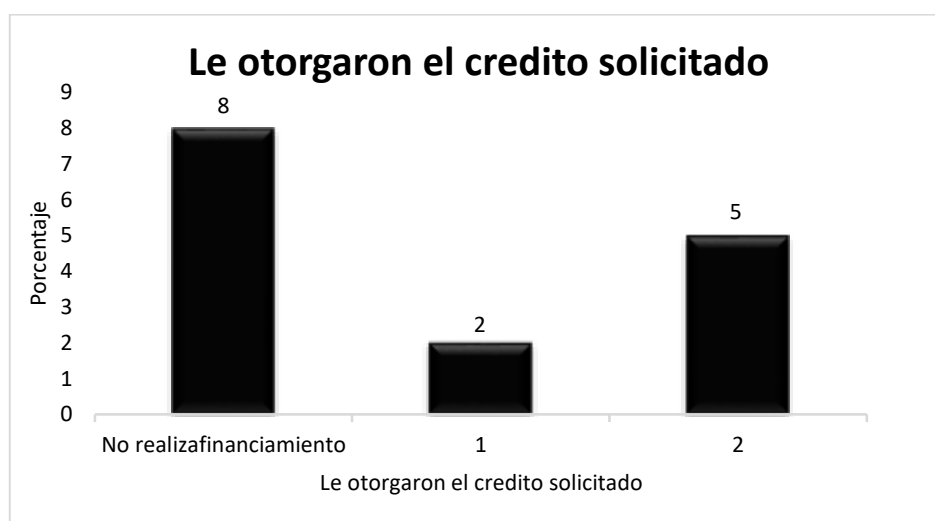


**Tabla 14: Le otorgaron el crédito solicitado**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No realiza financiamiento	8	54
1	2	13
2	5	33
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 14: Le otorgaron el crédito solicitado**



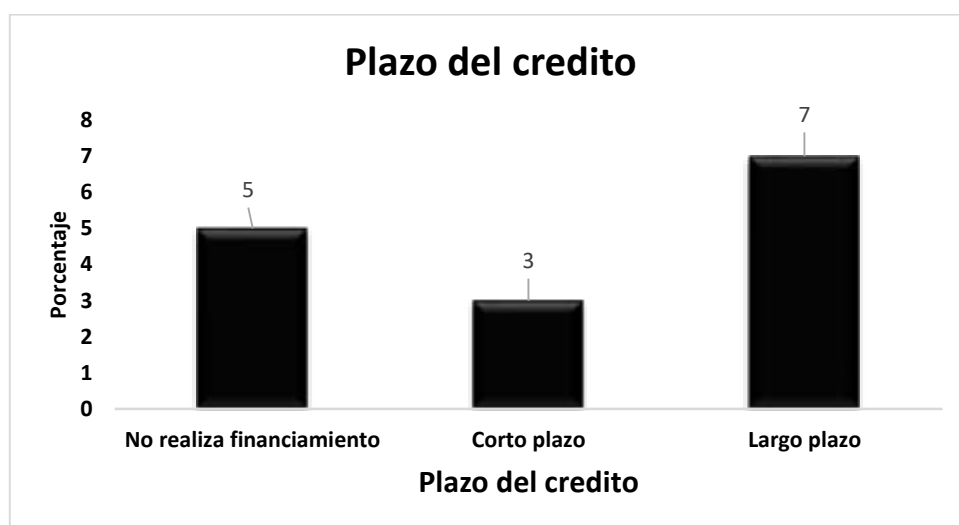
Fuente: Tabla N° 14

**Tabla 15: Plazo de crédito**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No realiza financiamiento	5	33
Corto plazo	3	20
Largo plazo	7	47
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 15: Plazo de crédito**



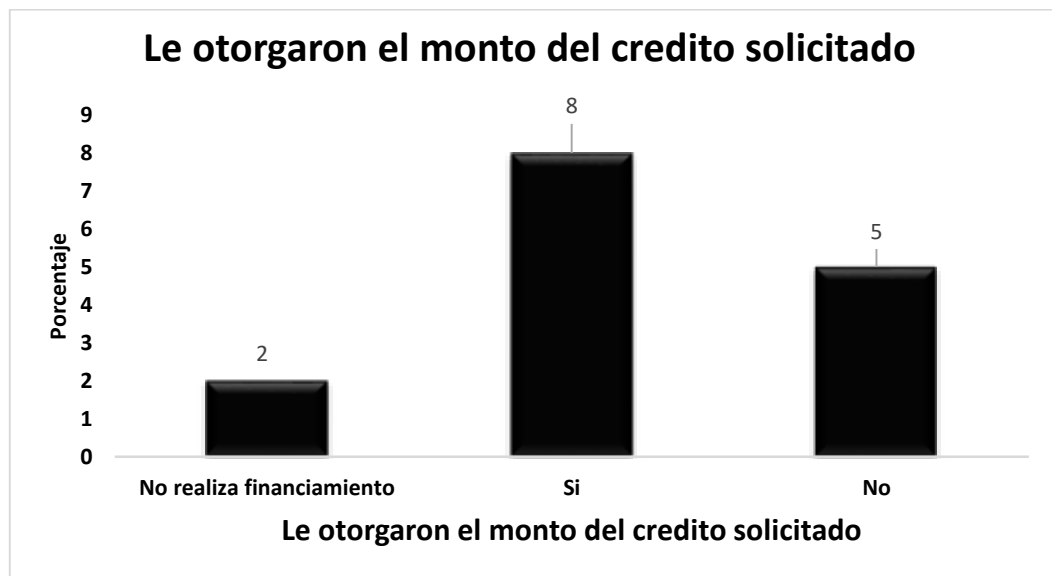
Fuente: Tabla N° 15

**Tabla 16: Le otorgaron el monto del crédito solicitado**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No realiza financiamiento	2	13
Si	8	54
No	5	33
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 16: Tasa de interés del crédito obtenido**



