

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES 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 servicio, rubro
gimnasio en el distrito de Callería 2017

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

AUTOR

Riva Velásquez Filadelfo

ASESOR

Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo

PUCALLPA—PERÚ

2018

TÍTULO DE TESIS.

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasio en el distrito de Callería 2017.

HOJA DE FIRMA DE JURADO.

.....
Mg. CPCC. MONTOYA TORRES, SILVIA VIRGINA
PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. LOPEZ SOUZA, JOSÉ LUIS ALBERTO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. VILCA RAMIREZ, RUSELLI FERNANDO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. RAMÍREZ PANDURO, JORGE ALFREDO
ASESOR

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA.

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mi alma mater, por haberme brindado una educación de nivel y de calidad en la formación de mi carrera profesional.
- A mi prestigioso asesor Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo, por sus conocimientos actualizados en investigación.
- A los gerentes, administradores, propietarios, comerciantes y todas las aquellas personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios, por darme la vida y salud, para seguir adelante, y a mi familia por su apoyo incondicional para culminar con éxito el presente trabajo de investigación.

RESUMEN Y ABSTRACT.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro gimnasio en el distrito de Callería, 2017. La investigación realizada fue descriptiva, se trabajó con una población de 30 y una muestra de 30 microempresas, a los que se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas estudiadas se establece que el 40% (12) de los representantes de las micro empresas tienen más de 48 años de edad. El 60% (18) de los representantes encuestados son del sexo femenino. El 40% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos. El 26.67% (08) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros. El 33.33% (10) de los representantes no tienen profesión. El 100% (30) de los de los representantes son comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas.** El 43.33% (13) de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 4 años en el rubro. El 57.5% (23) de las empresas son formales. El 45% (18) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 70% (21) de las microempresas tienen de 3 a 5 trabajadores eventuales. El 100% (30) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. El 100% (30) de las empresas creen que no han sido formadas para subsistencia. **Respecto al financiamiento.** El 100% (30) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 16.67% (5) de las microempresas utilizan entidades bancarias para su financiamiento. El 43.33% (13) de las microempresas pagan de 0.1 a 3% de intereses. El 60% (18) de las

microempresas realizan su financiamiento para sus actividades, el 25.81% (8) realiza su financiamiento en Caja Arequipa y en Mi Banco. El 46.67% (14) de las microempresas han solicitado crédito de 1 a 2 veces en el año 2016. El 38.71% (12) de las microempresas trabajan con la entidad bancaria Mi Banco. El 61.29% (19) de las microempresas le otorgaron el préstamo solicitado. El 23.33% (7) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo. El 64.52% (20) de las microempresas se les otorgo el crédito solicitado. El 64.52% (20) de las microempresas les otorgaron créditos. El 67.74% (21) de las microempresas invirtió el crédito solicitado para capital de trabajo. **Respecto a la capacitación.** El 46.67% (14) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 56.67% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en los últimos años. El 76.67% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 53.33% (16) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la rentabilidad.** El 80% (24) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 90% (27) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 26.67% (8) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos años. El 50% (15) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The main objective of this research work was to determine and describe the main characteristics of the companies in the services sector, the Callería district gyms, 2017. The research carried out was descriptive, working with a population of 30 and micro-enterprises, the questions and answers, with the technique of the survey, obtaining the results results: With. Regarding the entrepreneurs. Of the micro-enterprises, it was established that 40% (12) of the representatives of micro-enterprises were over 48 years of age. The 60% (18) of the surveyed representatives are female. The 40% (10) of the microentrepreneurs surveyed have completed secondary school. 26.67% (08) of the representatives of the company have the status of single. 33.33% (10) of the representatives have no profession. 100% (30) of the representatives of the merchants. Regarding the characteristics of microenterprises. The 43.33% (13) of the representatives of the company have between 3 to 4 years in the field. 57.5% (23) of the companies are formal. 45% (18) of the companies have 1 to 2 permanent workers. 70% (21) of the microenterprises have 3 to 5 temporary workers. 100% (30) of the companies the reason for training is to make a profit. 100% (30) of the companies believe that they have not been trained for subsistence. Regarding the valuation. 100% (30) of the microenterprises have been financed by third parties. 16.67% (5) of the microenterprises. 43.33% (20) of micro-enterprises pay 0.1 to 3% interest. 60% (18) of the micro-enterprises for the lifting of activities, 25.81% (8) execution sup. Caja Arequipa and in My Bank. 46.67% (14) of the micro-enterprises have requested credit 1 to 2 times in 2017. 38.71% (12) of the micro-enterprises work with the banking entity Mi Banco. 61.29% (19) of the micro-enterprises granted the requested loan. 23.33% (7) of micro-enterprises are granted short-

term credit. 64.52% (20) of the microenterprises were granted the requested credit. 64.52% (20) of the micro-enterprises granted them credits. 67.74% (21) of the microenterprises invested the loan requested for working capital. Regarding training. The 46.67% (14) of the representatives of the micro and small business received training in the granted credit. 56.67% (17) of workers in micro and small enterprises received training in recent years. 76.67% (23) of workers in micro and small enterprises believe that training is an investment. 53.33% (16) of workers believe that training is relevant for micro and small businesses. Regarding profitability. The 80% (24) of the workers of the micro and small business believe that the improvement of profitability. 90% (27) of workers in micro and small enterprises believe that training improves profitability. 26.67% (8) of micro and small businesses improved their profitability in recent years. 50% (15) of micro and small companies have not decreased their profitability in recent years.

Passwords: Financing, microcomputer and small businesses.

ÍNDICE.

	Pág.
TÍTULO DE TESIS	ii
HOJA DE FIRMA DE JURADO.....	iii
HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA	iv
RESUMEN Y ABSTRACT	vi
ÍNDICE	x
ÍNDICE DEL CONTENIDO DE TABLA.....	xii
ÍNDICE DEL CONTENIDO DE GRÁFICOS	xiv
I. INTRODUCCIÓN	16
II. REVISIÓN LITERARIA.	27
III. METODOLOGÍA	48
3.1. Diseño de la Investigación.	48
3.2. Población y Muestra.....	49
3.3. Definición y Operalización de las Variables.....	49
3.4. Técnicas e Instrumentos	52
3.5. Plan de Análisis.....	52
3.6. Matriz de Consistencia	53
3.7. Principios Éticos.....	55
IV. RESULTADOS.....	57

4.1. Resultados	57
4.2. Análisis de Resultados	93
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	97
5.1. Conclusiones	97
5.2. Análisis de Resultados	100
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	103
ANEXOS.....	107
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	109
PRESUPUESTO	109
FINANCIAMIENTO	109
CUESTIONARIO	110
DECLARACIÓN JURADA	113

ÍNDICE DEL CONTENIDO DE TABLA.

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las mypes en estudio.....	57
Tabla 2: El sexo de los representantes legales de las mypes en estudio.....	58
Tabla 3: Nivel de educación de los representantes legales.....	59
Tabla 4: Estado civil en lo que se encuentran los representantes legales.....	60
Tabla 5: Si cuentan con profesión los representantes legales.....	61
Tabla 6: Si cuentan con alguna ocupación los representantes legales de las mypes.	62
Tabla 7: Tiempo dentro el rubro los representantes legales de las mypes.....	63
Tabla 8: Se consideran formales: los representantes legales de las mypes.	64
Tabla 9: Número de trabajadores con el que cuentan las mypes en estudio.	65
Tabla 10: Cantidad de trabajadores eventuales con el que cuentan las mypes.....	66
Tabla 11: Motivo por el cual entraron dentro el rubro de las mypes.....	67
Tabla 12: Tipo de financiamiento con el que cuentan los representantes legales.....	68
Tabla 13: Entidades de las cuales obtiene su financiamiento los representantes.	69
Tabla 14: Tasa de interés mensual de las instituciones financieras.....	70
Tabla 15: Entidad financiera con la que cuentan los representantes legales.....	71
Tabla 16: Tasa de interés mensual que deben pagar por el financiamiento.....	72
Tabla 17: Si realizan financiamiento por medio de usureros u otro.	73
Tabla 18: Tasa de interés que pagan a los usureros.....	74
Tabla 19: Entidades las cuales de brindan mejores beneficio.....	75
Tabla 20: Le otorgaron el monto solicitado para su financiamiento.....	76
Tabla 21: El crédito fue, que ha solicitado por los representantes de las mypes.....	77
Tabla 22: Monto promedio solicitado por los representantes legales.....	78

Tabla 23: Tipo de plazo que le otorgaron para canclar el financiamiento.	79
Tabla 24: Tipo de inversión en la cual fue usado el préstamo.	80
Tabla 25: Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes.	81
Tabla 26: Veces de las cuales recibió la capacitación por el crédito otorgado.....	82
Tabla 27: Tipos de cursos que recibió los representantes legales de las mypes.....	83
Tabla 28: Recibieron capacitación los trabajadores de las mypes.....	84
Tabla 29: Cantidades de veces que recibieron cursos los trabajadores.	85
Tabla 30: Creen que la capacitacion es una inversion.	86
Tabla 31: En qué tema se capacito a los trabajadores de las mypes.	87
Tabla 32: Creen que la capacitacion es relevante para la empresa.	88
Tabla 33: Creen que el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa.....	89
Tabla 34: Creen que la capacitacion mejora la rentabilidad de la empresa.....	90
Tabla 35: Creen que la rentabilidad mejoro de la empresa.	91
Tabla 36: Creen que la rentabilidad disminuyo.	92

ÍNDICE DEL CONTENIDO DE GRÁFICOS.

Grafico 1: Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.	57
Grafico 2: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas.	58
Grafico 3: El grado de instrucción de los representantes.	59
Grafico 4: El estado civil de los representantes de las mypes.	60
Grafico 5: Si cuentan con profesión de los representantes de las mypes.	61
Grafico 6: La ocupación de los representantes de las mypes.	62
Grafico 7: El tiempo en el rubro de los representantes de las mypes.	63
Grafico 8: La formalidad de las micro y pequeñas empresas.	64
Grafico 9: El número de los trabajadores permanentes de las mypes.	65
Grafico 10: El número de los trabajadores permanentes de las mypes.	66
Grafico 11: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.	67
Grafico 12: Realiza financiamiento para sus actividades.	68
Grafico 13: Entidades bancarias que otorgan el financiamiento.	69
Grafico 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias.	70
Grafico 15: Entidades financieras de las cuales obtienen financiamiento.	71
Grafico 16: Tasa de interés de las entidades financieras que pagar.	72
Grafico 17: Usureros que otorgan financiamiento a las mypes.	73
Grafico 18: Tasa de interés a los usureros que pagan las mypes.	74
Grafico 19: Entidades que otorgan mayores beneficios a las mypes.	75
Grafico 20: Le otorgaron el crédito solicitado a las mypes.	76
Grafico 21: Los créditos otorgados fueron los monto solicitados.	77
Grafico 22: Monto promedio otorgado a las micro y pequeñas empresas.	78

Grafico 23: Plazo que le otorgaron el crédito.	79
Grafico 24: Inversión del crédito financiero por las mypes fue:	80
Grafico 25: Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito.	81
Grafico 26: Cantidad de capacitaciones que recibieron.	82
Grafico 27: Tipos de cursos que recibieron los trabajadores.	83
Grafico 28: Recibieron capacitación los trabajadores de las mypes.	84
Grafico 29: Cantidad de cursos que recibieron capacitación los trabajadores.	85
Grafico 30: Cree que la capacitación es una inversión para las mypes.	86
Grafico 31: En qué tema se capacitaros los trabajadores de las mypes.	87
Grafico 32: La capacitación es relevante para las mypes.	88
Grafico 33: El financiamiento mejora la rentabilidad de las mypes.	89
Grafico 34: La capacitación mejora la rentabilidad de las mypes.	90
Grafico 35: La rentabilidad mejoro en los últimos años en las mypes.	91
Grafico 36: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años en las mypes.	92

I. INTRODUCCIÓN.

El presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir caracterización del financiamiento, la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasio en el distrito de Callería, 2017.

Se presenta dentro el informe final: el objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las micro y pequeñas empresas por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, en el rubro gimnasios, seguidamente se realizara el planteamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio.

Se presenta información sobre los antecedente internacionales, nacionales, regionales y locales resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las micro y pequeñas empresas en el Perú y el mundo, así como también teorías de definiciones conceptuales del financiamiento, capacitación, rentabilidad y micro y pequeñas empresas.

En la metodología se presenta el tipo y nivel de investigación, el diseño de la investigación, la población y la muestra, operacionalización de las variables, así como

las técnicas e instrumentos a utilizar y el plan de análisis. Finalmente se presentan las conclusiones que fueron fruto de investigación, así como la bibliografía consultada y algunos anexos que se consideraron de vital importancia.

Dentro el planteamiento encontraremos la caracterización de las micro y pequeñas empresas, las cuales se considera unidades menores frente al sector económico-social, las cuales se ven relacionadas con la importancia dentro las actividades económicas como parte menor en el sector de empresarios. En relación estos emprendedores se relacionan en la mayoría de los casos entre familiares formando así pequeñas empresas tales como pueden ser: de servicios, productoras, talleres artesanales y comercio. Conformando en parte al desarrollo en muchos países del mundo.

(Pedraza Rendón, 2014) Nos explica la importancia del conocimiento de la clientela para el negocio en: “Modelo de plan de negocios: Para micro y pequeñas empresa”, La elaboración del perfil de los segmento de mercado meta, se procede a construir una especie de ficha autobiográfica, donde se definen los datos descriptivos generales y los explicativos específicos del grupo o segmento meta escogido, que llevara a identificar los patrones de conductas o de comportamiento de los clientes potenciales que mandaran el producto o servicio. Dentro de esta conclusión respecto al conocimiento de la clientela del negocio hay que considerar factores tales como: Área geográfica considerada; Número de clientes potenciales y dispersión geográfica; Hábitos de consumo; Gustos y preferencias; Frecuencias de consumo y periodos en que se realizan.

Asimismo (Pedraza Rendón, 2014), nos explica al respecto del comportamiento del mercado y su tamaño ya que: La demanda de mercado depende de diferentes variables suficientemente estudiadas por la teoría económica a través de la función de demanda, que está determinada principalmente por: el precio. Dándonos a conocer que: La demanda no permanece constante en el tiempo, están sujetos a los cambios del ambiente en que se desenvuelve la empresa, su variabilidad origina un dinamismo en el mercado que obliga a las empresas analizar las causas de estos cambios en el pasado y establecer sus tendencias en un mercado futuro. La estimación de la demanda del negocio se puede realizar con los dos métodos más comunes: Acumulación progresiva del mercado; Método que determina el tamaño del mercado identificado a todos los compradores potenciales para estimar sus compras potenciales. Indicadores de factor múltiple; se aplica para grande mercados en los que se se estima el número de consumidores potenciales con la base de indicadores: revelen el poder de compra de los consumidores. Muestren la frecuencia del consumo con la densidad de población.

Por lo tanto se podría explicar que es normal que se realicen muestreos por medio de encuestas de tal manera que se pueda recoger la información necesaria para la obtención de resultados y con ello poder tener presente el modelo del plan de negocios que se pueda poner en marcha.

(Regalado Hernandez, 2006), Nos habla del desafío de las micro y pequeñas empresas en: “Las MIPYMES en Latinoamérica”, Sin hacer ninguna consideración valorativa, esto significa que las sociedades se continuaran conformando bajo referentes cambiantes y cada vez más diversos y complejos, lo que originara formas

culturales de civilización sin precedente y por consecuencia dinámicas, agrupamientos, relaciones, normas sociales y políticas públicas presididas bajo conceptos, ideologías y con visiones que en la actualidad son impensables, aunque el ser humano en esencia no cambie pero si evolucione, invente y se reinvente en lo considerado bueno y malo.

En consideración al autor podemos decir que los problemas del cambio que se ven reflejados no solo atañe dentro su naturaleza a las MIPYMES de por sí, sino que presenta consecuencias entendidas y medidas con nuestra base de información, en tal sentidos dentro las cuales se deberán tener en cuenta dentro de Latinoamérica.

(Garcia Tabuena, Levitsky, & Hojmark Mikkelsen, 2001) Nos explican al respecto de los SDE (*Servicio de Desarrollo Empresarial*) en: “La micro y pequeñas empresa en Latinoamérica: La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial” sobre ¿a qué nos referimos cuando hablamos de SDE? A diferencia de lo que sucede con las microfinanzas, que ahora se asocian con un grupo muy bien definido de servicios financieros para la familia o la microempresa, todavía no hay una definición específica de SDE. Ello no debe sorprender. Los SDE son en esencia una categoría residual, son lo que resta después de eliminar los servicios financieros. Y aunque la denominación de servicios no financieros resultaba claramente insatisfactoria, el nuevo nombre de SDE tampoco elimina la naturaleza esencialmente artificial de estas entidades, creadas a partir del conjunto de actividades que quedan una vez que se eliminan los servicios financieros.

De igual forma (Garcia Tabuena, Levitsky, & Hojmark Mikkelsen, 2001), Nos dicen que: *Los proveedores* son un conjunto de instituciones e individuos formales e informales que ofrecen servicios para satisfacer las necesidades de las PYME. Estos pueden ir desde la provisión de un servicio bajo la dirección del Estado hasta la provisión comercial por parte del sector privado o, incluso, la provisión informal, gratuita, a través de redes de asociaciones o familias. Es importante reconocer que existen tradiciones muy distintas dentro de la provisión de SDE. Por ejemplo, en muchos países europeos (especialmente en Alemania) es obligatorio pertenecer a las asociaciones empresariales o cámaras de comercio y estas organizaciones (con el apoyo gubernamental) son defensoras poderosas y proveedoras de servicios.

Por su parte (Garcia Tabuena, Levitsky, & Hojmark Mikkelsen, 2001), concluyen: Esta definición, relativamente amplia, no debe compararse con la libertad con la que realizamos nuestras actuaciones como donantes. En realidad plantea un enfoque del debate que se presenta a continuación. No significa que todo vale sino que existe un margen suficiente para definir lo que puede considerarse como legítimas áreas en las que se justifica la intervención de los SDE.

Vigil (2008), “Las micro y pequeñas empresas”, empiezan a germinar en la década de los 80, pero es recién por los años 90 que se hacen notar. Después de la caída y el cierre de grandes empresas, las micro y pequeñas empresas empiezan a generar puestos de trabajo para la población, si bien desde el 2000 en adelante, ya se nota el movimiento económico que manejan y la posición que tienen en la sociedad, uno de los defectos que hasta ahora no han podido corregir es su informalidad. Según el

Ministerio de la Producción, casi tres cuartas partes (el 72.62 %) trabajan de manera informal. No están constituidas, no tienen trabajadores en planilla, no tienen póliza, seguros, no tributan, no están en la facultad de asociarse, no tienen acceso al sistema financiero, están limitados a realizar negocios al mercado nacional e internacional, no participan de concursos públicos y no conocen con exactitud sus ganancias y pérdidas.

(Universidad de Santo Tomás, 2006), Explica al respecto en: “Caracterización de las PYMES de Bogotá mediante el uso de información secundaria” como: Identificar cuál es el marco legal que rige el desarrollo estratégico de las empresas PYMES. Existen en Colombia dos leyes que rigen las PYMES; la primera, la ley 590 de 2000 y, la segunda, la 905 de 2004 de carácter parlamentario, que cobija las micro, pequeñas y medianas empresas; estas leyes definen el concepto de PYME y MIPYME y amplían los beneficios y fuentes de financiamiento y apoyo a estas empresas. Lo más importante de estas leyes es la identificación y clasificación de las PYMES y MIPYMES, pues una mediana empresa se clasifica según sus activos (entre \$ 1.790 millones y \$ 10.740 millones) permitiéndole acceder a beneficios, ayudas, subsidios y programas de mejoramiento y apoyo empresarial.