Fuente: Tabla N° 16

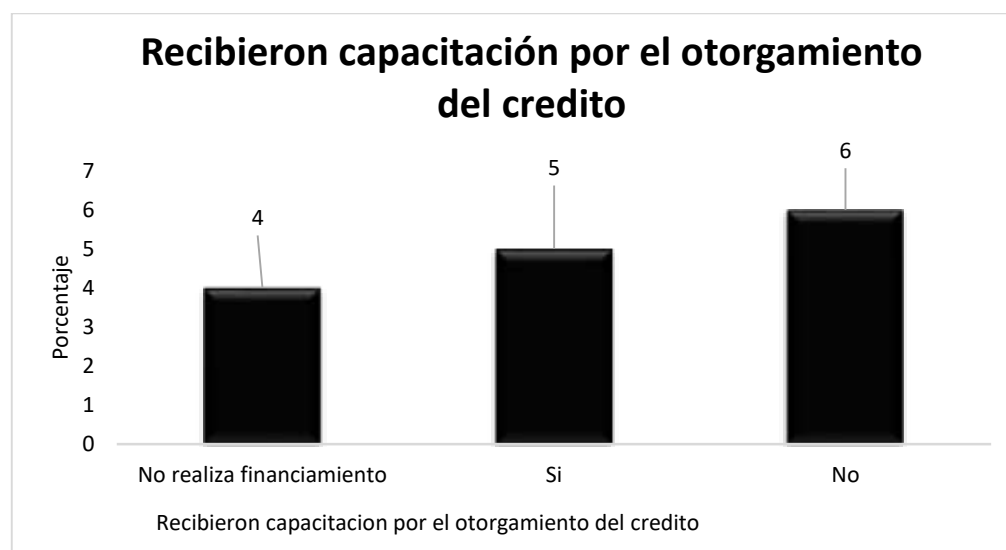
**Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa 2018**

**Tabla 17: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No realiza financiamiento	4	27
Si	5	33
No	6	40
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 17: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito**



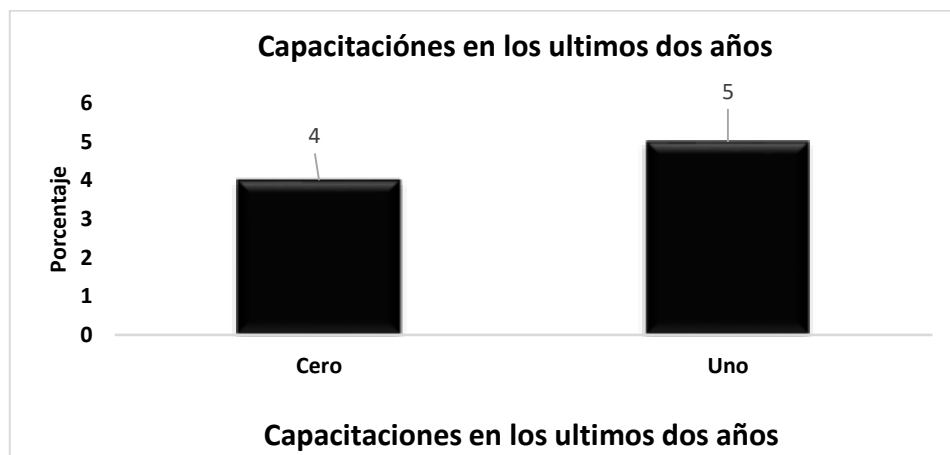
Fuente: Tabla N°17

**Tabla 18: Capacitaciones en los últimos años**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Cero	7	47
Uno	8	53
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 18: Capacitaciones en los últimos años**



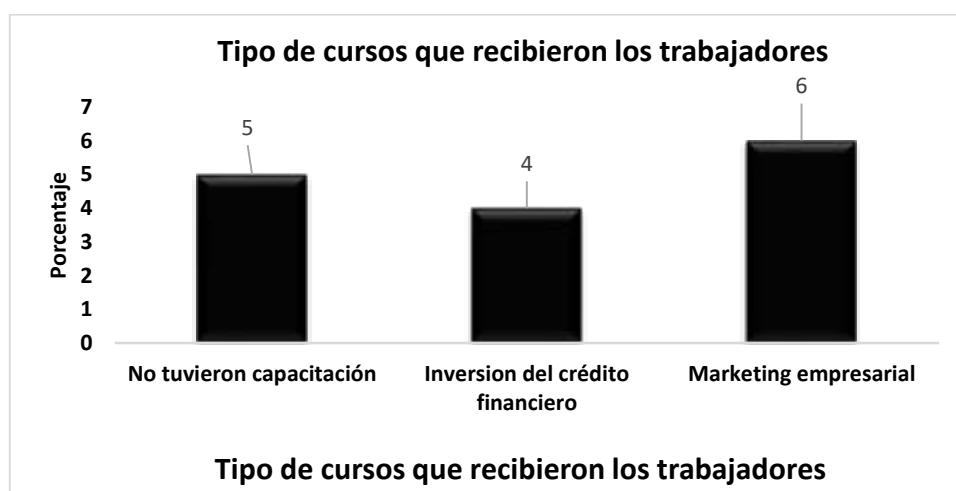
Fuente: Tabla N°18

**Tabla 19: Tipos de curso que recibieron los trabajadores**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No tuvieron capacitación	5	33
Inversión del crédito financiero	4	27
Marketing empresarial	6	40
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 19: Tipos de curso que recibieron los trabajadores**