También se puede resaltar el grado de profesionalización de los empresarios, en el caso Coomeva, se distingue que los empresarios en un 90% son profesionales en su campo o área de trabajo y en un 80% sus empresas tienen por objeto la misma área de trabajo o profesión del empresario. Pero, así mismo, encontramos que aquellos empresarios que no tienen profesión alguna rama de la administración, desconocen

las herramientas administrativas empresariales, pero son abiertos e interesados a aprender los procesos y teorías administrativas aplicadas a sus necesidades.

Asimismo, (Universidad de Santo Tomás, 2006), explica al respecto de las: TIC en sectores empresariales; Según el informe de productividad en las PYMES de Bogotá, Cali, Ipiales-Tulcán realizado por Centro de Estudios en Economía y Humanismo Louis Joseph Lebret acerca de la participación sectorial de las PYMES, se encontró que de 47.750 PYMES el 37% se encuentra en el sector de servicios, el 34% se encuentra en el sector de comercio, el 22% en el sector de industria y el 7% en el sector agroindustrial. La agenda de conectividad en un convenio con el DANE, realizó la primera medición de las tecnologías de información y comunicación a nivel nacional. Dentro de esta medición se usó la siguiente división por sectores: Sector productivo; Sector educativo; Sector estado y comunidad. Y se definieron como parámetros de medición: la infraestructura y cobertura, aprovechamiento y usos, contenidos y acceso y conexión.

(Howald, 2000), en “Obstáculo al desarrollo de la Pyme causados por el Estado”, nos explica al respecto de: La importancia de la PYME en los países en vías de desarrollo. En la actualidad, indiscutiblemente la PYME tiene una gran importancia tanto en países industrializados como también en países en vías de desarrollo. En una gran cantidad de estudios empíricos en distintos países se hace alusión a que estas empresas son las verdaderas *creadoras de empleo*. Al revisar las estadísticas puede comprobarse la importancia numérica de la PYME: en países industrializados y en países en vías de desarrollo, más del 90% de las empresas pertenecen al grupo de la

PYME. En Colombia, la PYME (incluyendo microempresas) alcanza el 93% de las empresas industriales y el 96.5% de las empresas de servicios y de comercio. En total, crea aproximadamente el 63% de los empleos. Debido a sus capacidad de producción, a su potencial innovador, a su gran flexibilidad, a su función de proveedor y distribuidor, como a su capacidad de generar empleos. Cuando se habla del segmento de la PYME, a menudo se habla de la *columna vertebral de la economía*, del *motor del crecimiento económico* o de la *base para el desarrollo sostenible*.

A menudo, los países en vías de desarrollo se caracterizan por un gran contraste entre grandes aglomeraciones urbanas y zonas rurales subdesarrolladas. Respecto a ello, se considera que la PYME tiene una importancia adicional para la *Política Regional*. En este contexto, a la PYME se le adjunta el término de *potencial endógeno*. Esto significa que estas empresas pertenecen a una parte de la economía, las cual se puede adjudicar claramente a una *región específica* y que esta interrelacionada de manera peculiar con dicha región. Sobre todo últimamente, se ha dado gran énfasis en la importancia que tiene el sector endógeno para la política regional. La razón de ello radica en el hecho de que desde mediados de los años 70 se ha reducido el nivel de traslado de empresas y el nivel de establecimiento de sucursales de las grandes compañías, o sea del *potencial exógeno*, y que debido a ello ya casi no existen posibilidades de aumentar la oferta regional de empleos por medio de nuevos asentamientos. Por lo tanto, el potencial endógeno es el área de la economía, en el cual la Política Regional puede depositar sus esperanzas de manera realista, en la actualidad.

También (Howald, 2000), nos muestra: La importancia de las condiciones del entorno para las PYME; Existe la creencia generalizada de que las condiciones del entorno y las políticas en países en vías de desarrollo satisfacen en menor medida las exigencias y necesidades de los empresarios que en los países industrializados. Además, en muchos países en vías de desarrollo se observa una *falta de atención mayor o incluso un menosprecio* de los pequeños empresarios por parte del gobierno y de las instituciones que en el caso de las naciones industrializadas. Las características típicas de muchas economías latinoamericanas, además del fuerte intervencionismo del Estado, constituyen especialmente la *falta de apoyo a la PYME*. De ahí se derivan tres hipótesis, que son de vital importancia para el presente trabajo de investigación: 1.- En comparación con las grandes empresas, las MYPE se ve *más* afectada por las condiciones desfavorables del entorno. 2.- Especialmente en los países en vías de desarrollo, las condiciones político-económicas suelen ser un estorbo y *no promueven* el desenvolvimiento de grandes y pequeñas empresas. 3.- En los países en vías de desarrollo, a menudo se subestima la importancia que tiene las PYME y, por lo tanto, sus intereses en la política económica *se descuidan más* que en las naciones industrializadas.

Tello (2014), en Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país, sostiene que las microempresas en el Perú representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a

proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo.

Además, la Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el Perú constituyen un Elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no Han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco Han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su Responsabilidad más del 80% del empleo productivo. Esta débil situación se irá Superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador De la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500Millones de liquidez disponibles.

Por otro lado Huamán (2009), “Empresas peruanas” comenta que el Perú, vive un momento muy expectable en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas.

De un lado, la apertura comercial promulgada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente Las MYPES muestran su potencial en la economía de nuestro país constituyéndose en la base empresarial, más importante del país, considerada también como generadora de empleo. En definitiva, las MYPES constituyen la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil.

Ucayali Wikipedia la enciclopedia libre (2017), Ucayali es uno de los veinticuatro departamentos que, junto a la Provincia Constitucional del Callao, forman la República del Perú. Su capital y ciudad más poblada es Pucallpa. Está ubicado al sur del país, en la región Amazonía, limitando al norte con Loreto, al este con Brasil, al sur con Madre de Dios y Cuzco, al suroeste con Junin y al oeste con Pasco y Huanuco. Con 102 410 km² es el segundo departamento más extenso —por detrás de Loreto— y con 4,2 hab/km² es el tercero menos densamente poblado, por delante de Loreto y Madre de Dios, el menos densamente poblado. Se fundó el 18 de junio de 1980.

Está formado por las provincias de Coronel Portillo, Atalaya, Padre Abad y Purús. Su capital, la ciudad de Pucallpa, se encuentra en la provincia de Coronel Portillo que está situada al norte del departamento y al lado del río Ucayali. Esta región cuenta con una población, según el censo de 2007, de 432 159 habitantes y está poblado por diversas etnias indígenas del grupo Pano, shipibos y del grupo Arawak. Este departamento recibe su nombre del principal y mayor río que lo cruza de sur a norte: el río Ucayali.

Para poder manejar mejor la información nos vemos reflejados con la interrogante: ¿Cuáles son las principales caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro gimnasio en el distrito de Callería, 2017? De dicha manera llegando a obtener un objetivo general; Determinar y describir las principales caracterizaciones del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro gimnasio en el distrito de Callería, 2017. Que de igual manera nos

hacer reflexionar al respecto sobre distintos objetivos específicos para lograr la investigación tales como: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro gimnasio en el distrito de Callería, 2017; Describir las principales caracterizaciones del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro gimnasio en el distrito de Callería, 2017; Describir y analizar las principales caracterizaciones del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios en el distrito de Callería 2017.

Por lo tanto y Finalmente la investigación se justifica porque nos va a permitir conocer su desarrollo y sustentación a nivel descriptivo la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro gimnasio en el distrito de Callería 2017, y me permitirá obtener el 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.

II. REVISIÓN LITERARIA.

Concede información de antecedentes basados a nivel mundial tales como los antecedentes internacionales, antecedentes nacionales y los antecedentes locales que se pudo extraer para así poder mostrarlo a continuación en el informe de investigación que se presenta:

Antecedentes Internacionales.

(Marcegaglia, 2015) “El futuro de las pymes: el motor económico de Europa” nos explica al respecto sobre: “La crisis redujo bastante las ventas de mi empresa. Si antes facturábamos por valor de 2 millones de euros anuales, ahora, no llegamos a una cuarta parte. Así que no puedo decir de momento que hayamos pasado la crisis. Antes, solíamos hacer nosotros toda la producción, ahora tenemos que delegar gran parte de ella a pequeños talleres externos”, asegura Francesco Marano, fundador y director de la compañía que lleva su nombre. Pero la crisis también ha permitido que compañías como la de Francesco se unan a otras pequeñas empresas para lanzar su propio producto. Por ello es que las Mypes llegaron a tomar un mayor fortalecimiento para su empresa como lo dice: “Las pymes italianas dependen mucho del crédito si las comparamos con otras en Europa. Su endeudamiento alcanza el 45%, frente al 19% de Francia y Alemania. Su principal fuente de financiación son los bancos, hasta casi un 70%”.

(Perez Fdez. de Velasco, 1994) Nos dice en: “Gestión de la calidad empresarial: calidad en los servicios de atención al cliente. Calidad total”, En una empresa orientada hacia el servicio y la satisfacción del cliente es mas fácil conseguir un esquema de valores admitido por la mayor parte del personal, existiendo una única y fuerte cultura empresarial que será uno de sus principales puntos fuertes internos a potenciar. Por ir a los extremos y a modo de ejemplo, las orientaciones de una empresa <<reactiva>>, que simplemente reacciona a los cambios del mercado, difieren bastante de las de una empresa <<proactiva>>.

que anticipa las necesidades de los clientes. El motivo para acometer un diagnóstico de cultura empresarial no es otro que poder comparar el perfil cultural existente en la actualidad en la organización con el necesario para la implantación con éxito de una nueva estrategia empresarial. Dependiendo del nivel de ruptura de la estrategia futura con la actual, la cultura existente en la empresa puede ser un punto débil o un punto fuerte. Un análisis del estilo de dirección que practica el equipo directivo y su capacidad de liderazgo contribuye al diagnóstico, ya que es conocida su íntima relación con la cultura empresarial.

Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta” nos señala que en principio, debemos precisar que resulta inapropiado de establecer un solo e inequívoco concepto de lo que se debe entender por micro y pequeña empresa (MYPES), ya que éste varía dependiendo de la estructura económica, objetivos políticos o de la legislación de cada país. Así por ejemplo, “en un estudio realizado sobre pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, Atlanta, identificó más de 50 definiciones en 75 países diferentes”.

Antecedentes Nacionales.

(Lertora & Bravo, 2017), Informan al respecto en: “El servicio que nos merecemos”, que: Todas las personas aspiran a hacer un trabajo de calidad, pues lo natural es que quieran tener éxito, hacer bien las cosas. Pero lo que se observa en la práctica es que las expectativas que tienen no siempre se concretan en hechos reales. Por ejemplo, es habitual que un empresario considere que está haciendo muy bien su trabajo por los resultados que obtiene, cuando esto necesariamente es así. Como en el Perú no estamos acostumbrados a dar o recibir

retroalimentación, el cliente que no se sintió satisfecho con el servicio nunca le dirá al dueño <<Oye, me estas atendiendo mal>>, sino que simplemente se ira y se lo contara a todo el mundo: a sus familiares, as sus amigos, a sus compañeros de trabajo. Entonces se quejara durante toda la semana de lo mal que lo atendieron en ese negocio, pero la empresa seguirá trabajando con estándares deficientes y, probablemente, el jefe ni se dará cuenta del problema que tiene. Presentado el informe de los autores podemos referir que, completamente esta en lo cierto, se ha visto, se ve y probablemente se verá; el mal servicio brindado por algunas empresas y que sus dueños y/o gerentes no tienen ninguna idea de lo que signifique.

Seguidamente (Lertora & Bravo, 2017), nos explica: lo que hay es una especie de conformismo, que se expresa en frases como <<No te preocupes>>, <<Déjalo así nomás>>, <<Ya no importa>>, ¿Pero cómo no va a importar que te atiendan bien? Lo que pasa es que tenemos un pobre concepto de calidad, un concepto cortoplacista; es decir, queremos que todo nos salga bien de inmediato y sin esfuerzo. Por eso, los peatones son incapaces de tomarse la molestia de caminar unos pasos más y cruzar por la cebra pintada en la esquina. No, tienen que cruzar por media pista y en diagonal porque sienten que así, ahorrándose el trabajo de caminar unos pasos más, ya se está ganando algoito, aunque eso signifique arriesgar su vida.

Entonces (Lertora & Bravo, 2017), culminan diciéndonos que: La consecuencia es que trabajan con una insatisfacción permanente que transmiten en cada contacto con el cliente, porque el sentimiento que las guía no es el deseo

de hacer las cosas bien, sino la rabia. Su actitud equivale a decirle a cada cliente << Encima de que no me gusta este empleo y me pagan mal, te aparecer tú y me complicas la vida>>. La calidad es la llave para ingresar al mundo globalizado.

Rodríguez (2014), en su tesis denominada: caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tuvo como objetivo general, describir la incidencia del financiamiento y la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima periodo 2013-2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 propietarios, representantes, a quienes se les aplicó una encuesta mixta de 32 preguntas, con la escala Thurstone y Likert; la modalidad de tres respuestas, es decir tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo). En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y la formalización de las MYPE dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Se culmina con el desarrollo de los resultados, los cuales son expresados numérica y porcentualmente, así como también arribo a las conclusiones contrastando las teorías con las hipótesis obtenidas, así como los resultados donde se obtuvieron las diferentes fuentes de

financiamiento y ese financiamiento destinar a la capacitación para les ayude a mejorar a la empresa y también al negocio a que se dedica.

Antecedentes Locales.

Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas micro- y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de la ciudad de Pucallpa ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado, con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento; de esta manera las micro- y pequeñas empresas de los diferentes sectores y rubros pueden dar empleo a los habitantes de Pucallpa y sus alrededores, lo que a su vez permitirá satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general de la región Ucayali.

Pucallpa existen varios micro y pequeñas empresas que desarrollan sus actividades productivas y de comercio en diferentes sectores y rubros económicos. Según la SUNAT (2010), en la Región de Ucayali existen 15 307 mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de mypes existentes en el país. De estas mypes, la mayoría se encuentran en la ciudad de Pucallpa, que es una de las ciudades más importantes de la región de Ucayali. Sin embargo, a nivel desagregado se desconoce qué características tienen las mypes de Pucallpa. Por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a financiamiento del sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés les cobra el sistema bancario y no bancario, qué sistema les otorga mayores facilidades por

la obtención de los créditos, etc. Asimismo, se desconoce si los gerentes o dueños de las mype reciben o no capacitación antes del otorgamiento de los créditos, si las mype capacitan o no a su personal (trabajadores). Finalmente, también se desconoce si la rentabilidad de las mype de Pucallpa ha aumentado o disminuido en los últimos años. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de Pucallpa, Ucayali, 2011?

Finalmente, la investigación se justifica porque el estudio es importante ya que nos permitirá conocer a nivel descriptivo las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Pucallpa del departamento (región) Ucayali.

Asimismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener datos más concretos sobre las variables en estudio, porque generalmente las estadísticas en el Perú y en sus regiones son más globales que específicas. También, la investigación se justifica porque servirá como antecedente para realizar otros trabajos similares en los contextos: local, distrital, provincial, departamental, regional y nacional.

Bases teóricas de la investigación.

Teorías del financiamiento.

(García, 2015), nos indica en: “Análisis Financiero. Un Enfoque Integral” que, Es importante indicar que el análisis financiero no solo se refiere a las empresas, ya que otro tipo de organizaciones lo utilizan. Por ejemplo, las

dependencias administrativas de un gobierno, la iglesia, un sindicato, un partido político y otro tipo de organizaciones necesitan hacer análisis financiero. Asimismo nos explica que, Puede decirse que el análisis financiero de una organización es el examen, comparación, distinción y síntesis de las condiciones, elementos, propiedades y características financieras de la misma. Nos explica que, El análisis financiero integral rebaza las formas tradicionales del análisis financiero de una organización, porque no solo considera los aspectos financieros evidentes expresados en los estados financieros, sino que también trata de conocer aquellas características que sin ser cuantificables, y por tanto, no reveladas en los reportes financieros, tienen un impacto en las cifras económicas.

En otros términos, el autor del libro “Análisis financiero. Un enfoque integral”, nos explica que debemos considerar varios aspectos internos como externos dentro de una organización para que así se pueda desarrollar un buen análisis de financiamiento.

(Chorro, 2010), nos explica la importancia que se desarrolló la MIPYME dentro de: “Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador”. Es importante notar que CONAMYPE no fue creada con la finalidad explícita de atender a la Mediana Empresa, sin embargo dentro del marco orientador de sus funciones hizo un cambio fundamental al incluirla por medio de la ejecución de la “Estrategia para el Desarrollo Competitivo de la MIPYME 2004-2009”. Esta estrategia tuvo por objetivo “Mejorar las oportunidades de desarrollo competitivo de empresarios y trabajadores, a través del fortalecimiento de sus capacidades productivas y gerenciales y comerciales,

para permitirles posicionarse en los mercados nacionales e internacionales y generar empleos de calidad”. Entre tanto nos señala que, En la actualidad CONAMYPE, bajo una nueva administración pública, tiene planeado impulsar normativa que regule y promueva la micro y pequeña empresas, enfrentado de manera más eficiente las tres grandes áreas identificadas como prioritarias en la atención de estos establecimientos económicos: ventas, innovación y financiamiento.

(Chávez, 2003), en su libro “Finanzas teoría aplicada para empresas” nos explica sobre las: Fuentes naturales de financiamiento.- Los recurso que las empresas pueden hacer uso son tan variados como las actividades que ellas mantienen. Por ejemplo: 1) Financiamiento Espontaneo: nace con la actividad de la empresa y se renueva automáticamente mientras ella se mantenga en funcionamiento. Podemos citar: el crédito proveedores (crédito y mercadería en consignación). 2) Gastos Diferidos: impuestos materiales auxiliares, seguros en general, sueldos, etc., que, conforme a los requerimientos del presupuesto de caja se posterga su pago. 3) Crédito Documentario: relacionados a las operaciones de venta que realiza una empresa. 4) Factoring: El FACTOR se ocupa de la cobranza y sobre los giros. 5) Realización de Activos: venta de activos fijos que no se utiliza para obtener liquidez. 6) Crédito Bancario: facilidades de caja, créditos a largo plazo o corto plazo. El costo es difícil de estimar en mercados como los nuestros, donde existen muchas “vivezas criollas” que se asocian a la instrumentación y la utilización de este tipo de crédito. 7) Préstamos en Obligaciones: representa un endeudamiento a largo plazo que se lo utiliza para

obtener una importante cantidad de fondos. 8) Aumento de Capital: emitir nuevas acciones es aumentar los recursos de la empresa. El principio básico en finanzas es que precio de cualquier activo financiero es igual al valor presente de su flujo de efectivo esperado.

Teorías de Capacitación.

(Jara, 2002), Explica dentro su libro “Evaluación del Sistema de Capacitación en Chile”, Sobre cómo es que se puede dar: LA CAPACITACIÓN EN LAS EMPRESAS: ASPECTOS GENERALES. Existen importantes diferencias en el estilo que las empresas tienen para incorporar a sus trabajadores a la capacitación. En las grandes empresas existe una tendencia a “presionar” de manera formal a los trabajadores para que se capaciten, y al mismo tiempo los propios trabajadores presentan una alta motivación para realizarla. De esa manera nos explica ¿Qué ventajas perciben? En todo caso, los empresarios entienden la capacitación tanto como un fenómeno altamente relacionado con los grandes objetivos que se pretende alcanzar, cuanto como relacionado con objetivos particulares a los que se puede llegar a través de la capacitación. Asimismo nos explica sobre ¿Qué impacto aprecian? En el cual, Se indica que este impacto se verifica, o debiera verificarse, en las competencias “necesarias y suficientes” que adquieren los trabajadores; en el menor tiempo de operación; mejor calidad del producto; menos errores humanos; menos desperfectos de máquinas. Como también se hace referencia de ¿Qué consecuencias indirectas esperan? Explicando que, De alguna manera, para la empresa este es proceso de cooptación informal del trabajador en la medida que la posibilidad de ascender

no es negociada de manera formal con el trabajador. Sin embargo, en la práctica se instaure como una situación de hecho, que la empresa utiliza en algunos casos para seleccionar a trabajadores que han cumplido con una cierta malla curricular considerada suficiente y luego ascenderlos.

Peter (2009), en el trabajo que realizó nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico".

Chacal (2009), nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

Teoría de la Rentabilidad.

(Yañez, 2013), dentro de “Actitud Financiera” explica al respecto de los emprendedores: Si tenemos dos emprendedores y a cada uno le entregamos una máquina vending para que la administre ¿obtendremos las mismas ganancias en ambos negocios? ¿No? ¿De qué depende la variabilidad en las ganancias si es el mismo importe de la inversión, el mismo mercado meta y el mismo esquema de distribución? Además, si los dos emprendedores de este ejemplo tuvieran planes de expansión y estuvieran buscando inversionistas cada uno, ¿sería indiferente para los inversionistas la decisión de invertir en cualquiera de los dos proyectos? ¿Qué acaso no es el mismo negocio y la misma inversión? ¿Qué otros factores tomaría usted en cuenta para decidir con quién invertir?

Evaluar un negocio basado solo en la simple división de las ganancias entre la inversión para saber si es rentable o no, es como si revisáramos sólo el estado físico de las llantas para decidir si adquirimos o no un auto.

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 (Ferruz, 2010).

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

Este modelo parte del análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima. De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de

las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera.

Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseará maximizar. Esto implica que el decisor intentará que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Esta reflexión lleva a la conclusión de que el decisor financiero valorará mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo. O lo que es lo mismo, se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó Markowitz fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentales en la teoría de cartera.

Pero sin embargo rechazada esta regla de comportamiento, Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría

asumiría la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Este modelo de trabajo tampoco es aceptable ya que los rendimientos de las inversiones individuales están interconectados o, lo que es lo mismo, aun siendo un elemento fundamental la diversificación no puede eliminar todo el riesgo.

Esta conclusión implica que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada (Alaitzm, 2002).

El Gimnasio

(Robehmed, 2012) Esta teoría -que en español se denomina teoría del pequeño empujón- se basa en la idea de que los seres humanos son, por naturaleza, perezosos y les hace falta que los guíen discretamente hacia el buen camino, ya sea para su propio bien o para el bien de la sociedad. "Este principio no trata de que la gente haga algo que no quiere hacer o de decirle a una persona lo que tiene que hacer", explica Richard Thaler, coautor del libro "Un pequeño empujón (Nudge): El impulso que necesitas para tomar las mejores decisiones en salud, dinero y felicidad".

América (2016), no hace referencia en su, tesis de: "Caracterización de la capacitación y la competitividad de la micro y pequeña empresa - sector servicios - rubro gimnasios del casco urbano de la ciudad de Chimbote, año 2014 - 2015"

Se puede practicar a partir de cualquier edad ya que ayuda a la motricidad y movilidad de toda la composición del cuerpo, el gimnasio es un lugar destinado a ejercitar tanto las facultades físicas, desarrollando la fuerza y la agilidad, como las morales, cultivando la inteligencia. Hasta hace algunas décadas el gimnasio estaba enfocado solamente en aumentar la resistencia o capacidad muscular de la persona; sus técnicas estaban más encaminadas al fisicoculturismo y al engrosamiento muscular, ya participaban mujeres pero sólo algunas resistían las fuertes rutinas.

Así mismo nos dice que el gimnasio busca el atraer a nuevos clientes, con la finalidad de atraer al sexo femenino, se dio pie a la creación de áreas dentro de los gimnasios donde se combina la gimnasia y el acondicionamiento mediante el uso de rutinas acompañadas de música para amenizar las clases, y mediante el uso de aparatos que ayuden a moldear el cuerpo y quemar grasa principalmente.

Relinche (2017), nos señala “A su criterio, ni la situación económica difícil (a la que la oposición llama crisis) ni los casos de corrupción en la petrolera estatal Petroecuador, que involucró a un exministro y altos funcionarios de la refinería de Esmeraldas, han logrado minar la confianza de los ciudadanos en el gobierno, por ende, en el candidato oficialista.

No obstante, advirtió que la tendencia positiva a favor del oficialismo se podría revertir si el partido de gobierno hace una pésima campaña, o si surge “un cisne negro” (un factor imprevisto)”.

(Blández Ángel, 2005) Nos comenta al respecto en: “Lautilizacion del material y del espacio en educación física: Propuestas y recursos didácticos”,

como necesitan de: Los recursos espaciales, Cada contenido de la educación física requiere unos espacios que se ajusten a las características de sus tareas motrices. De ahí, la diversidad de espacios utilizados en educación física: el gimnasio, la sala de psicomotricidad, el polideportivo, la pista de atletismo, la piscina, etc. Podemos comprender entonces que toda disciplina recurre necesariamente a contar con su propio espacio para un mejor desarrollo de su formación física. Mientras que la educación física de base puede adaptarse a cualquier espacio, el deporte, la expresión corporal o la psicomotricidad relacional requieren unas instalaciones específicas.

Concurrentemente nos dice: (Blández Ángel, 2005), El gimnasio como sala interior cerrada, tiene su origen en Prusia, en la primera mitad del siglo XIX. El “turnen” o gimnasia de Jahn, que se realizaba en un principio al aire libre en los “turnplätze” o campos de gimnasia, fue prohibido entre 1820 y 1842, periodo de tiempo que dio en llamarse “bloqueo gimnástico”, por lo cual, los practicantes de aquel movimiento nacionalista, tuvieron que refugiarse en las salas cerradas para poder realizar sus ejercicios físicos.

Aunque el “bloqueo gimnástico” provocara una “educación física de sala”, anteriormente ya existían algunos gimnasios que surgieron como una necesidad para proteger a los gimnastas de las inclemencias del tiempo. Al respecto, podemos citar el primer gimnasio de F.L. Jahn en 1811, el “Gimnasio Normal Militar” creado en Francia por F. Amorós en 1818, el primer gimnasio suizo, en Ginebra, de 1825, o el gimnasio femenino abierto por el alemán Eiselen.

Actualmente, hay instalaciones cubiertas y al aire libre. El diseño de las instalaciones al aire libre nada tiene que ver con los antiguos “turnplätze” o campos de gimnasia. La actual fuerza social del deporte, se refleja claramente, en esas pistas polideportivas situadas al exterior o en los pabellones cerrados.

Asimismo, El “gimnasio” todavía se conserva, aunque al variar el tipo de actividad física que se hace en él, ha variado también su aspecto.

De igual forma nos comenta sobre: Los Recursos Materiales; Los materiales pueden clasificarse de muchas maneras: por su tamaño, por su movilidad, por el tipo de material con el que están fabricado, por el objetivos motriz que desarrollan, por la edad al que van dirigidos, etc.

(Blández Ángel, 2005), También nos dice al respecto que: La mayor parte de estos materiales son los aparatos utilizados en los ejercicios gimnásticos de principios del siglo XIX, y algunos de ellos, como el caballo de salto, se remonta a la Edad Media. Cuando la gimnasia, realizada al principio en plena naturaleza, paso a los campos de gimnasia situados en grandes explanadas o posteriormente a los “gimnasios” interiores, surgió la necesidad de imitar determinados elementos naturales. De esta forma, el plinto se asemeja a un pequeño promontorio, el mástil imita el tronco de un árbol, la barra fija a una rama, la colchoneta sustituye a la pradera, el caballo y el potro recuerdan perfectamente el cuerpo de un caballo, etc.

Para el conocimiento y en forma que nos podamos adaptar tendremos en consideración las definiciones de nuestras variables que es presentada a continuación:

Definición del Financiamiento.

(Titelman, 2003) Explica la evolución del financiamiento en: “La banca de desarrollo y el financiamiento productivo”, El escaso desarrollo de los mercados de capitales junto con la mejor actividad de la banca de desarrollo en la década de los ochenta y noventa, ha contribuido a agravar el problema de financiamiento de largo plazo, imponiendo restricciones al crecimiento económico (ALIDE 1997). En algunos países, la creación de instrumentos financieros de largo plazo ha sido incipiente y se ha manifestado, principalmente a través del mercado de bonos, la industria de capital de riesgo, los fondos de inversiones y garantías, los seguros de créditos y el desarrollo de los mercados de derivados. Un indicador comúnmente utilizado para medir la profundidad del mercado de capitales es la relación entre capitalización bursátil y el PBI.

Yaya. (1991), define en ¿Qué es el financiamiento? como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario.

El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de (Titelman, 2003) la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Lucas. (2011), en su ensayo, “Teoría del Financiamiento”, dice que en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato.

Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Definición de las micro y pequeñas empresas.

Turmero. (s/f), sostiene en “La microempresa en el contexto de la globalización”, Una Microempresa, es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica. Su principal recurso es la mano de obra siendo su volumen de operaciones sumamente reducido.

Alberdi. & Pérez. (2006), en “Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo”, sostiene que micro y pequeña empresa es aquella que cuentan con una reducida mano de obra (a veces familiar), unos recursos financieros y tecnológicos escasos, y una producción a pequeña escala. Se centran en actividades tanto industriales, comerciales como de servicios, y constituyen una de las principales fuentes de empleo de las personas pobres en el Tercer Mundo.

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la

Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”

Características de las MYPE:

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S. Nº 007-2008-TR		Ley Nº 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma. Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT.

Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con

las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.

El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente.

El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.

El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral.

La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Sobre este punto, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

III. METODOLOGÍA.

3.1. Diseño de la Investigación.

Tipo y nivel de la investigación:

Tipo de la investigación.

La investigación que se realiza está conformada de manera cuantitativa, ya que se tomó, como consideración la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizarán en la elaboración de graficas estadísticas como instrumento de medición.

Nivel de la investigación.

El nivel de investigación será descriptivo, debido a que sólo se limitará a describir la principal característica de la variable en estudio con el apoyo que se recibió, con la toma de las muestras dadas dentro el desarrollo del estudio.

Diseño de la investigación.

El diseño será no experimental -descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental:

 Será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, se observará el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo:

 Será descriptivo porque el estudio se limitará a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

3.2. Población y Muestra.

Población.

 La población estará constituida por 30 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasio en el distrito de Callería, 2017.

Muestra.

 Para realizar la investigación se tomará una muestra dirigida de 30 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasio en el distrito de Callería, 2017.

3.3. Definición y Operalización de las Variables.

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
<p>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.</p>	<p>Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.</p>	<p>Edad</p>	<p>Razón: Años</p>
		<p>Sexo</p>	<p>Nominal: Masculino Femenino</p>
		<p>Grado de instrucción</p>	<p>Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad.</p>
		<p>Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.</p>	<p>Nominal: Especificar</p>
		<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.</p>	<p>Razón: Un 01-05 06-10 11-15</p>
		<p>Número de trabajadores</p>	<p>Razón: 01-03 06-12 13 a más</p>

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia. Otros: especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés Cobrada por el crédito.	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora las MYPEs	Nominal: Si No

Fuente: Riva Velásquez, Filadelfo.

3.4. Técnicas e Instrumentos.

Técnicas.

En el recojo de la información de campo se utilizará la técnica de la encuesta; a cada representante (gerente, administrado o dueño) del rubro en cuestión de investigación.

Instrumentos.

Para el recojo de la información se utilizará un cuestionario estructurado de 36 preguntas, con la podre realizar el informe necesario para tener en claro y detalle respecto a la investigación que se realizo.

3.5. Plan de Análisis.

Los datos de las encuestas se transformaran en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtendrán las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se hará uso del Power Paint.

3.6. Matriz de Consistencia.

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasio en el distrito de Callería 2017.

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
		General				Tipo y nivel	Población	Instrumento	
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.	¿Cuáles son las principales, características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017?	Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.	Financiamiento	Bancos	Créditos bancarios	Cuantitativo	La población está conformada por los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasio	Cuestionario de preguntas	
				Instituciones Financieras	Instituciones Financieras	Descriptivo			
				Prestamos	Tasas de Interés				
			Específicos	capacitación	capacitación del personal	Nivel de educación de los trabajadores			
		Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.			Formación	trabajadores firmes	Diseño	Muestra	Análisis de datos
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas dentro el ámbito, en el rubro de gimnasios del distrito de Callería 2017.			Preparación y entrenamiento	Trabajadores eventuales	No experimental, transversal, retrospectivo o descriptivo.	Está conformada por 30 micro empresas del ámbito de estudio.	Se hará uso del análisis descriptivo para la tabulación de datos.
	Describir las principales caracterizaciones del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.	Rentabilidad	Capacitación	Mejora del financiamiento					
	Describir las principales caracterizaciones de la capacidad, de las micro y pequeñas empresas								

		<p>del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.</p> <p>Describir las principales caracterizaciones de la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasios del distrito de Callería 2017.</p>		<p>Rendimiento y Utilidad</p>	<p>Mejora de la rentabilidad</p>			
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	-------------------------------	----------------------------------	--	--	--

3.7. Principios Éticos.

Principios éticos

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

Respeto por las personas

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

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

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

Beneficencia

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

Justicia

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

IV. RESULTADOS.

4.1. Resultados.

TABLA N° 01

**LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD
DE PUCALLPA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos De 38 a 47 años	18	60
Válidos De 48 años a mas	12	40
Total	30	100

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las mypes en estudio.

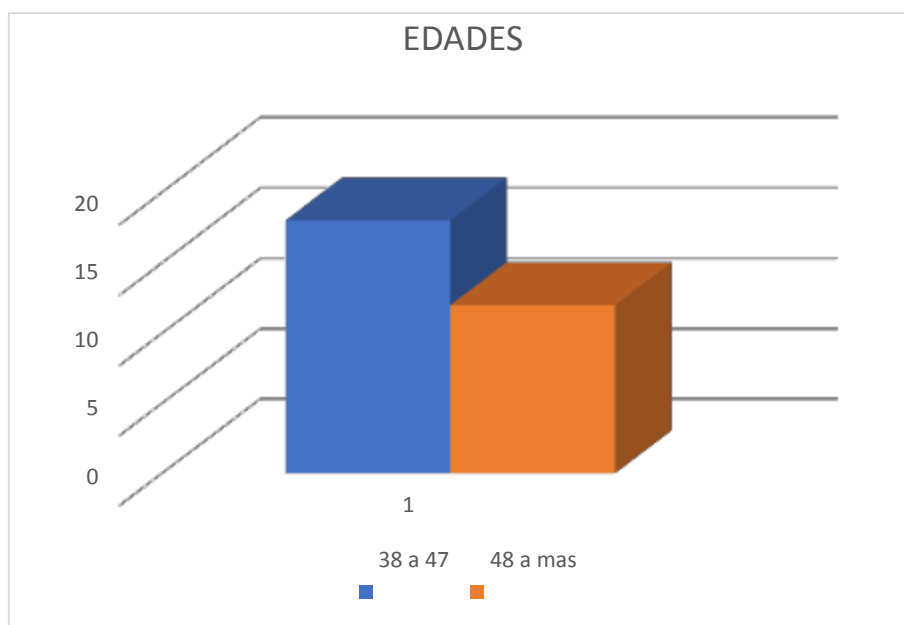


Gráfico 1: Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 02

**EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD
DE PUCALLPA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Masculino	12	40
Femenino	18	60
Total	30	100

Tabla 2: El sexo de los representantes legales de las mypes en estudio.

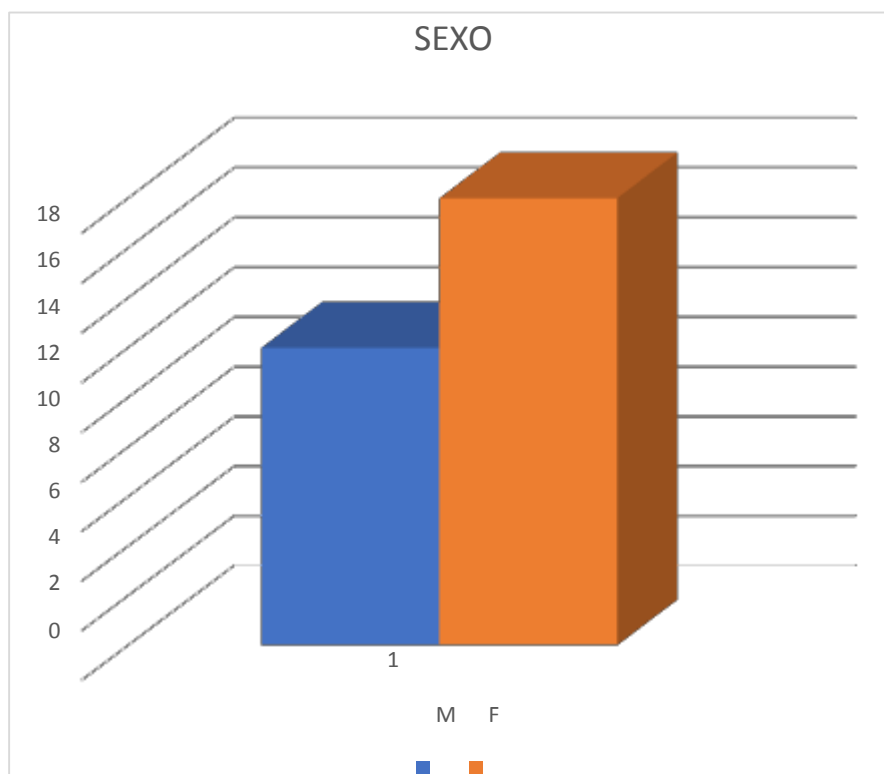


Grafico 2: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 03

GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Primaria	7	23.33
Secundaria	10	33.33
Superior no universitaria	13	43.33
Total	30	100

Tabla 3: Nivel de educación de los representantes legales.

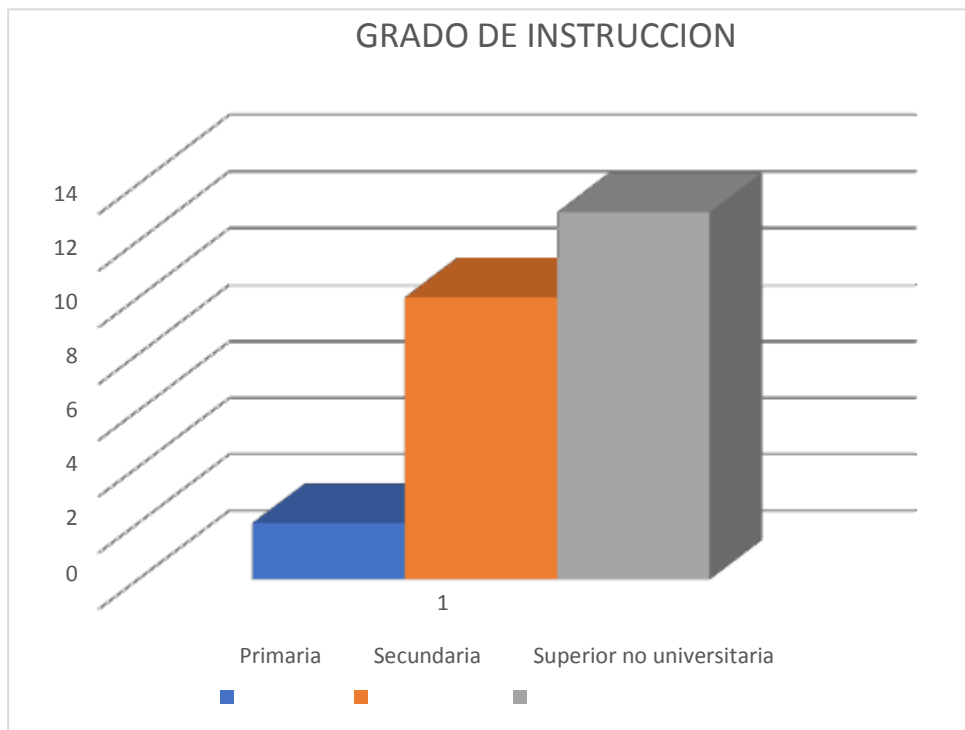


Gráfico 3: El grado de instrucción de los representantes.