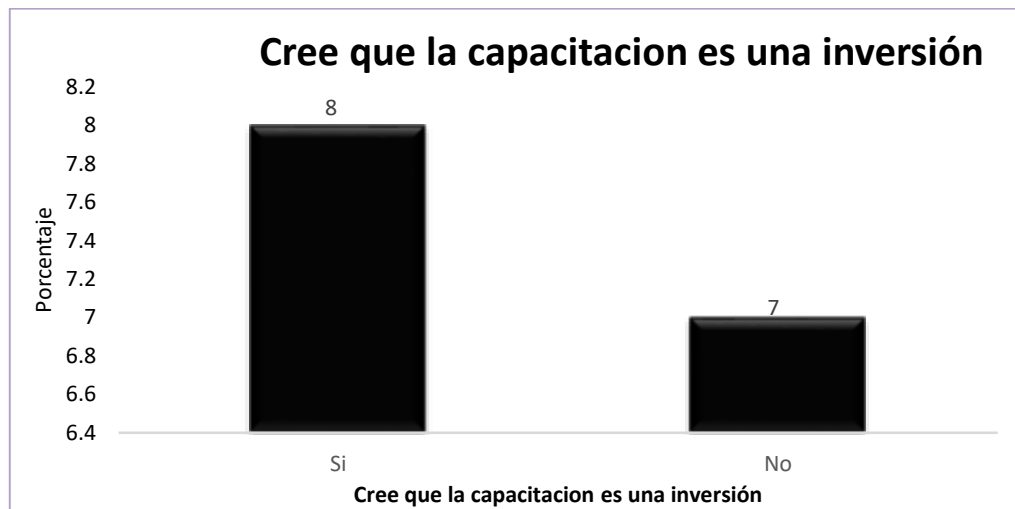
Fuente: Tabla N°19

**Tabla 20: Cree que la capacitación de su personal es una inversión**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	8	53
No	7	47
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 20: Considera que la capacitación de su personal es una inversión**



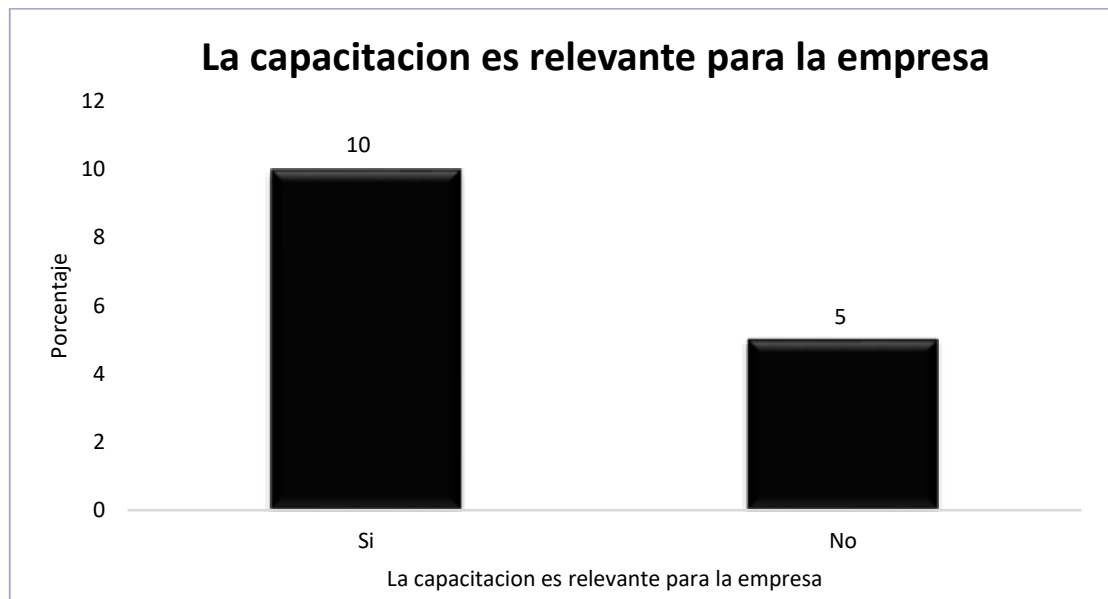
Fuente: Tabla N° 20

**Tabla 21: La capacitación es relevante para la empresa**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	10	67
No	5	33
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 21: La capacitación es relevante para la empresa**



Fuente: Tabla N° 21

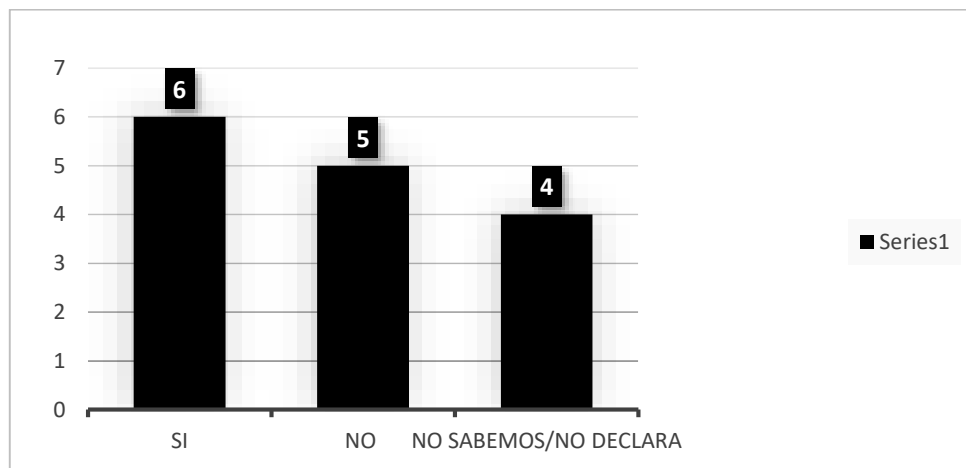


**Tabla 22: Ha recibido el personal formación y capacitación de extintores**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	6	40
NO	5	33
No Sabemos/No Declara	4	27
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 22: Ha recibido el personal formación y capacitación de extintores**