TABLA N° 04

ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Soltero	8	26.67
Casado	9	30
Conviviente	13	43.33
Total	30	100

Tabla 4: Estado civil en lo que se encuentran los representantes legales.

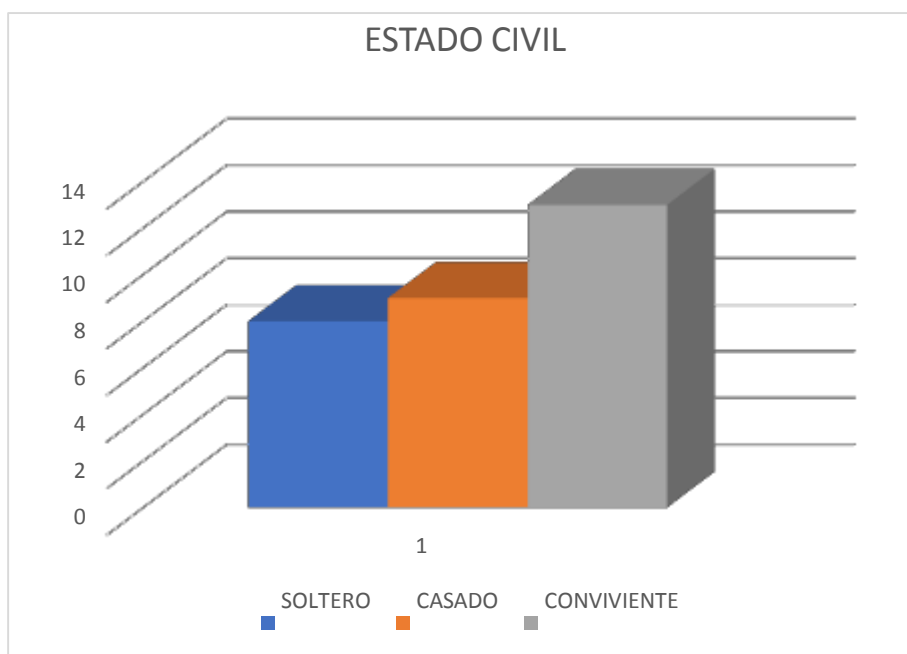


Grafico 4: El estado civil de los representantes de las mypes.

TABLA N° 05

**PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD
DE PUCALLPA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Ninguno	10	33.33
Otros	20	66.67
Total	30	100

Tabla 5: Si cuentan con profesión los representantes legales.

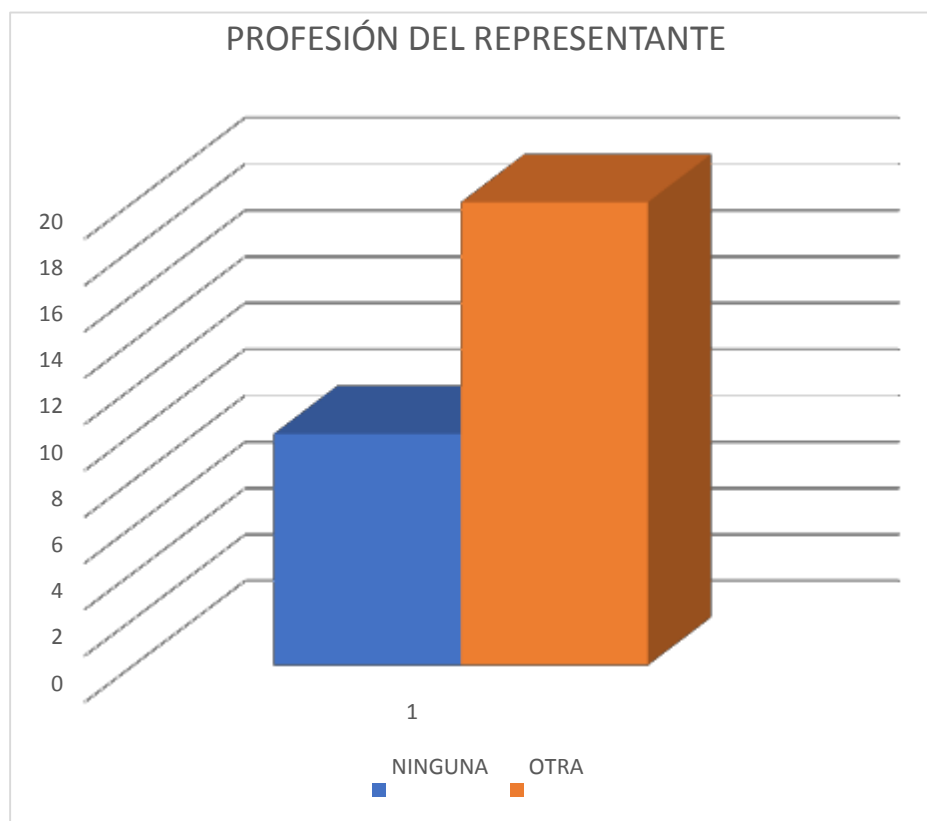


Grafico 5: Si cuentan con profesión de los representantes de las mypes.

TABLA N° 06

**OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD
DE PUCALLPA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Comerciante	30	100

Tabla 6: Si cuentan con alguna ocupación los representantes legales de las mypes.

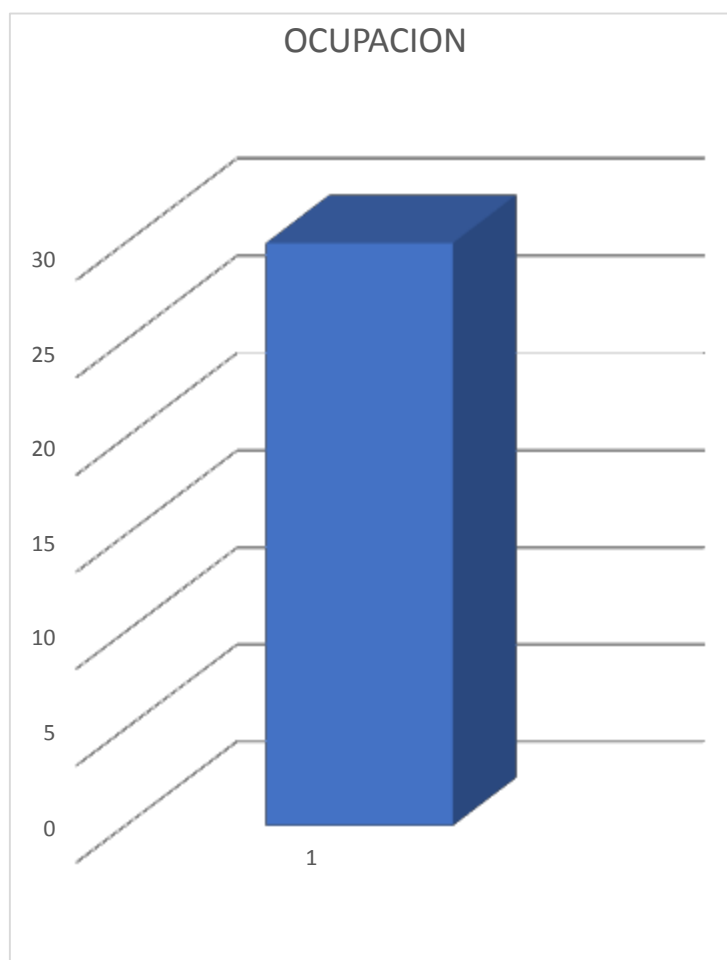


Gráfico 6: La ocupación de los representantes de las mypes.

TABLA N° 07

TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
De 5 a 15 años	13	43.33
De 16 a 25 años	7	23.33
De 26 años a mas	10	33.34
Total	30	100

Tabla 7: Tiempo dentro el rubro los representantes legales de las mypes.

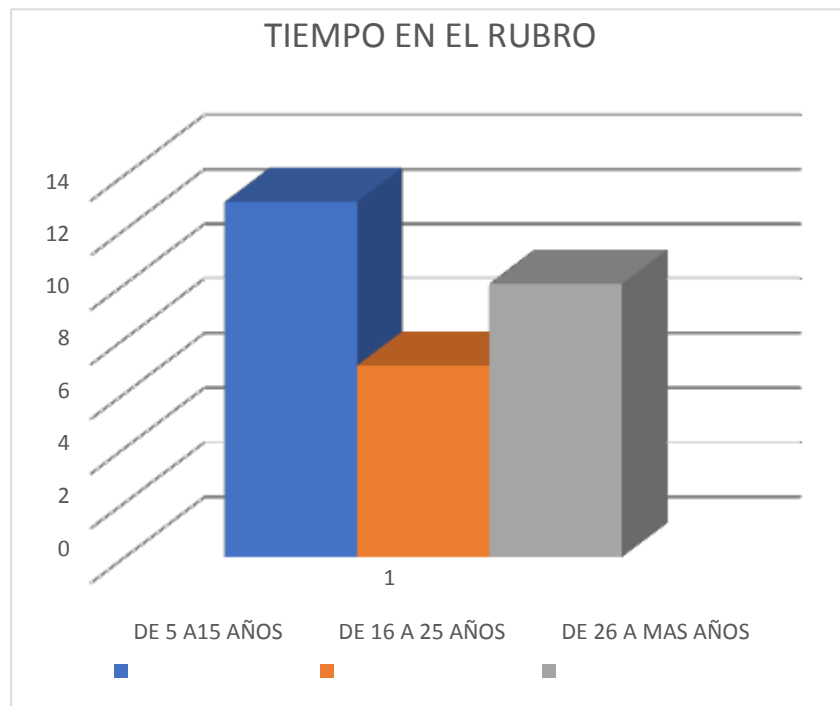


Gráfico 7: El tiempo en el rubro de los representantes de las mypes.

TABLA N° 08

**FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal	30	100

Tabla 8: Se consideran formales: los representantes legales de las mypes.

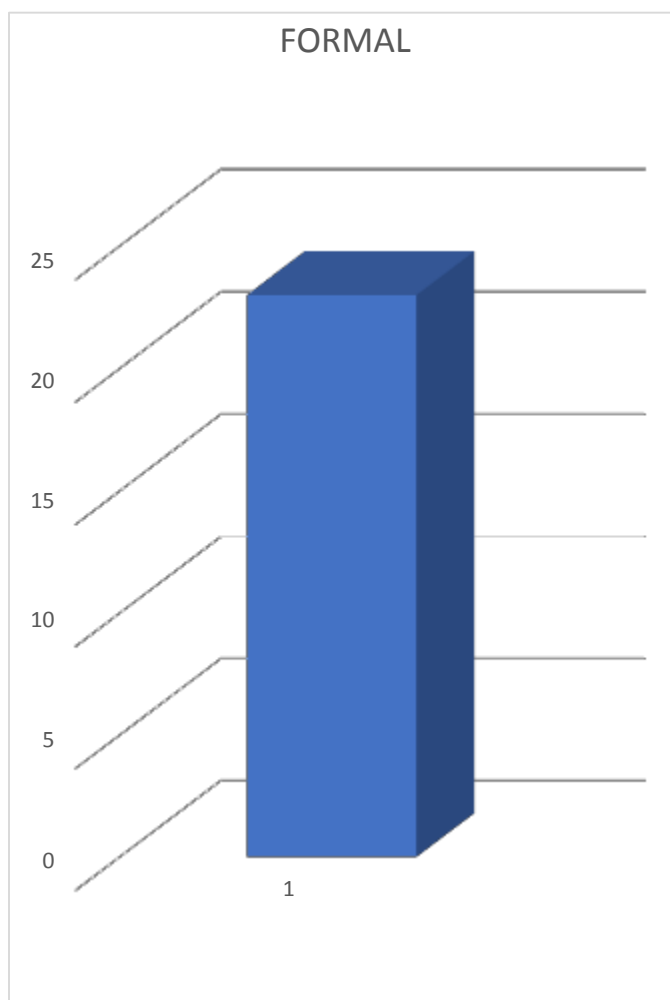


Grafico 8: La formalidad de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 09

**NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD
DE PUCALLPA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos De 1 a 2 trabajadores	18	100,0

Tabla 9: Número de trabajadores con el que cuentan las mypes en estudio.

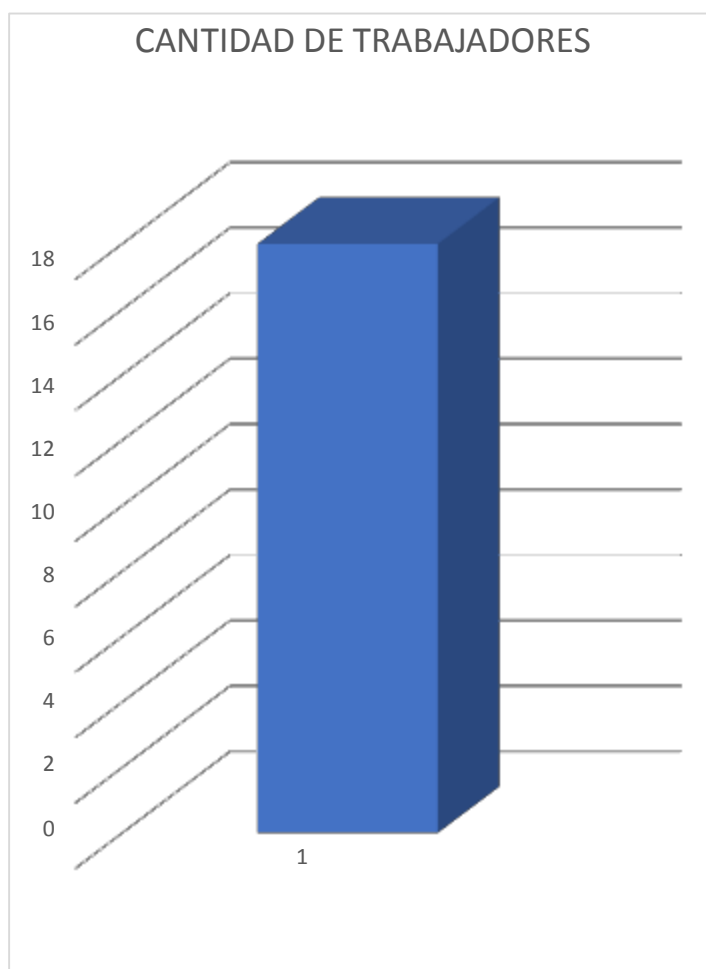


Gráfico 9: El número de los trabajadores permanentes de las mypes.

TABLA N° 10

**NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD
DE PUCALLPA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
De 1 a 2 trabajadores	9	30
De 3 a 4 Trabajadores	21	70
Total	30	100,0

Tabla 10: Cantidad de trabajadores eventuales con el que cuentan las mypes.

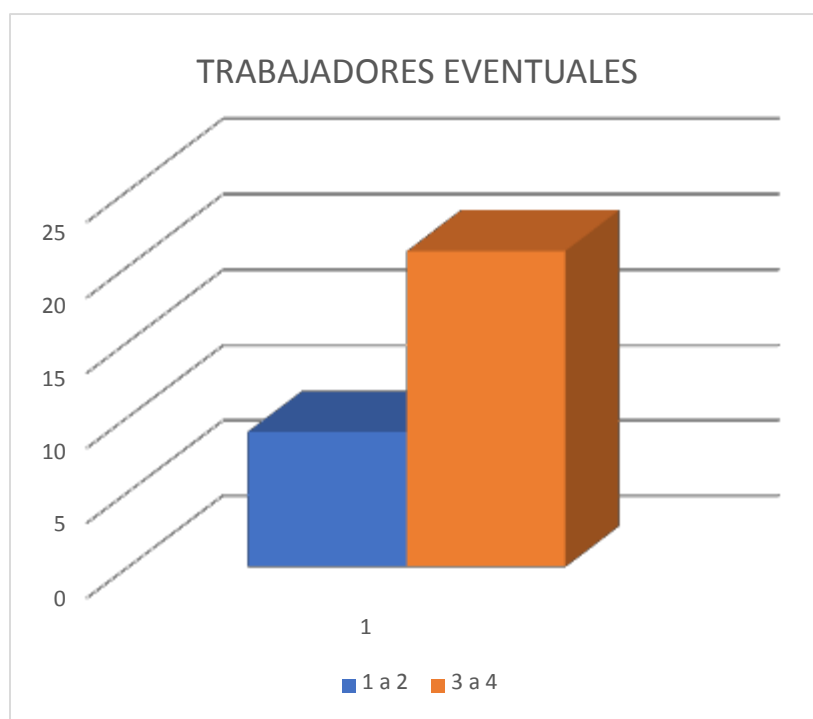


Gráfico 10: El número de los trabajadores eventuales de las mypes.

TABLA N° 11

**MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA,
2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancias	30	100

Tabla 11: Motivo por el cual entraron dentro el rubro de las mypes.

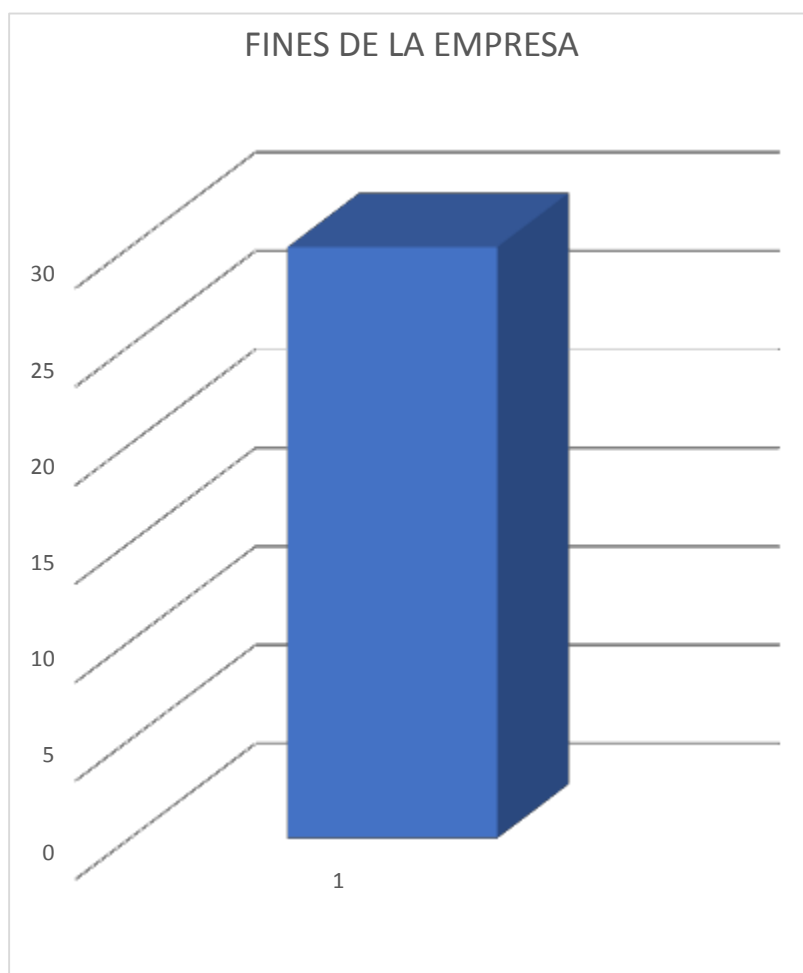


Gráfico 11: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 12
COMO FINANCIA PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD
DE PUCALLPA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Financiamiento de terceros	30	100

Tabla 12: Tipo de financiamiento con el que cuentan los representantes legales.

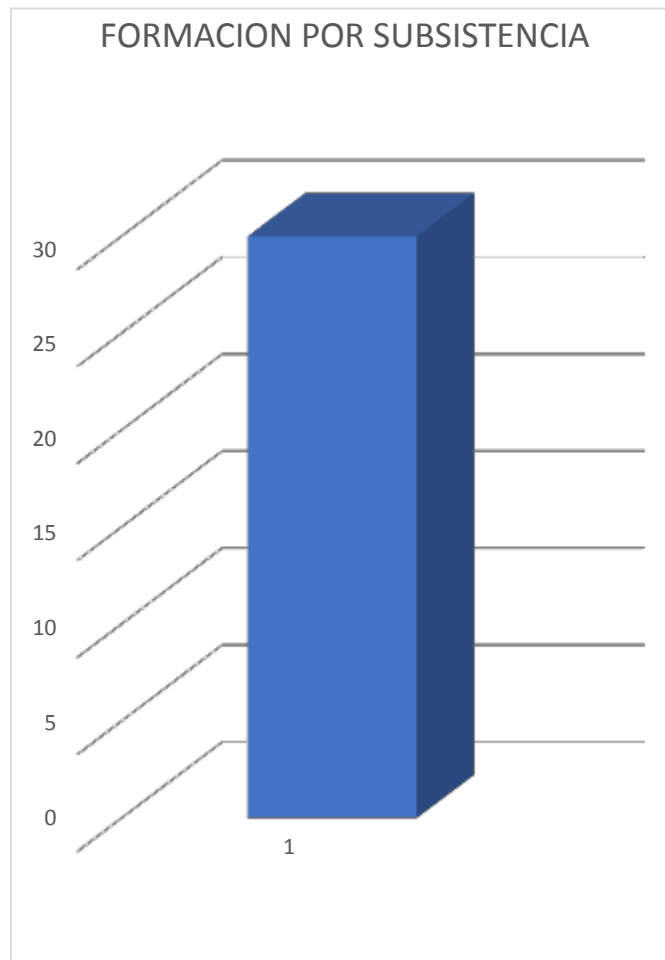


Grafico 12: Realiza financiamiento para sus actividades.

TABLA N° 13

ENTIDADES QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Banco de crédito	5	16.67
	Scotiabank	7	23.33
	Mi Banco	4	13.33
	Cajas y financieras	14	46.67
	Total	30	100

Tabla 13: Entidades de las cuales obtiene su financiamiento los representantes.

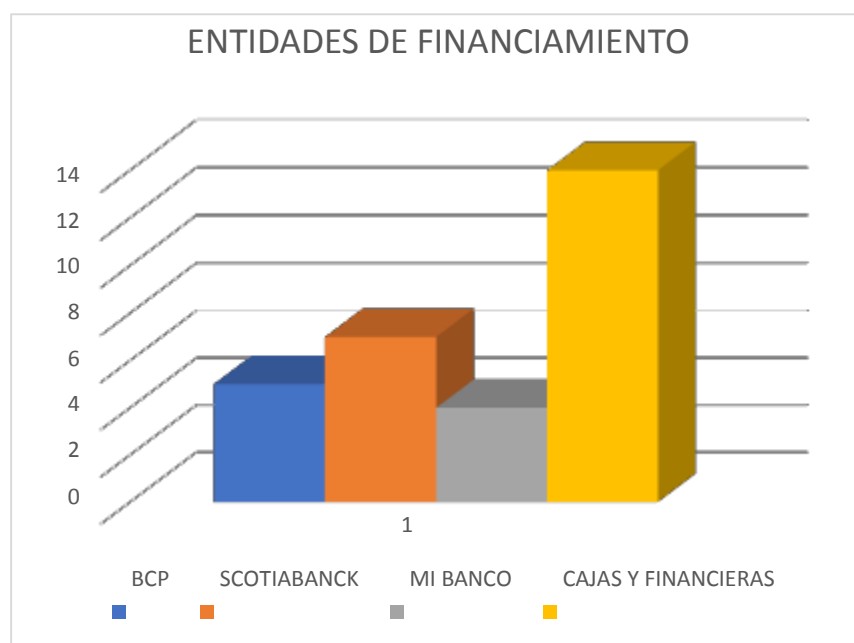


Grafico 13: Entidades bancarias que otorgan el financiamiento.

TABLA N° 14

**TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE PAGAN
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO
GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No tiene conocimiento	8	26.67
	0,1% al 3%	13	43.33
	Realiza financiamiento en financieras y cajas	9	30
	Total	30	100

Tabla 14: Tasa de interés mensual de las instituciones financieras.

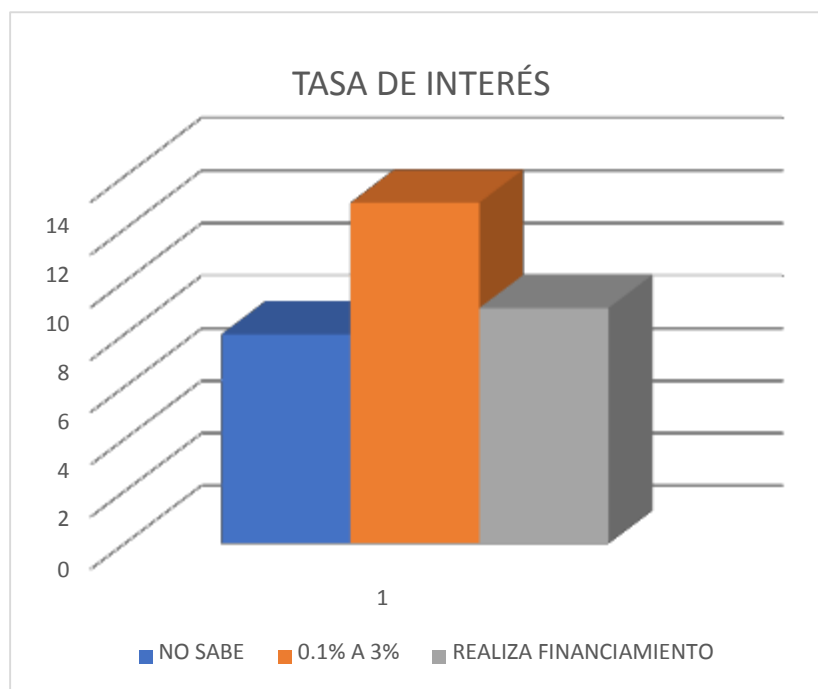


Grafico 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias.

TABLA N° 15

ENTIDADES FINANCIERAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	12	40
Cajas municipales	13	43.33
Financieras	5	16.67
Total	30	100

Tabla 15: Entidad financiera con la que cuentan los representantes legales.

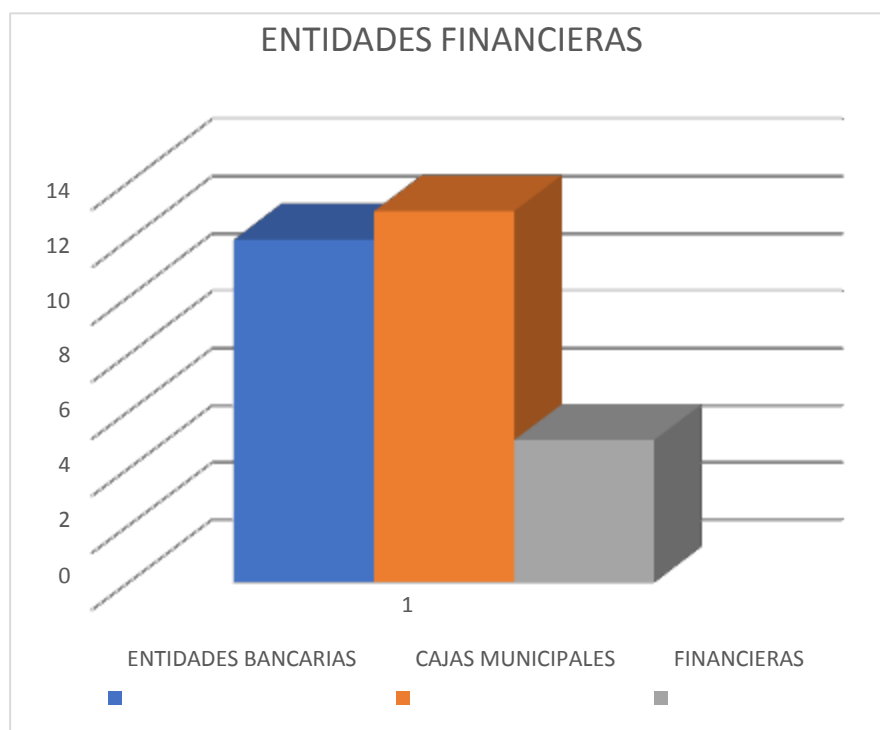


Gráfico 15: Entidades financieras de las cuales obtienen financiamiento.

TABLA N° 16

TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No tiene conocimiento	12	40
	Realiza financiamiento en entidades bancarias	18	60
	Total	30	100

Tabla 16: Tasa de interés mensual que deben pagar por el financiamiento.

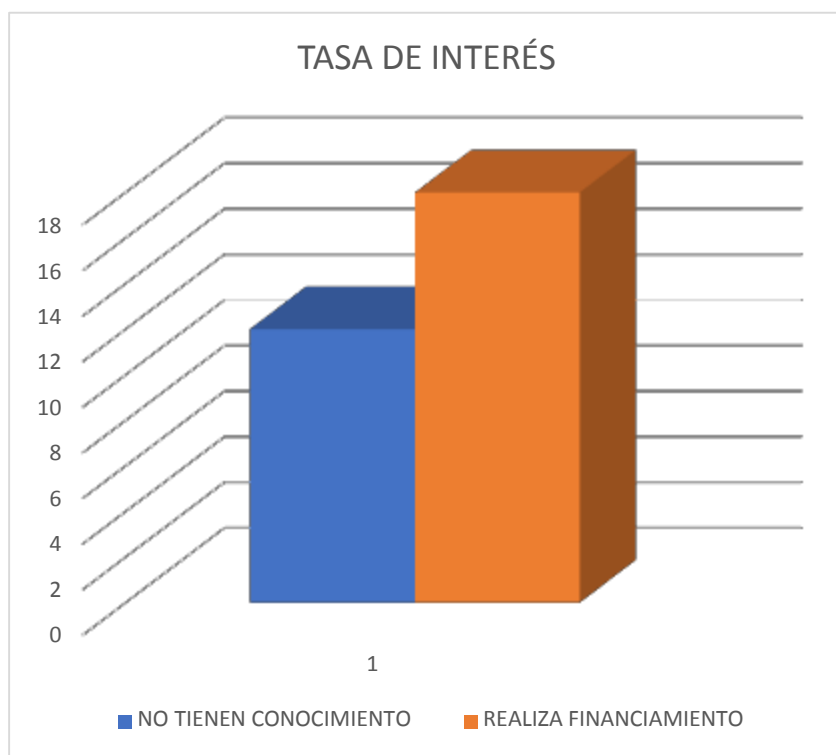


Grafico 16: Tasa de interés de las entidades financieras que pagar.

TABLA N° 17

USUREROS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Realizan financiamiento en otras entidades	30	100

Tabla 17: Si realizan financiamiento por medio de usureros u otro.

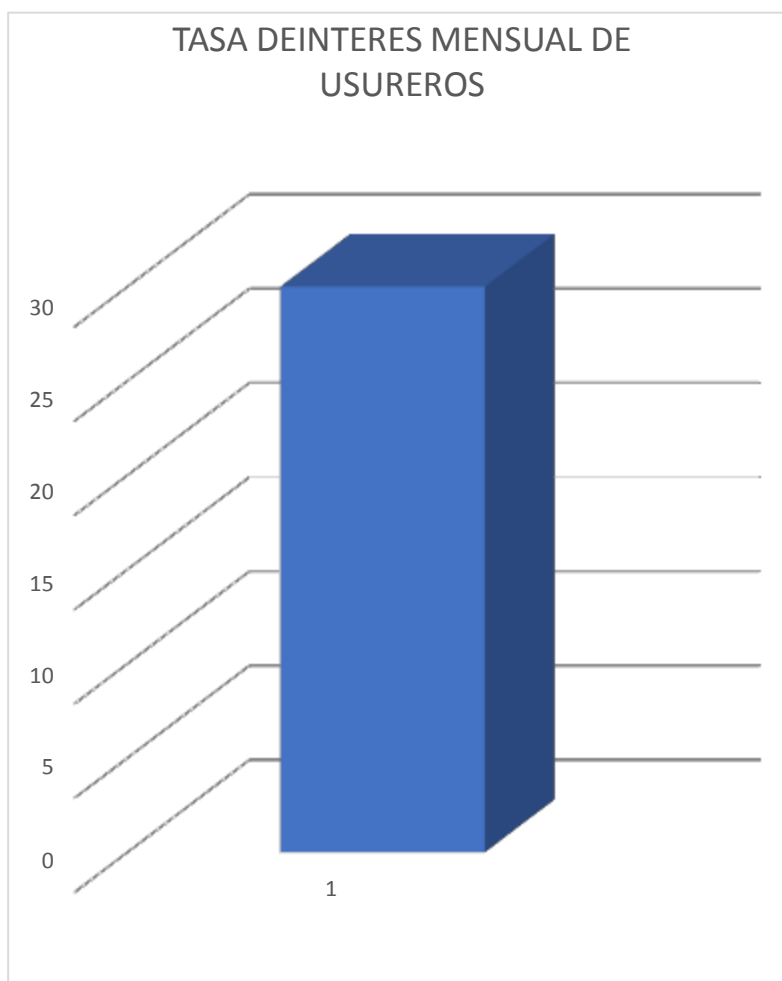


Grafico 17: Usureros que otorgan financiamiento a las mypes.

TABLA N° 18

TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LOS USUREROS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Realizan financiamiento en otras entidades	30	100

Tabla 18: Tasa de interés que pagan a los usureros.

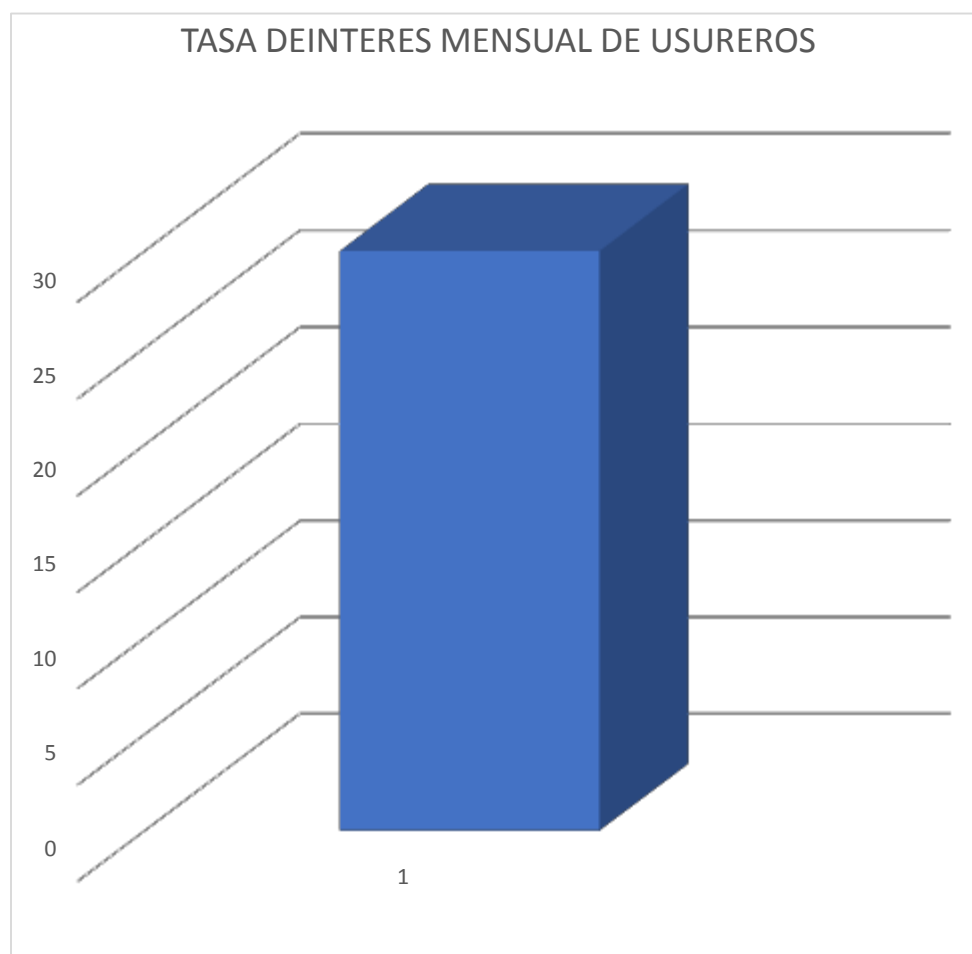


Grafico 18: Tasa de interés a los usureros que pagan las mypes.

TABLA N° 19

ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Entidades bancarias	17	56.67
Cajas municipales	5	16.67
Financieras	8	16.66
Total	30	100

Tabla 19: Entidades las cuales de brindan mejores beneficio.

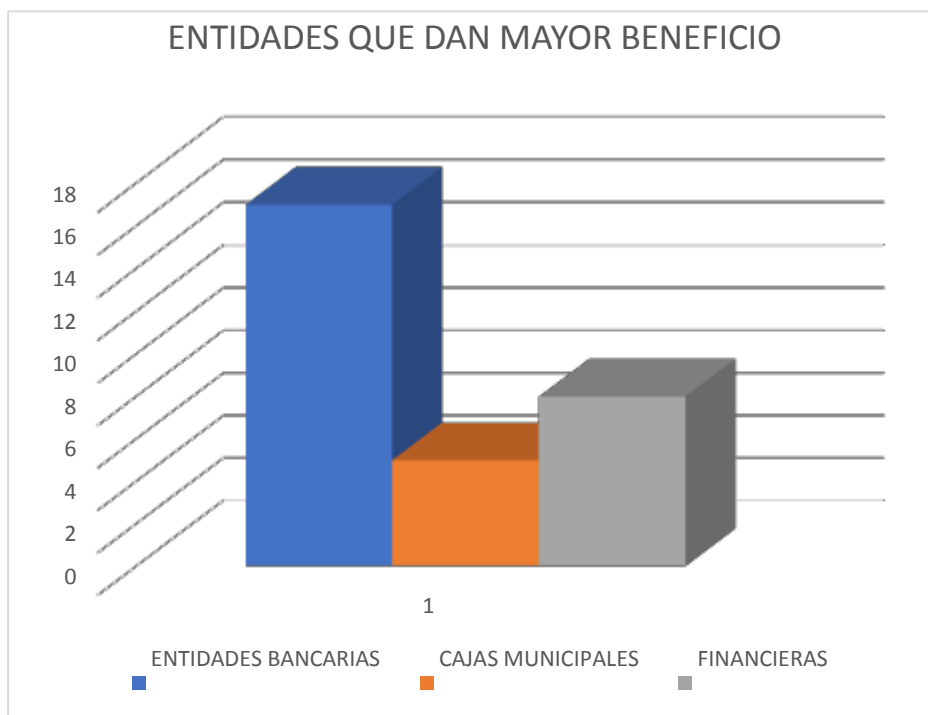


Gráfico 19: Entidades que otorgan mayores beneficios a las mypes.