Fuente: Tabla N° 22

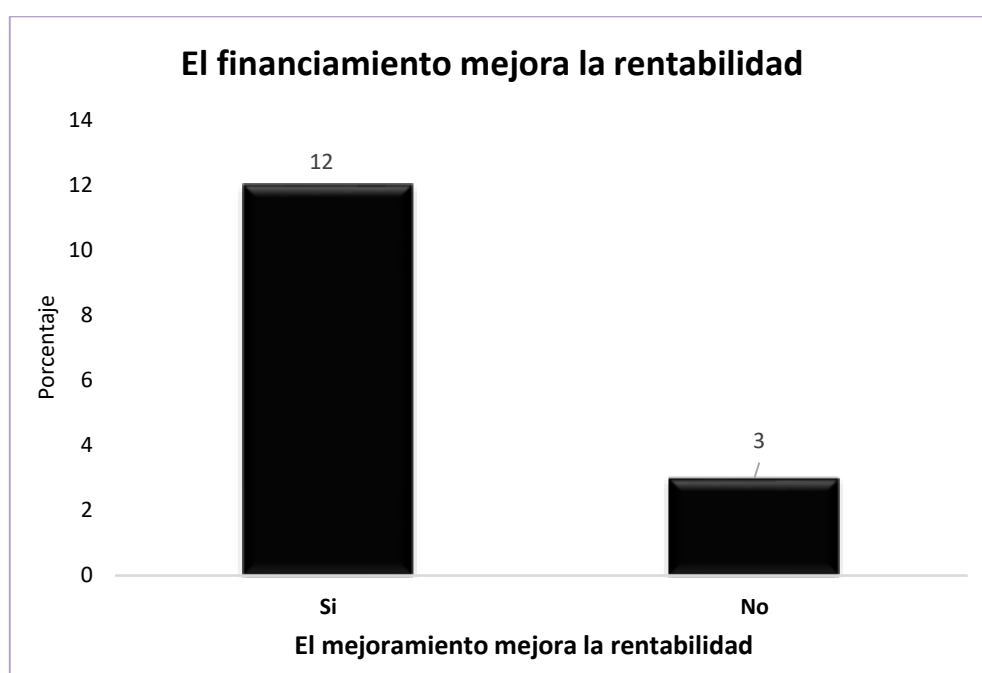
**Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores, de la ciudad de Pucallpa 2018**

**Grafico 23: El financiamiento mejora la rentabilidad**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	12	80
No	3	20
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 23: El financiamiento mejora la rentabilidad**



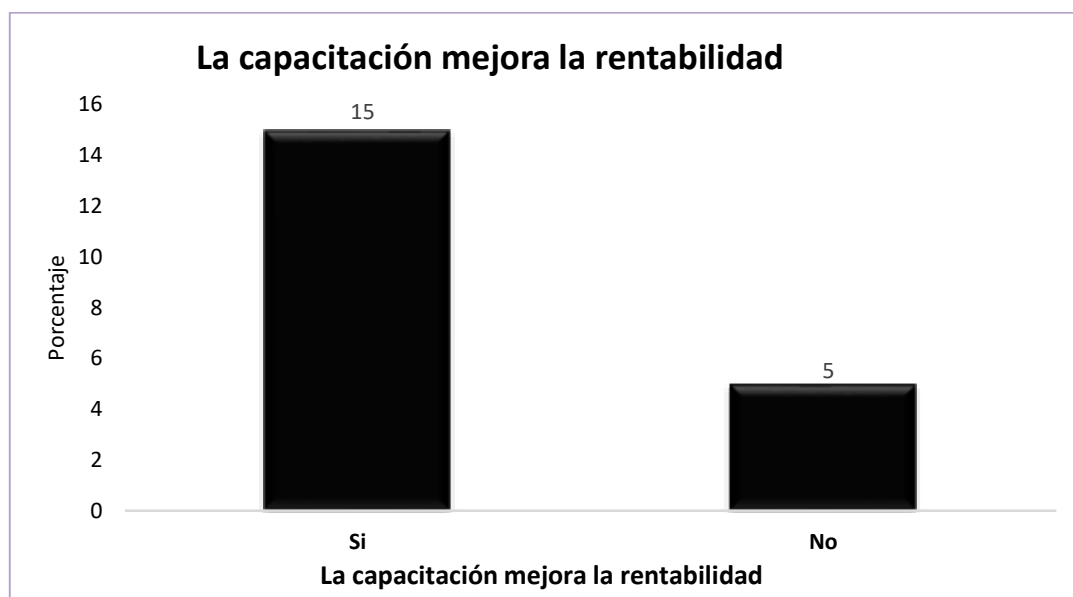
Fuente: Tabla N° 23

**Tabla 23: La capacitación a mejorado la rentabilidad**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	10	67
No	5	33
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 24: La capacitación a mejorado la rentabilidad**



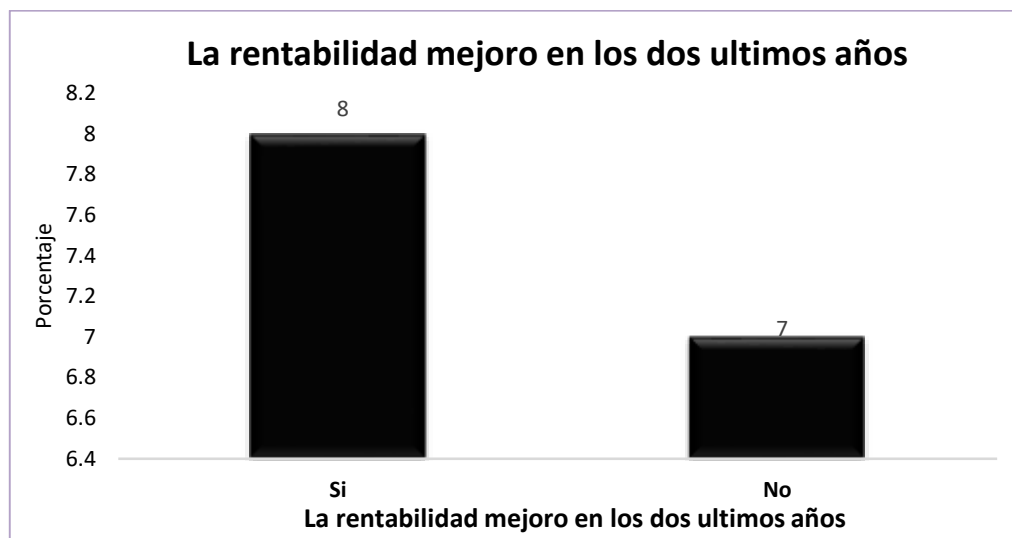
Fuente: Tabla N° 24

**Tabla 24: La Rentabilidad mejoro en los dos últimos años**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	8	53
No	7	47
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 25: La Rentabilidad mejoro en los dos últimos años**



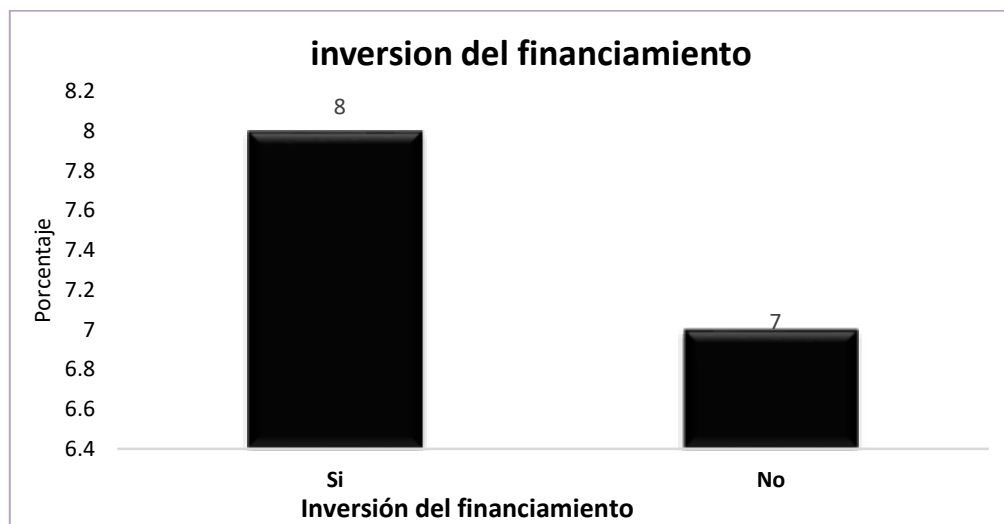
Fuente: Tabla N° 25

**Tabla 25: Inversión del financiamiento**

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital del trabajo	8	53
Mejoramiento y/o ampliación del local	7	47
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Registro de datos

**Grafico 26: Inversión del financiamiento**



Fuente: Tabla N° 26

## 5.2 Análisis de resultados

### Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas

- ✚ Podemos observar que el 40 % menciona que la edad de los representantes bordean entre 18 a 30 años.
- ✚ Se observa que el 53 % son de género masculino.
- ✚ Se puede observar que el 33 % tiene Superior universitaria incompleta.
- ✚ Se observa que el 33% mencionan que son solteros.
- ✚ Se observa que el 73% mencionan que son comerciantes.

### Respecto a la antigüedad de las micro y pequeña empresas.

- ✚ Se observa que el 33% tiene al menos de 1 a 5 años de antigüedad
- ✚ Se observa que el 100 % están formalizados.

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

- ✚ Se observa que el 67 % tiene al menos de 5 a más trabajadores permanentes mientras que solo el 33 % tiene al menos 1 a 5 trabajadores.
- ✚ Se observa que el 80 % tienen al menos 1 a 5 trabajadores eventuales.
- ✚ Se observa que el 60% de los representantes realizan formación de la mype para obtener ganancias.

### Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

- ✚ Se observa que el 40% realiza un pago de tasa anual de 01 al 03%.
- ✚ Se observa que el 40% recibió capacitación sobre el uso de extintores.
- ✚ Mencionan que el 40% paga interés mensual.
- ✚ Se observa que el 33 % les otorgaron las facilidades en Entidades Bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras.
- ✚ El 40% el empresario solicito crédito en este año 2019,
- ✚ El 54% fueron otorgados créditos a las micro y pequeñas empresas.
- ✚ Los plazos de financiamiento fueron de largo plazo 47%.

- ✚ Se observa que el 54 % si fueron los montos solicitados por los empresarios.

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas.**

- ✚ El 40% no recibió una capacitación para el crédito financiero en los dos últimos años.
- ✚ Se observa que el 53 % de uno fueron capacitados los trabajadores en los dos últimos años.
- ✚ Se observa que el 40% los trabajadores recibieron cursos de marketing empresarial en los dos últimos años.
- ✚ Se observa que el 53 % las capacitaciones son una inversión para los empresarios.
- ✚ Se observa que el 67 % las capacitaciones son relevantes para los consumidores de la micro empresas.