TABLA N° 20

**LE OTORGARON EL CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD
DE PUCALLPA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	16	53.33
	No	14	46.67
	Total	30	100

Tabla 20: Le otorgaron el monto solicitado para su financiamiento.

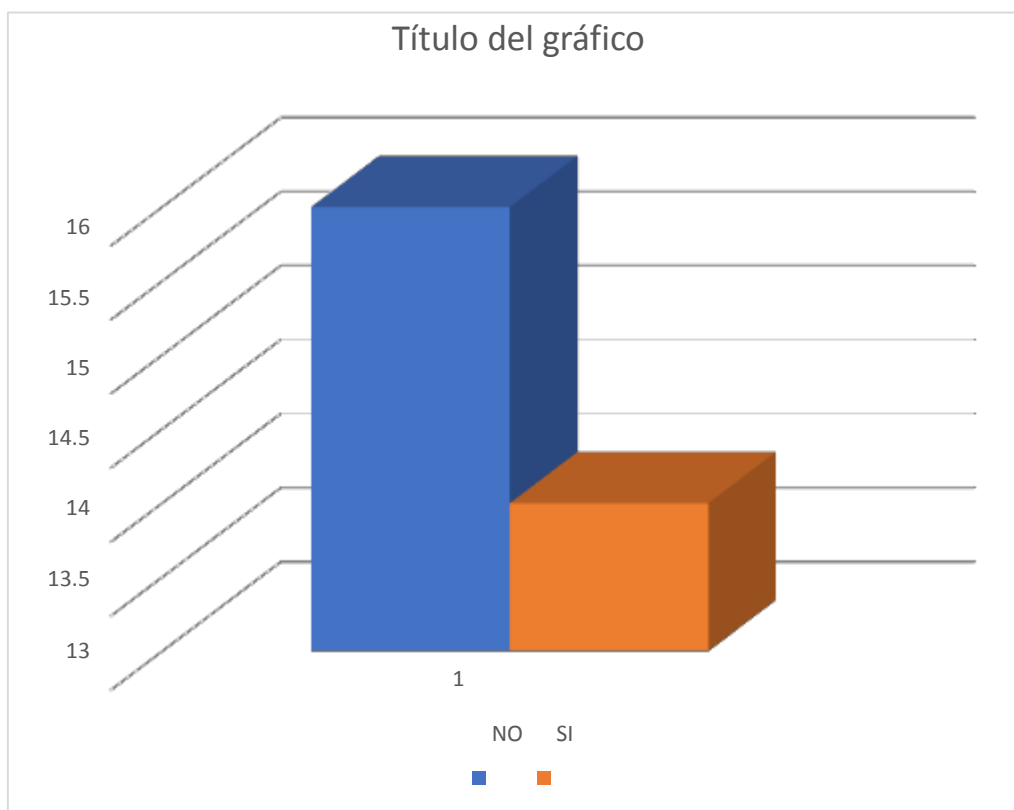


Grafico 20: Le otorgaron el crédito solicitado a las mypes.

TABLA N° 21

LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON LOS MONTOS SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18	60
	No	12	40
	Total	30	100

Tabla 21: El crédito fue, que ha solicitado por los representantes de las mypes.

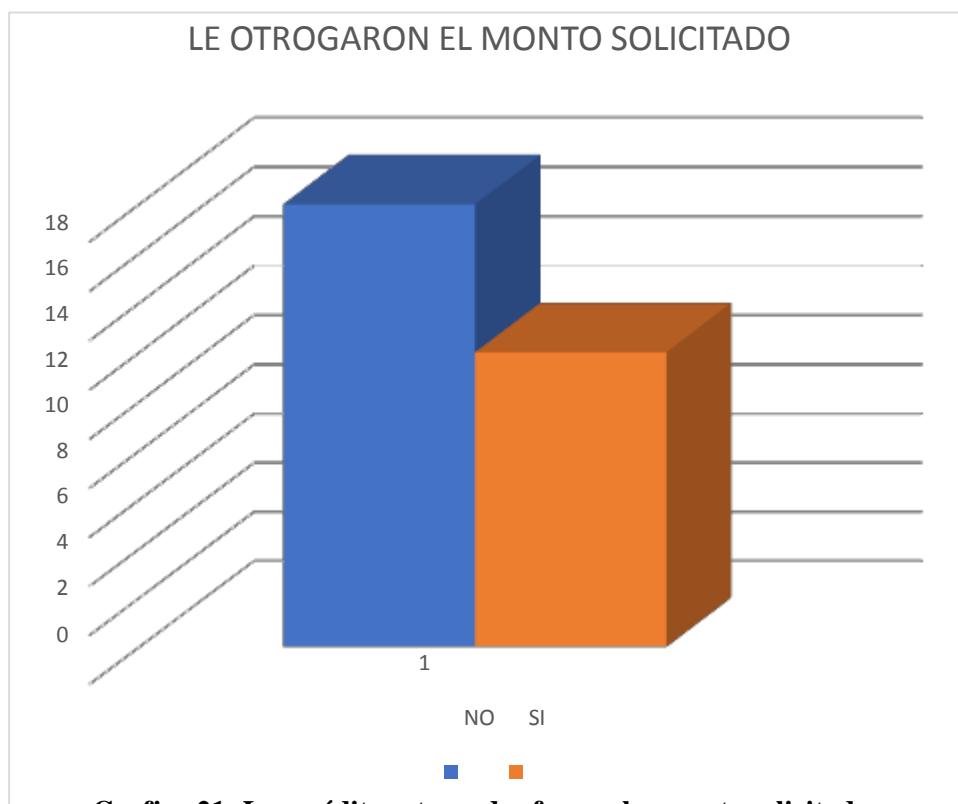


Grafico 21: Los créditos otorgados fueron los monto solicitados.

TABLA N° 22

**MONTO PROMEDIO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA,**

2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 1 001 a 5 000 nuevos soles	17	56.67
	De 5 001 nuevos soles a más	13	43.37
	Total	30	100

Tabla 22: Monto promedio solicitado por los representantes legales.

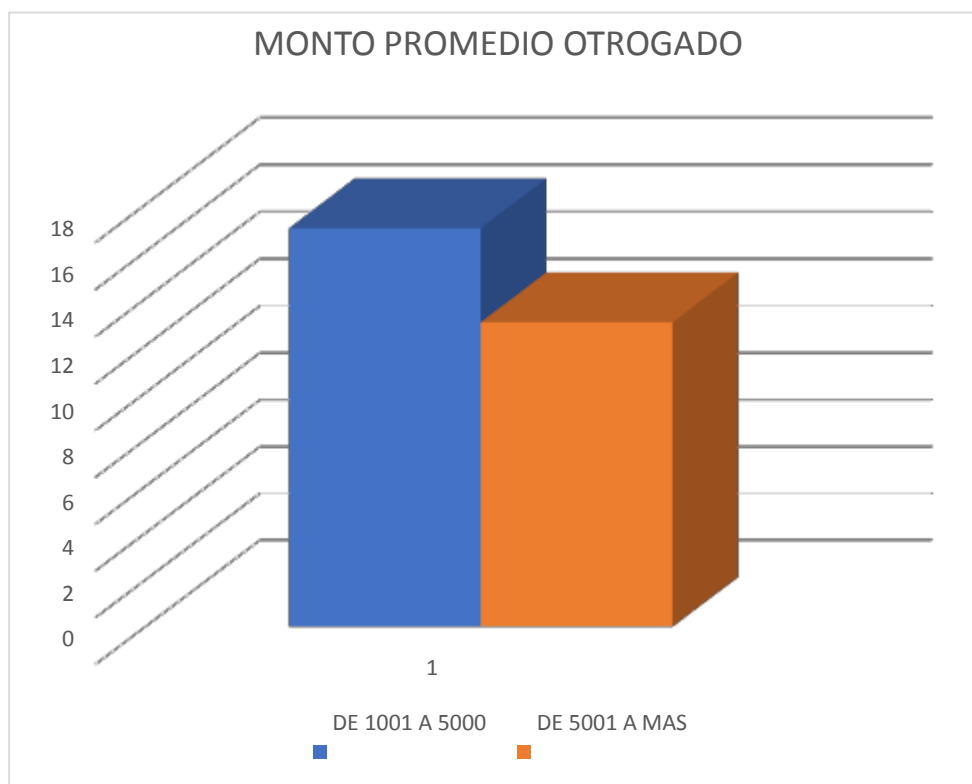


Grafico 22: Monto promedio otorgado a las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 23

**PLAZO QUE LE OTORGARON EL CRÉDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD
DE PUCALLPA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Corto Plazo	7	23.33
	Largo Plazo	23	76.67
	Total	30	100

Tabla 23: Tipo de plazo que le otorgaron para canclar el financiamiento.

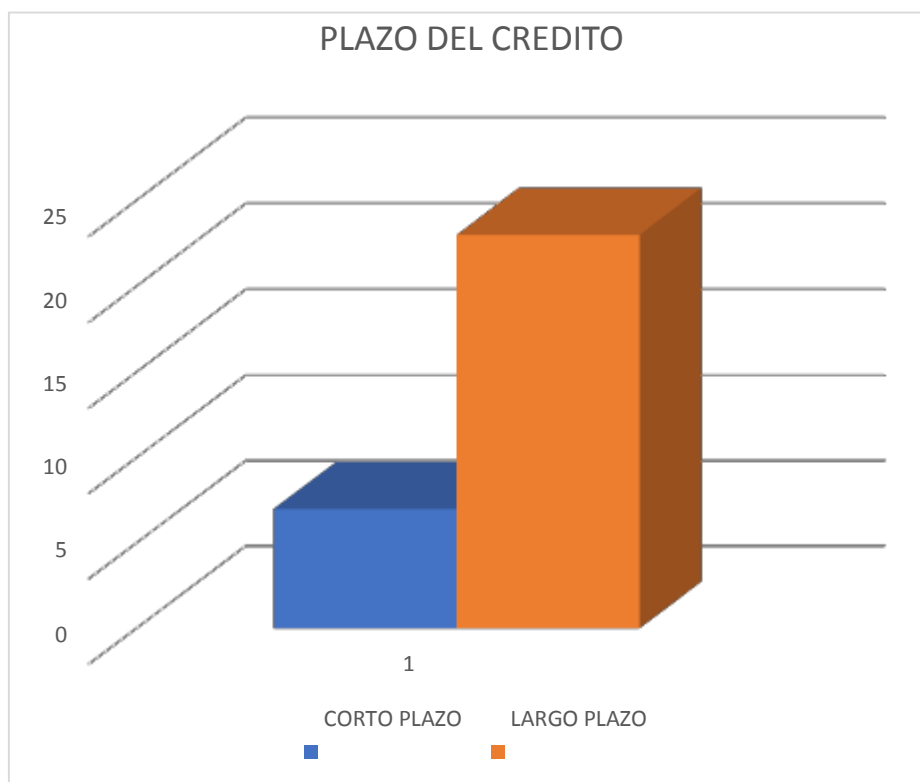


Grafico 23: Plazo que le otorgaron el crédito.

TABLA N° 24

INVERSIÓN DEL CRÉDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Activos fijos	19	63.33
	Otros	11	36.67
	Total	30	100

Tabla 24: Tipo de inversión en la cual fue usado el préstamo.

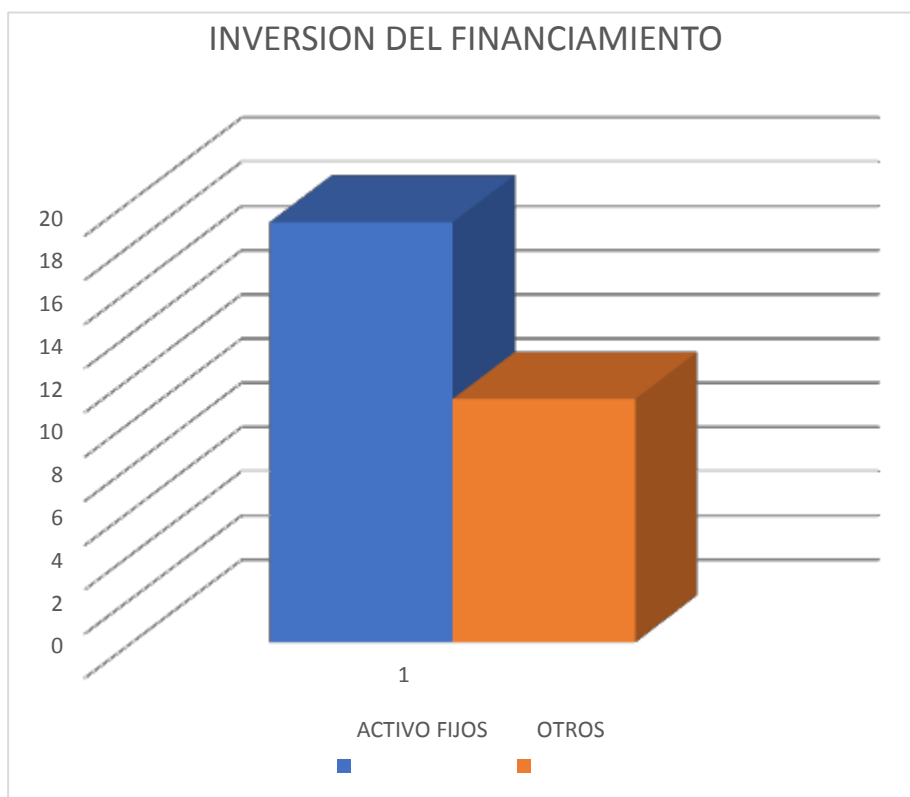


Grafico 24: Inversión del crédito financiero por las mypes fue:

TABLA N° 25

RECIBIERON CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	46.67
	No	16	53.33
	Total	30	100

Tabla 25: Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes.

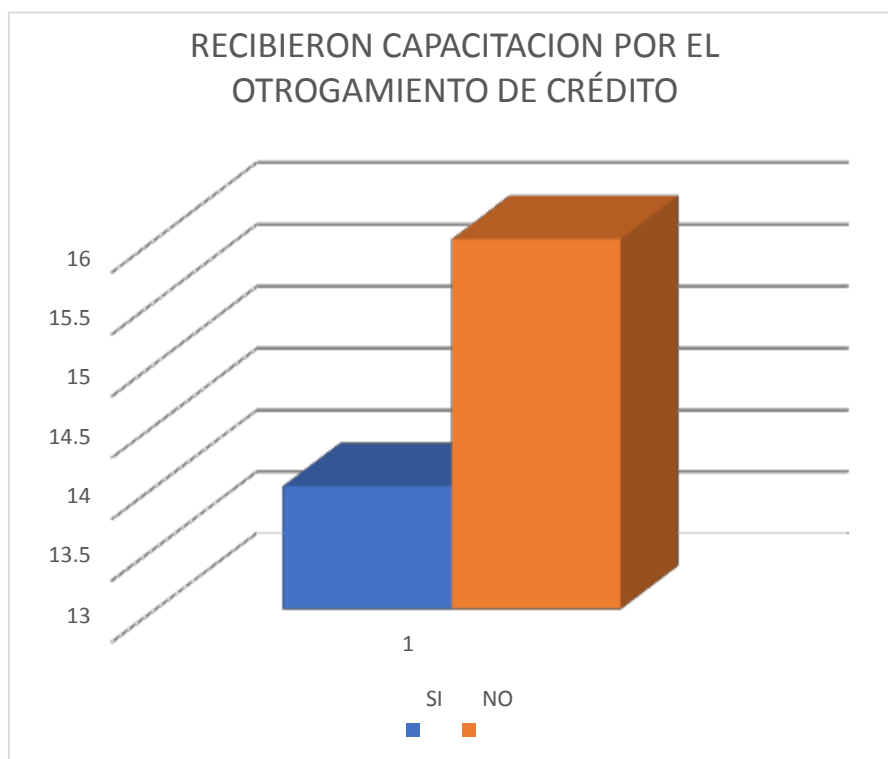


Grafico 25: Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito.

TABLA N° 26

**CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EN LOS ÚLTIMOS
AÑOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO,
RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Cero	13	43.33
	Uno	17	56.67
	Total	30	100

Tabla 26: Veces de las cuales recibió la capacitación por el crédito otorgado.

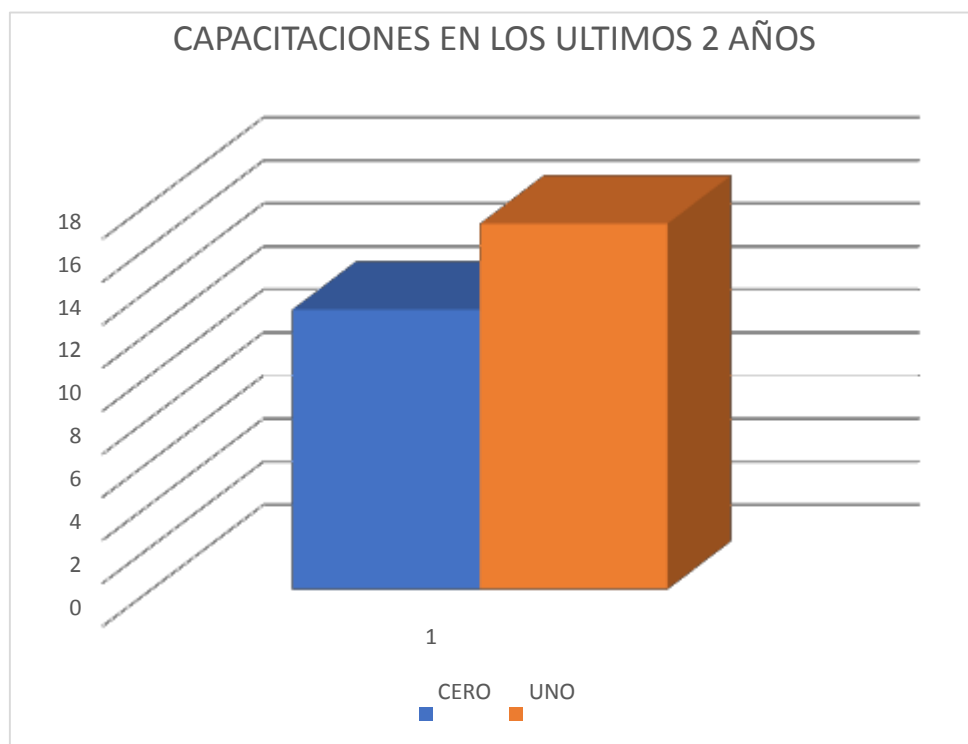


Gráfico 26: Cantidad de capacitaciones que recibieron.

TABLA N° 27

TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON EN LOS ÚLTIMOS AÑOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
No tuvieron capacitación	15	50
Administración de recursos humanos	5	16.67
Otros	10	33.33
Total	30	100

Tabla 27: Tipos de cursos que recibió los representantes legales de las mypes.

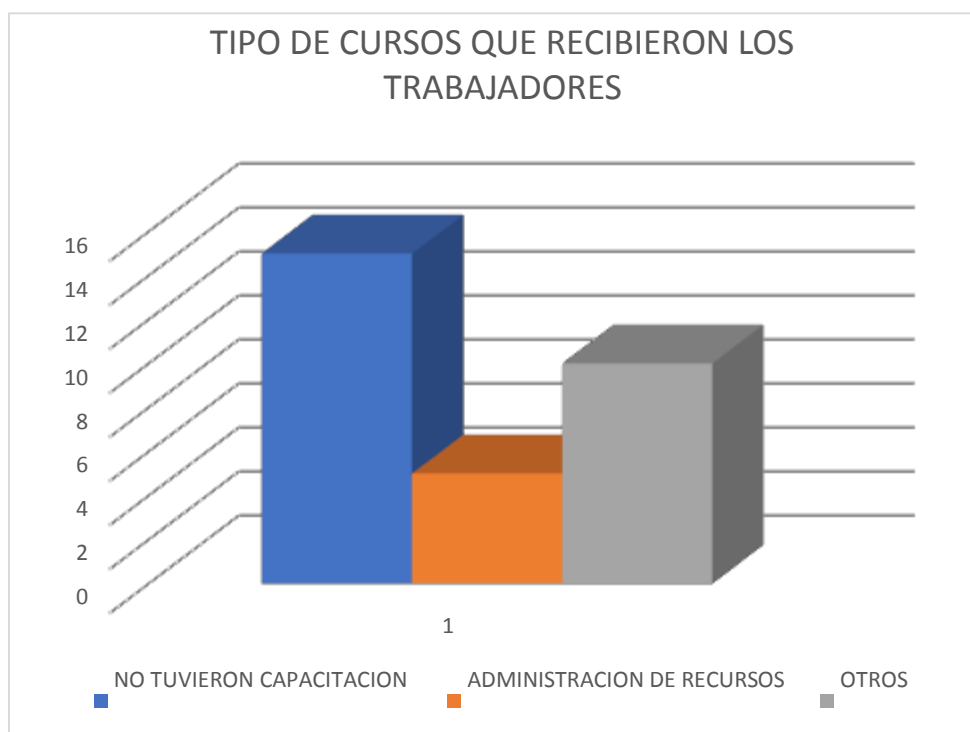


Grafico 27: Tipos de cursos que recibieron los trabajadores.

TABLA N° 28

RECIBIERON CAPACITACIÓN LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	11	36.67
No	19	63.33
Total	30	100

Tabla 28: Recibieron capacitación los trabajadores de las mypes.

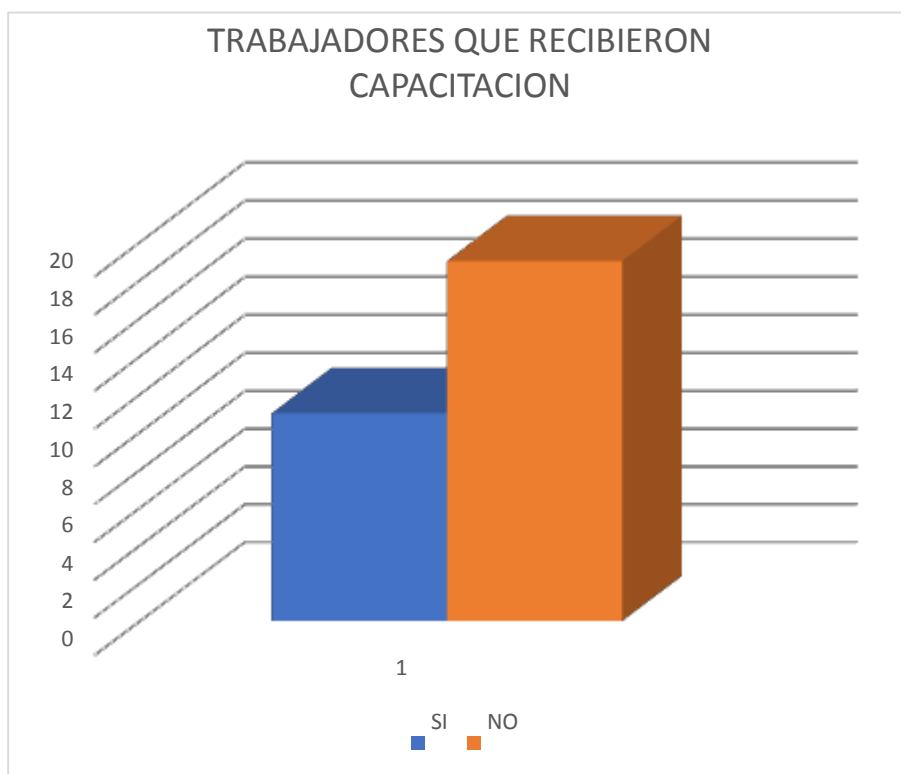


Gráfico 28: Recibieron capacitación los trabajadores de las mypes.

TABLA N° 29

**CANTIDAD DE CURSO QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO
GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
0	18	60
1	6	20
2	6	20
Total	30	100

Tabla 29: Cantidades de veces que recibieron cursos los trabajadores.

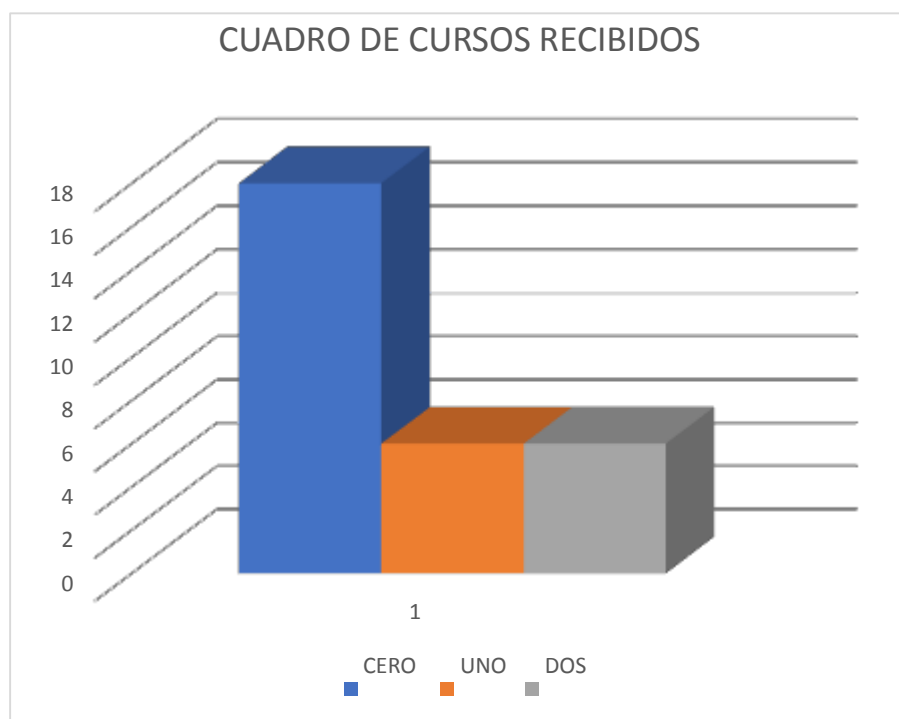


Gráfico 29: Cantidad de cursos que recibieron capacitación los trabajadores.

TABLA N° 30

CREE QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	23	76.67
	No	7	23.33
	Total	30	100

Tabla 30: Creen que la capacitacion es una inversion.

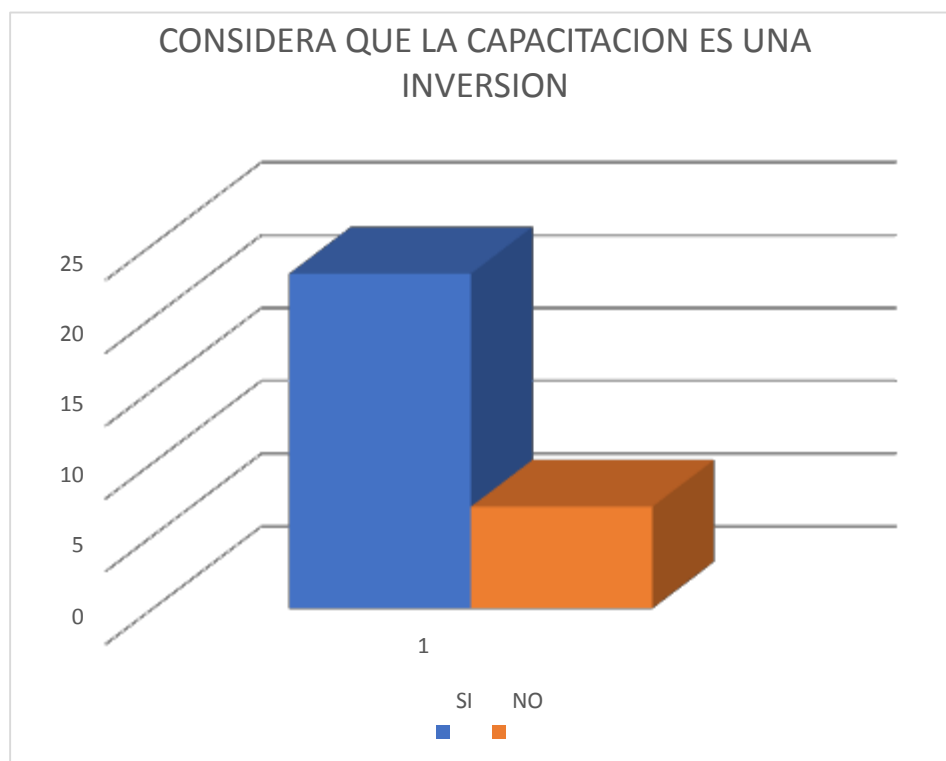


Grafico 30: Cree que la capacitación es una inversión para las mypes.

TABLA N° 31

EN QUÉ TEMA SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Manejo eficiente del microcrédito	4	13.33
Gestión Financiera	8	26.67
Válidos Prestación de mejor servicio a los clientes	7	23.33
Ningunos	11	36.67
Total	30	100

Tabla 31: En qué tema se capacito a los trabajadores de las mypes.

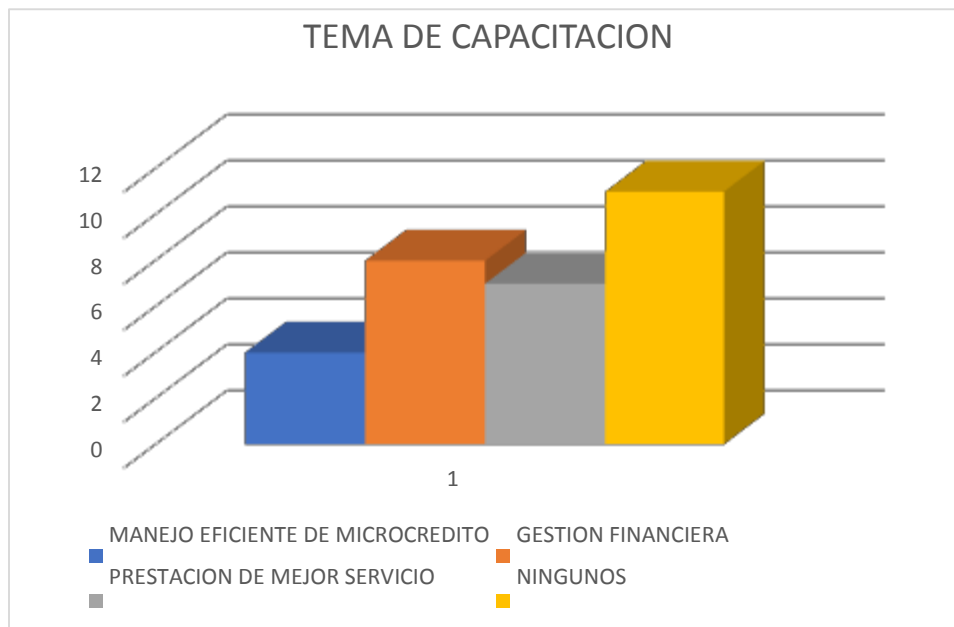


Grafico 31: En qué tema se capacitaros los trabajadores de las mypes.

TABLA N° 32

**LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR C SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD
DE PUCALLPA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	16	53.33
	No	14	46.67
	Total	30	100

Tabla 32: Creen que la capacitacion es relevante para la empresa.

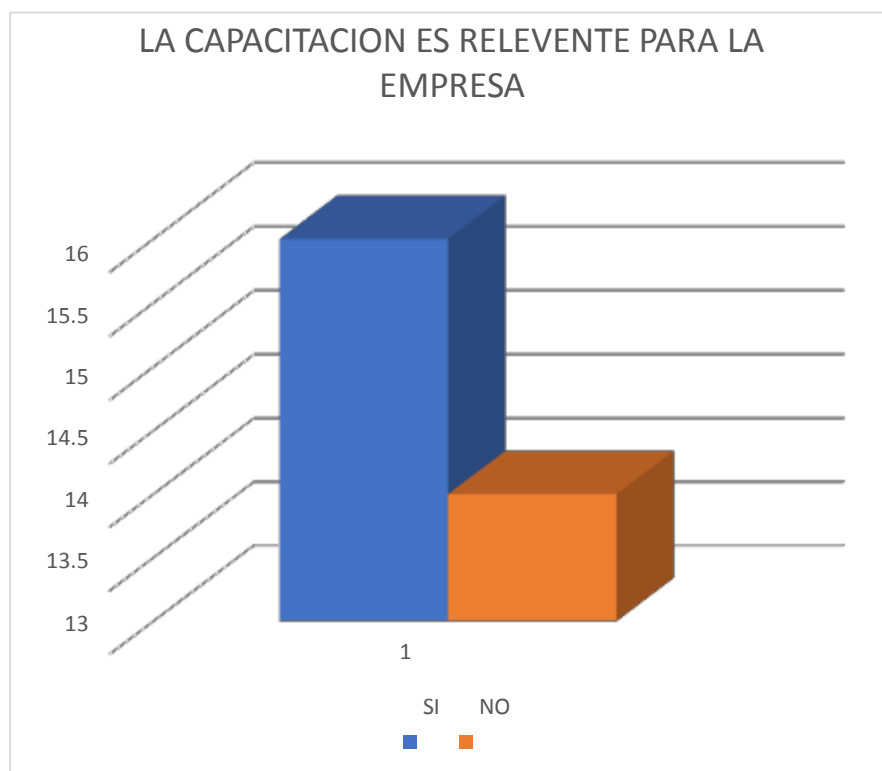


Grafico 32: La capacitación es relevante para las mypes.

TABLA N° 33

EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	24	80
	No	6	20
	Total	30	100

Tabla 33: Creen que el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa.

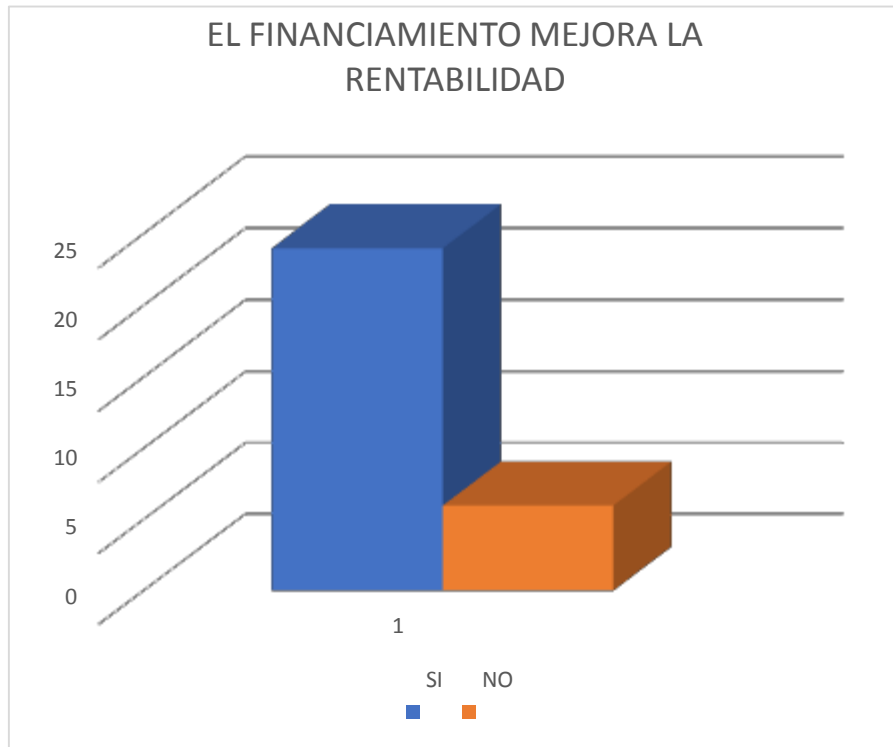


Grafico 33: El financiamiento mejora la rentabilidad de las mypes.

TABLA N° 34

LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	27	90
	No	3	10
	Total	30	100

Tabla 34: Creen que la capacitacion mejora la rentabilidad de la empresa.

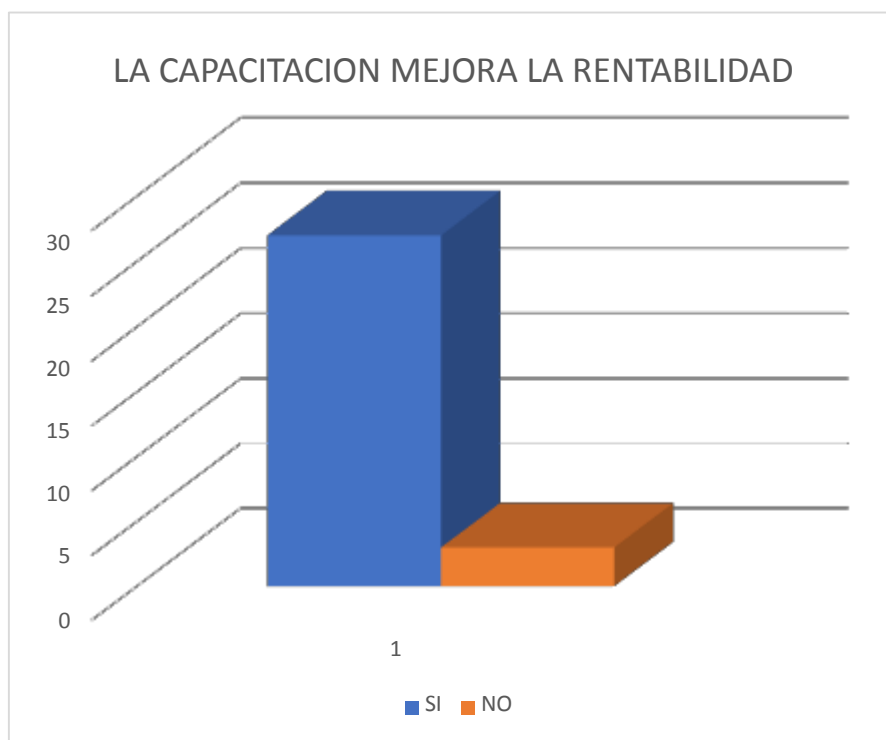


Grafico 34: La capacitación mejora la rentabilidad de las mypes.

TABLA N° 35

LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	8	26.67
No	22	73.33
Total	30	100

Tabla 35: Creen que la rentabilidad mejoro de la empresa.