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.**

Consideran el financiamiento es vital en la empresa y genera rentabilidad

- ✚ Se observa que el 80% es un financiamiento que mejora la rentabilidad de los consumidores.
- ✚ Se observa que el 67 % las personas encuestadas menciona que la capacitación genera rentabilidad. y menciona que mejoró la rentabilidad gracias al financiamiento.
- ✚ Se observa que el 53 % afirma que la rentabilidad mejoro en los últimos años haber invertido en la empresa. En la tabla y figura N° 26 el 53% de los encuestados nos mencionan que la inversión del crédito financiero.

## **VI. Conclusiones**

La principal característica del financiamiento y la rentabilidad son las ventas de extintores generando a las empresas una utilidad favorable para su empresa.

El proyecto no es sensible a ningún cambio que se presente ya que cualquier cambio que

surja ya sea sus ventas o en ingresos no se ve afectado.

Los costos de las ventas de extintores son accesibles y favorables tanto para los clientes y para el empresario por ende su utilidad es favorable a la empresa.

Se ha descrito el perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores del distrito de Pucallpa, 2019; se concluye que del total de representantes legales de las micro y pequeñas empresas el 40% son de 18 a 30 años, el 27% mayores a 51 años, el 53% sexo masculino y el 33% con grado de instrucción superior universitaria incompleta..

Se ha descrito el perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores del distrito de Calleria, 2019; se concluye que las micro y pequeña empresa en el rubro de estudio están en el mercado de 1 a 5 años, no tienen más de 05 trabajadores que por lo general se debe a que los trabajadores son eventuales por el bajo costo remunerativo y 80% es con el objetivo de generar ganancia.

Se ha descrito las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores del distrito de Pucallpa, 2019; se concluye que el 33% trabaja con financiamiento de terceros y 36% financiamiento propio; 78% acceden a créditos que ofrecen las entidades bancarias (Continental, Interbank entre otros) por los convenios; el 75% accede a créditos con tasa de interes de 16% hasta 30%, el 94% accede a crédito de largo plazo (mayor a 01 año); porque el 72% accede a crédito mayores a S/10,000.00, el 50% destina el crédito para mejoramiento de local y el resto los destina para capital de trabajo y adquisición de activos fijos (maquinarias).

Se ha descrito las características de la Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2019; se concluye que el 80% recibió capacitación para acceder a créditos, 48% de empresarios recibió al menos una capacitación en el último año y 34% no se capacitó; el 100% de



empresarios no brinda capacitación a su personal, sin embargo a pesar de ello el 70% de empresarios considera que brindar capacitación a su personal es una inversión. Se puede indicar que la capacitación para empresarios y trabajadores vinculado al rubro es de suma importancia, porque beneficia al crecimiento empresarial”.

Se ha descrito las características de Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2019; se concluye que el 78% percibe que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años, el 64% percibe que el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa y 74% percibe que la capacitación es muy importante porque mejora la rentabilidad de la empresa; se puede apreciar que es rentable el negocio de palma aceitera y existe falta de interés en brindar capacitación al personal.

## **VII. Recomendaciones**

### **Respecto a los empresarios**

- Se sugiere que se brinde las oportunidades necesarias que permitan a las personas jóvenes poder tener una iniciativa de generar nuevas ideas que permitan a la empresa generar una mayor rentabilidad.
- Se debería dar mayores oportunidades a las mujeres que pueden aportar con una mejor atención al cliente que permita sentirse satisfecho con su atención.
- Se recomienda a las personas que culmine su carrera formativa y puedan aplicar todas las herramientas y técnicas en la empresa.
- Se recomienda a las personas capacitarse en temas relacionados a su formación profesional que permitan aportar esos conocimientos en la empresa.
- Se recomienda que sigan promoviendo el rubro donde se encuentran, ya que dicho rubro tiene una buena demanda de clientes.

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Se sugiere a la empresa que se cuente con la cantidad necesaria de personal de esa manera se pueda brindar una buena atención al cliente.
- Se recomienda que el personal permanente deberá contarse de acuerdo a la necesidad de la empresa si así lo requiere.
- Se debe considerar la importancia de la ubicación ya que permite la visibilidad del negocio, a la vista y alcance del usuario, así mismo es importante que la empresa se encuentre en el foco del movimiento comercial.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).

### **Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda que las personas confíen más en Entidades Bancarias con un debido asesoramiento anticipado, esto permite que la empresa no corra riesgos posteriores
- Se sugiere analizar el préstamo teniendo en cuenta el destino y de qué manera será distribuido a la empresa y sobre los resultados y consecuencias reales que acarreará.
- Se recomienda que los préstamos se soliciten a corto plazo, siendo la alternativa más viable, pero gran parte dependerá de la solvencia económica que la empresa tenga.
- Se recomienda realizar inversión en los productos que más demanda tengan y así poder impulsar la economía de la empresa y que exista una mejor rotación del almacén y stock de los productos.

### **Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda que la aplicación de estrategias y herramientas en el mundo empresarial viene siendo tendencia global, es por ello que es indispensable para obtener una mayor

rentabilidad.

- En base a los años en lo que la empresa obtuvo una mejor rentabilidad se incentiva a retomar esa estrategia y adaptarla a la necesidad actual esto permitirá que exista una mejor rentabilidad.
- Si la rentabilidad tiende a disminuir se deberá analizar los factores, y a la brevedad encontrar los instrumentos necesarios para revertir el estado de la empresa.
- Si bien es cierto, la aplicación de la tecnología viene siendo tendencia en el mundo esto permite tener mayor acceso a los clientes a tener una diversidad de productos, precios y elecciones al alcance de todos, permitiendo tener una competencia nacional y porque no internacional. Siendo muy productivo la zona y el movimiento que se genere en ella.

#### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda que las personas confíen más en Entidades Bancarias con un debido asesoramiento anticipado, esto permite que la empresa no corra riesgos posteriores.
- Se sugiere analizar el préstamo teniendo en cuenta el destino y de qué manera será distribuido a la empresa y sobre los resultados y consecuencias reales que acarreará. Se recomienda que los préstamos se soliciten a corto plazo, siendo la alternativa más viable, pero gran parte dependerá de la solvencia económica que la empresa tenga.
- Se recomienda realizar inversión en los productos que más demanda tengan y así poder impulsar la economía de la empresa y que exista una mejor rotación del almacén y stock de los productos.

#### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- Se sugiere realizar capacitaciones orientadas y manejo y atención del cliente, si bien

es cierto hoy en día se considera fundamental porque permitirá al cliente recurrir seguidamente a la empresa.

- Se recomienda que el personal sea capacitado relevantes y de índole primordial o necesaria antes de poder estar apto a la atención de los clientes.
- Se recomienda enfatizar las capacitaciones, un personal capacitado realiza un mejor trabajo y se redescubre mejor sus aptitudes y capacidades personales.
- Se debe enfatizar que las capacitaciones no solo enriquecen al personal sino a toda la empresa a través de la generación de ideas toda la empresa se involucra y se compromete.
- Se debe comprender que las capacitaciones hoy en día deberían realizarse con más frecuencia que permita tener a un personal preparado y capacitado para realizar sus funciones con mayor eficacia.

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda que la aplicación de estrategias y herramientas en el mundo empresarial viene siendo tendencia global, es por ello que es indispensable para obtener una mayor rentabilidad.
- En base a los años en lo que la empresa obtuvo una mejor rentabilidad se incentiva a retomar esa estrategia y adaptarla a la necesidad actual esto permitirá que exista una mejor rentabilidad.
- Si la rentabilidad tiende a disminuir se deberá analizar los factores, y a la brevedad encontrar los instrumentos necesarios para revertir el estado de la empresa.
- Si bien es cierto, la aplicación de la tecnología viene siendo tendencia en el mundo esto permite tener mayor acceso a los clientes a tener una diversidad de productos, precios

y elecciones al alcance de todos, permitiendo tener una competencia nacional y porque no internacional. Siendo muy productivo la zona y el movimiento que se genere en ella.

## VIII. Aspectos complementarios

### 8.1 Referencias bibliográficas

- Albújar et al. (2008), Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/>
- Banco Mundial (2016), Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
- Bardales H. K. (2017), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016. (p.6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Barnard y Chester (2002), Comportamiento y desarrollo Organizacional. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Domínguez I. C. (2009), Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml

- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), Ética de la investigación. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV
- López et al. (2014), Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/>
- Martínez M. J. (2009), Taller de Capacitación. Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang-es/index.htm>



**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 compra y venta de extintores en la ciudad de Pucallpa, 2018

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR EL  
GRADO ACADEMICO DE BACHILLER EN CIENCCIAS  
CONTABLES Y FINANCIERAS**

**AUTOR:**

VELA MEDINA JOHN PITTE  
ORCID: 0000-0002-1822-7524

**TUTOR:**

CPCC. RAMÍREZ PANDURO JORGE ALFREDO  
ORCID: 0000-0003-2260-4908

**PUCALLPA – PERÚ 2019**





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

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores en la ciudad de Pucallpa, 2019”**

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: ...../...../2019

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:**.....

1.5 **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 que entidades recurre para obtener financiamiento:

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

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

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

#### V. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**  
Si.....No.....
- 4.2. **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**  
Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- 4.3. **Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:**  
Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....  
Administración de recursos humanos.....  
Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....
- 4.4. **El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?**  
Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.  
1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3 cursos.....
- 4.4. **Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:**  
Si..... No.....
- 4.5. **Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa;**  
Si..... No.....
- 4.6. **En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**  
Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....  
Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio a los clientes.....  
Otros: Especificar.....

#### IV. 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, Octubre de 2019

Artículo científico

# **CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO EN EL PERU, RUBRO COMPRA Y VENTA DE EXTINTORES, DE LA CIUDAD DE PUCALLPA 2019.**

Vela Medina John Pitter. Alumno de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote,  
pitter09celeste@gmail.com.

## **RESUMEN**

El trabajo fue realizado con el objetivo de determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de extintores de la ciudad de Pucallpa, 2019. El trabajo se realizó con una población y muestra de 60 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas. La metodología de la investigación siguió un modelo descriptivo cuantitativo no experimental y correlacional. Los datos obtenidos fueron tabulados y procesados en el programa Excel.

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

Recibido: setiembre 2019. Aceptado: setiembre 2019

*Received: septembre 2019*

## **CHARACTERIZATION OF THE FINANCING OF MICRO AND SMALL COMPANIES OF THE COMMERCE SECTOR IN PERU, RUBRO PURCHASE AND SALE OF EXTINGUISHERS, OF THE CITY OF PUCALLPA 2019.**

### **ABSTRACT**

The work was carried out with the objective of determining the characterization of the financing, training and profitability of the micro and small companies of the commerce, purchase and sale of fire extinguishers sector, of the city of Pucallpa, 2019. The work was carried out with a population and sample of 60 micro and small companies, to which a questionnaire of 36 questions was applied. The research methodology followed a descriptive, non-experimental and correlational descriptive model. The data obtained were tabulated and processed in the Excel program.

Keywords: financing, profitability and training.