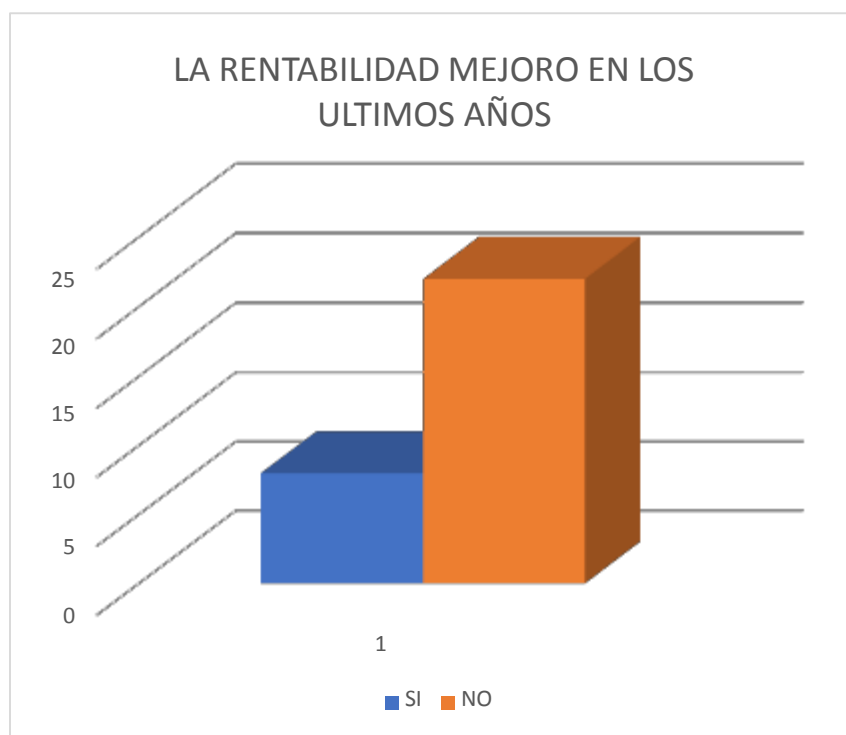


Grafico 35: La rentabilidad mejoro en los últimos años en las mypes.

TABLA N° 36

**LA RENTABILIDAD HA DISMINUIDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO
GIMNASIOS DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2017**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	15	50
	No	15	50
	Total	30	100

Tabla 36: Creen que la rentabilidad disminuyo.

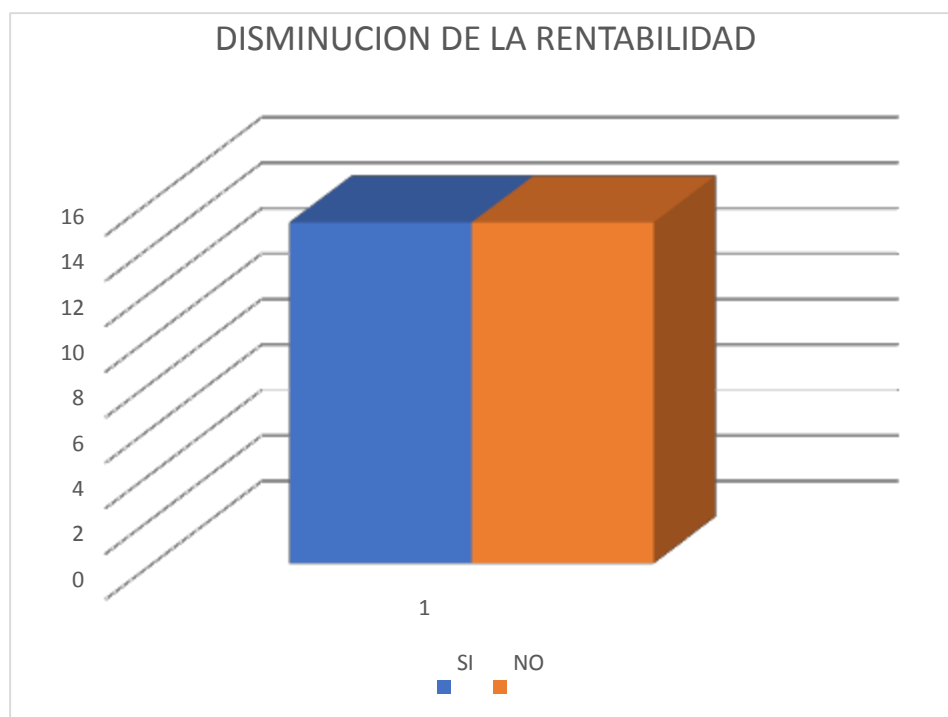


Grafico 36: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años en las mypes.

4.2. Análisis de Resultados.

- Se puede observar que el 60% (25) su edad oscila entre 38 a 47 años de edad; y de 48 a más años el 40% (15). (Ver tabla N° 1).
- El 60% (18) mencionan que son de sexo femenino y el 40% (12) son del sexo masculino. (Ver tabla N° 2).
- El 33.33% (10) de los representantes encuestados mencionan encuentran con estudios secundarios; el 23.33% (7) con estudios de primaria y el 43.33% (13) con estudio superior no universitario. (Ver tabla 03).
- El 30% (9) afirman que tienen la condición de casados, el 26,67% (8) son solteros, y el 43.33% (13) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 33.33% (10) mencionan que no tienen profesión; y el 66.67% (20) presentan otras profesiones diferente al rubro. (Ver tabla 05).
- El 100% (30) de los representantes afirman que son comerciantes. (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 23.33% (7) de los representantes resaltan que tienen entre 16 _15 años en el rubro, el 33.34% (10) tienen entre 26 a más años y el 43.33% (13) tienen de 5 a 15 años. (Ver tabla 07).
- El 100% (30) mencionan que son formales. (Ver tabla 08).
- El 100% (18) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).

- El 70% (22) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales y el 30% (8) tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 100% (30) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 100% (30) de las microempresas han sido financiados por terceros. (Ver tabla 12).
- El 16.67% (5) de las microempresas mencionan que reciben financiamiento en el BCP, el 13,33% (4) en mi banco, el 23.33% (7) en Scotiabank, y el 46.67% (14) en cajas y financieras. (Ver tabla 13).
- El 26.67% (8) de los representantes desconocen las tasas intereses, el 43.33% (13) paga del 0,1% al 3% de intereses, y el 30% (9) en cajas y financieras. (Ver tabla 14).
- El 16.67% (5) de las microempresas realizan su financiamiento en financieras, el 43.33% (13) realiza su financiamiento en cajas municipales, y el 40% (12) en entidades bancarias. (Ver tabla 15).
- El 40% (12) de los representantes desconocen las tasas de intereses, y el 60% (18) realizan su financiamiento en entidades bancarias. (Ver tabla 16).
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas realizan su financiamiento en otras entidades. (Ver tabla N° 17).

- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas realizan su financiamiento en otras entidades. (Ver tabla N° 18).
- El 56.67% (17) mencionan que reciben más apoyo son las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades, el 16.66% (7) de las microempresas opinan que las financieras y el 16.67% (5) fueron las cajas municipales. (Ver tabla N° 19).
- El 53.33% (16) de las microempresas no le otorgaron el préstamo solicitado, y al 46.67% (14) mencionan que no recibieron el préstamo que ellos solicitaron. (Ver tabla 20).
- El 60% (18) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados, y el 40% (12) no se les otorgo el monto solicitado. (Ver tabla N° 21).
- El 43.37% (13) los representantes mencionan que se les otorgo el montos de 5 001 a más nuevos soles, y el 56.67% (17) de los microempresarios se les otorgo el montos de 1 001 a 5 000 nuevos soles,. (Ver tabla N° 22).
- El 23.33% (7) de los representantes encuestados se les otorgo el crédito a corto plazo, y el 76.67% (23) a largo plazo. (Ver tabla N° 23).
- El 63.33% (19) de los representantes invirtió el crédito solicitado en activos fijos y el 36.67% (11) otros. (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 46.67% (14) se puede observar que no hubo una previa capacitación en el momento de recibir el crédito que se le brindaron y el 53.33% (16) si recibió capacitación que beneficio para el crédito otorgado. (ver tabla 25).

- El 43.33% (13) lamentablemente se mencionan que no existió una capacitación en los últimos dos años y el 56.67% (17), si recibieron una capacitación. (ver tabla 26).
- El 33.33% (10) mencionan que no recibieron capacitación, el 16.67% (5) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en otros temas y el 50% (15) recibieron capacitación en administración de recursos humanos. (ver tabla 27)
- El 63.33% (19) mencionan que no recibieron capacitación en los últimos dos años y el 36.67% (11), si recibieron una capacitación. (ver tabla 28).
- El 60% (18) lamentablemente no recibieron capacitación, el 20% (6) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron una capacitación y el 20% (6) recibieron dos capacitaciones. (ver tabla 29)
- El 76.67% (23) la gran mayoría considera primordial la realización de capacitaciones que se considera una inversión y el 23.33% (7) creen que la capacitación no es una inversión (ver tabla 30)
- El 36.67% (11) mencionan que no recibieron capacitación, el 23.33% (7) por otro lado mencionan que recibieron capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes, el 26.67% (8) de los trabajadores recibieron capacitación en gestión financiera y el 13.33 % (4) recibieron capacitación en manejo eficiente del microcrédito. (ver tabla 31)
- El 53.33% (16) consideran que la capacitación es relevante para las empresas y el 46.67% (14) no lo consideran indispensable (ver tabla 33).

Respecto a la rentabilidad

- El 80% (24) mencionan que gracias al financiamiento mejora la rentabilidad y el 20% (6) cree que el financiamiento no mejora está siendo suministrado correctamente (ver tabla 33).
- El 90% (27) consideraron que la adaptación de la capacitación de acuerdo a la necesidad de la empresa a podido mejorar la rentabilidad y el 10% (7) cree que la capacitación no le está generando los resultados esperados (ver tabla 34).
- El 26.67% (8) mencionan que mejoro su rentabilidad gracias a los instrumentos que se aplicó en los últimos años y el 73.33% (22) no ha surgido los resultados esperados en la rentabilidad. (ver tabla 35).
- El 50% (15) menciona que no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 50% (15) disminuyo su rentabilidad. (ver tabla 36).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1. Conclusiones.

Respecto a los empresarios

- Es preciso concluir que el 60% (25) de los encuestados oscilan entre 38 a 47 años de edad.
- El 60% (18) mencionan que son del sexo femenino.
- El 33,33% (10) mencionan que solo cuentan con estudios secundarios.
- El 30% (9) mencionan que tienen la condición de casados.
- El 33,33 (10) de los representantes no tienen profesión.

- El 100% (30) de los de los representantes son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 23,33% (7) mencionan que tienen entre 16 a 15 años en el rubro.
- El 100% (30) de las empresas son formales.
- El 100% (18) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 70% (22) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales.
- El 100% (30) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 100% (30) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 16,67% (5) realiza su financiamiento en el BCP.
- El 26,67% (8) se desconoce las tasas de intereses.
- El 16,67% (5) de las microempresas realizan su financiamiento en financieras, el 3,4% (1) realiza su financiamiento en cajas municipales.
- El 40% (12) desconocimiento de las tasas intereses.
- El 100% (30) mencionan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades.
- El 53,33% (16) precisan que no le otorgaron el préstamo solicitado.
- El 60% (18) afirman que se les otorgo los montos solicitados.
- El 43,37% (13) resaltan que se les otorgo el montos de 5 001 a más nuevos soles.
- El 23,33% (7) mencionan que se les otorgo el crédito a corto plazo.

- El 63,33% (19) precisan que se invirtió el crédito solicitado en activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 46,67% (14) mencionan que no recibieron capacitación en el otorgamiento del crédito.
- El 43,33% (13) afirman no haber recibido capacitación en estos últimos años.
- El 16,67% (5) afirman haber recibido capacitación en otros temas y el 50% (15) recibieron capacitación en administración de recursos humanos.
- El 43,33% (13) afirman no haber recibido capacitación en estos últimos años.
- El 23,33% (7) menciona que la capacitación es una inversión.
- El 23,33% (7) afirma que recibieron capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes.
- El 53,33% (13) es preciso mencionar que la capacitación es relevante para las empresas.

Respecto a la rentabilidad

- El 80% (24) un gran porcentaje afirma que el financiamiento ha rendido mejoras en la rentabilidad
- El 90% (27) afirman que la capacitación ha respaldado a la mejora de la rentabilidad
- El 26,67% (8) afirman que su rentabilidad se ha visto mejorada en estos años.

- El 50% (15) confirman que su rentabilidad no se ha visto afectada en estos años.

5.2. Análisis de Resultados.

Recomendaciones:

Respecto a los empresarios

- Se sugiere que a este rubro de gimnasios de las empresas ya que existe oportunidad para las personas de temprana edad y puedan aplicar sus visiones.
- Que los varones se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro gimnasios, ya que no tienen ninguna limitación.
- Se recomienda seguir formándose profesionalmente y finalmente poner en práctica en el rubro de gimnasios.
- Que el trabajo en el rubro de gimnasios sirva para tener más personas satisfechas físicamente como su mejoramiento de salud.
- Se recomienda que se formen un título profesional y le sirva para mejorar su participación en el rubro de gimnasios.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda que consigan continuidad en el rubro que les permitirá surgir como empresa y siempre existirá la necesidad de sentirse bien físicamente.
- Es preciso recalcar la necesidad de tener un trabajador permanente en la empresa.

- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Se recomienda fomentar herramientas que permitan tener una mayor rentabilidad en la empresa.

Respecto al financiamiento

- Se recomienda contar con un capital propio que permita a la empresa evitar endeudamientos con diferentes bancos.
- Se recomienda que antes de realizar un préstamo estén bien asesorados financieramente y evitar posibles problemas posteriores que se puedan presentar.
- Se recomienda indagar tasas de interés módicas que permitan a la empresa tener solvencia.
- Se recomienda que los entes financieros deberían brindar las mayores facilidades para que la empresa pueda surgir.
- Evitar realizar endeudamientos incensarios y que no tengan un fin específico.
- Buscar un buen asesoramiento de que entidades puede darle las facilidades necesarias.
- Se recomienda realizar préstamos a corto plazo que permitan que la empresa evitar endeudamientos largos.
- Se recomienda seguir generando más ideas y herramientas que permitan seguir teniendo una solvencia económica.

- Se recomienda no realizar prestamos que no se cuenta con el dinero necesario para devolver en los plazos acordados.

Respecto a la capacitación

- Se debe fomentar las capacitaciones en las empresas de acuerdo a las falencias internas que existen.
- Se debe impulsar las capacitaciones en los trabajadores constantemente.
- Se debe adecuar capacitaciones de acuerdo a la necesidad del trabajador y sentirse más actualizado.

Respecto a la rentabilidad

- Se recomienda fomentar capacitaciones en ramas relacionadas con la rentabilidad donde existen algunas falencias.
- Se recomienda al momento de invertir tener una idea clara de los pasos a seguir y las consecuencias que acarrearán posteriormente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Alberdi J. & Pérez K. (2006), en Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141>

Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta” erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf
pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, Atlanta

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de Julio del 2013, mep.pe > Blog 24 sep. 2016 - 24 septiembre, 2016. 0. 3906. Por: Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056

Enciclopedia de Economía (2009), Financiar. Recuperado de <http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>

Huamán (2009), “Empresas peruanas” Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). Las Mypes en el Perú. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

Lucas A. (2011), Teoría del Financiamiento. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Relinche, A. (02 de Enero de 2017). Elecciones 2017 en Ecuador, entre el salto al vacío o la continuidad de la estabilidad política. Andes, págs. 1-2.

Rodríguez, L. (2014). caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia

Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojos%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>

Turmero P. (s/f), La microempresa en el contexto de la globalización. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Vigil, Y. (2008), “Formación, crecimiento y proyección de las Mypes”.

Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>

Yaya P. (1991), ¿Qué es financiamiento? Recuperado de

<https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9j>

W

- Marcegaglia, E. (28 de 09 de 2015). *Euronews*. Obtenido de El futuro de las pymes: el motor económico de Europa: <https://es.euronews.com/2015/09/28/el-futuro-de-las-pymes-el-motor-economico-de-europa>
- Blández Ángel, j. (2005). *La utilizacion del material y del espacio en educacion fisica: Propuestas y recursos didácticos*. España: INDE Publicaciones .
- Chávez, J. (2003). *Finanzas teoría aplicada para empresas*. Quito - Ecuador : Ediciones Abya - Yala.
- Chorro, M. (2010). *Financiamiento de la inversion de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador*. Santiago de Chile: Naciones Unidas CEPAL.
- Garcia Tabuena, A., Levitsky, J., & Hojmark Mikkelsen, L. (2001). *La micro y pequeña empresa en latinoamérica: La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial*. Lima-Perú: Gráfica Biblos S.A.
- Garcia, V. M. (2015). *Analisis Financiero. Un Enfoque Integral*. Mexico D.F.: Grupo Editorial Patria S.A. De C.V.
- Howald, F. (2000). *Obstaculos al desarrollo de la Pyme causados por el Estado*. México D.F. : FUNDES.
- Jara, O. (2002). *Evaluacion del Sistema de Capacitacion en Chile*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria .
- Lertora, J., & Bravo, G. (2017). *El servicio que nos merecemos*. Perú: Aguilar.

- Pedraza Rendón, O. (2014). *Modelo del plan de negocios, para la micro y pqueña empresa* . Mexico D.F.: Grupo editoria Patria S.A.
- Perez Fdez. de Velasco, J. (1994). *Gestion de la calidad empresarial. Calidad en los servicios y atencion al cliente. calidad total*. Madrid: ESIC Editorial.
- Regalado Hernandez, R. (2006). *Las MIPYMES en Latinoamerica*. Mexico: OLA Internacional.
- Robehmed, S. (13 de 05 de 2012). *Crece la tendencia de los gimnasios para adultos al aire libre*. Obtenido de NEWS MUNDO:
https://www.bbc.com/mundo/noticias/2012/05/120511_gimnasio_aire_libre_lp
- Titelman, D. (2003). *La banca de desarrollo y el financiamiento*. Santiago de Chile : Naciones Unidas CEPAL.
- Universidad de Santo Tomás. (2006). *Caracterizacion de las PYMES de Bogotá mediante el uso de informacion secundaria: resultados de investigacion*. Bogotá. D.C. Colombia: UNIVERSIDAD DE SANTO TOMÁS.
- Yañez, G. (08 de 04 de 2013). *Rankia México*. Obtenido de Actitud Financiera :
<https://www.rankia.mx/blog/actitudfinanciera/1751728-proyectos-inversion-teoria-rentabilidad>

ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro gimnasio del distrito de Callería, 2017

**INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER EN
CONTABILIDAD**

AUTOR:

Riva Velásquez, Filadelfo.

ASESOR:

Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo.

PUCALLPA – PERÚ

2018

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

Etapas	Fecha de Inicio	Fecha de término	Dedicación Semanal (Horas)
✓ Recolección de datos	15/08/2018	31/10/2018	20 horas
✓ Análisis de datos	01/11/2018	3/11/2018	40 horas
✓ Elaboración del informe final	01/12/2018	24/12/2018	30 horas

PRESUPUESTO.

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Coronel Portillo, Callería.			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Bienes de consumo:			
▪ Lapiceros	03 Und.	0.50	1.50
▪ Fólder y fastener	03 Und.	1.00	3.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	02 Millar	25.00	50.00
▪ Cuadernillo	02 Und.	4.50	9.00
Total bienes de consumo			63.50
Servicios:			
▪ Pasajes			100.00
▪ Impresiones	2,000 Und.	0.30	600.00
▪ Copias	300 Und.	0.10	30.00
▪ Anillado	04 Und.	7.00	28.00
▪ Internet	100 horas	1.00	100.00
Total Servicios			858.00
Total General			921.50

FINANCIAMIENTO.

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

CUESTIONARIO.

INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS;



**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 empresa del sector servicios, rubro gimnasio en el distrito de Callería, 2017**”.

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

ENCUESTADOR(A): Riva Velásquez Filadelfo Fecha:/...../201...

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

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

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

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

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

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

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

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

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

2.3 Números de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de Trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....)

Con financiamiento de terceros: (.....)

3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento:

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

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

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

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

3.6. Prestamistas o usureros.....

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

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

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

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

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

4.6 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa;

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

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

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

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

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

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

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

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

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

**DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE
PUBLICACIÓN DE ARTICULO CIENTÍFICO**

Yo, Riva Velasquez Filadelfo, identificado con DNI N° 45986893, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro gimnasio en el distrito de Callería, 2017”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 09 de octubre del 2018

.....

Riva Velasquez Filadelfo.

DNI N°45986893