Received: September 2019. Accepted: September 2019

## **INTRODUCCIÓN:**

Para el desarrollo de este trabajo de investigación utilicé varias referencias como material de apoyo así mismo pude destacar varios conceptos relacionados a las micro y pequeñas empresas respecto al tema del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mismas, centrándome en el sector comercio rubro compra y venta de extintores.

López, *et al.* (2014), en Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina, manifiestan que las micro y pequeñas empresas en América Latina son el motor de crecimiento de muchos países por que representa al menos el 97% de las unidades económicas, Panamá y Perú son los países con menor y mayor proporción de Mipymes, respectivamente.

Luna (2012), en Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato, precisa que las micro empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño al acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, baja penetración en mercados internacionales, bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con

mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

En la región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo y en el distrito de Callería, Yarinacocha y Callería, hay potencial empresarial de las Mypes que demanda el

mundo, es decir, hay casi todos los rubros de la demanda mundial, entonces, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional. Precisamente, nuestra preocupación en la investigación es determinar la incidencia (relación) del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio del distrito de Callería, porque creemos que, si las Mypes en general y del sector comercio en particular, reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, y además, si se las capacita adecuadamente, dichas empresas serán más competitivas y rentables.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Callería, en el rubro compra y venta de extintores, y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2019.

En consiguiente el presente trabajo justifica el análisis de investigación, porque fortalece nuestro conocimiento intelectual y avala la obtención del título de contador público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Filial Pucallpa, con altas expectativas de excelencia como lo determina la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis.

## 2. MATERIALES Y METODO

El diseño que se utilizará en la investigación será no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo.

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

Para el recojo de información se utilizará un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los

objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

### 3. RESULTADOS

• De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 41.7% (25) de los representantes de las micro empresas tienen entre 28 a 37 años. (Tabla N.º 01) • El 56.7% (34) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 43.3% (26) son del sexo femenino. (Tabla N.º 02) • El 78.3% (47) de los microempresarios encuestados tienen Superior universitaria (Tabla N.º 03)

### 4. CONCLUSION

La principal característica del financiamiento y la rentabilidad son las ventas de extintores generando a las empresas una utilidad favorable para su empresa.

El proyecto no es sensible a ningún cambio que se presente ya que cualquier cambio que surja ya sea sus ventas o en ingresos no se ve afectado.

Los costos de las ventas de extintores son accesibles y favorables tanto para los clientes y para el empresario por ende su utilidad son favorables a la empresa.

### 5. AGRADECIMIENTOS

1. Agradezco al altísimo padre por darme la vida y ser un profesional de éxito a futuro.
2. A mi familia por el apoyo que siempre me brindan.
3. A los docentes de la especialidad de contabilidad de la universidad católica los ángeles de Chimbote por su compromiso en sus enseñanzas diarias”.

### 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Albújar et al. (2008), Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie/generacion-para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/>

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

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

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

Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 1314, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla

Domínguez I. C. (2009), Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento. trabajos69/fundamentosteoricos-conceptuales-estructurafinanciamiento/fundamentosteoricosconceptuales-estructurafinanciamiento2.shtml

Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015),

Ética de la investigación. (pp. 15, 94, 98, 101-

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

Martínez MJ. (2009), taller de capacitación. Organización Internacional de trabajo – OIT (s.f.), pequeñas y microempresas en América Latina y el caribe. Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%c3%Blas-y-microempresas/lang—es/index.htm>.

## Porcentaje Turnitin

campus.uladec.edu.pe/mod/turnitintooltwo/view.php?id=2142188

Entorno Virtual Angelino  
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

JOHN PITTER VELA MEDINA

Título	Fecha de inicio	Fecha límite de entrega	Fecha de publicación
Actividad IIU-7: Artículo científico - Revisión Turnitin - Sección 1	14 oct 2019 - 00:00	29 nov 2019 - 23:50	29 nov 2019 - 01:59

Resumen:

Estimado estudiante:

A través de este medio, deberá subir el artículo científico producto de su investigación; respetando la Política del servicio antiplagio. (Porcentaje de similitud máximo 15%); antes de la siguiente reunión programada de verificación de trabajo autónomo.

**Nota:** Recordar que los trabajos no entregados en la fecha programadas serán calificados con nota cero (00)

El Docente Tutor Investigador (DTI)

Actualizar entregas

	Título de la Entrega	Identificador del trabajo de Turnitin	Entregado	Similitud	
Ver recibo digital	art	1197828688	29/11/2019 09:45	5%	



campus.udelach.edu.pe/mod/turnitooltwo/view.php?id=2142217

Entorno Virtual Angelino  
Universidad Católica San Antonio de Chimbote

JOHN PITTER VELA MEDINA

SECCIÓN 1

Título	Fecha de inicio	Fecha límite de entrega	Fecha de publicación
Actividad IIIU-8: Informe final de tesis - Revisión Turnitin - Sección 1	18 nov 2019 - 00:00	29 nov 2019 - 23:50	29 nov 2019 - 01:59

Resumen:

Estimado estudiante:

A través de este medio, deberán remitir el informe final de tesis (un sólo archivo): Introducción, Bases teóricas, resultados, análisis de resultados y conclusiones; respetando la Política del servicio antiplagio. (Porcentaje de similitud máximo 15%); antes de la siguiente reunión programada de verificación de trabajo autónomo.

**Nota:** Recordar que los trabajos no entregados en la fecha programadas serán calificados con nota cero (00)

El Docente Tutor Investigador (DTI)

Actualizar entregas

	Título de la Entrega	Identificador del trabajo de Turnitin	Entregado	Similitud		
Ver recibo digital	final	1219711849	29/11/2019 10:04	9%		--

