

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”

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

AUTOR:

Bach. Rojas Pérez, Rolly Raúl

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez, Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

1. Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS

Presidente

Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO

Secretario

Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO

Miembro

Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ

Asesor

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. A mi familia quienes por ellos soy lo que soy. Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

AGRADECIMIENTO

*A Dios por haberme acompañado
y guiado a lo largo de mi carrera y
por brindarme una vida llena de
aprendizajes y experiencias.*

*En especial al Mg. CPCC. Romel Arévalo
Pérez, asesor del taller, quien puso sus
conocimientos para orientarnos y
guiarnos durante el proceso de la Tesis*

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 60 y una muestra de 60 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 29 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años; En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino; En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta; En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes; En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes; **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas;** Según la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores; En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores; En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias; **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N° 11 mencionan que el 75% obtuvieron el financiamiento de terceros; En la tabla y figura N° 12 se observa que el

92% brindaron facilidades en Entidades Bancarias; En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias; En la tabla y figura N° 14 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo; En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 15% de interés anual; En la tabla y figura N° 16 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados; En la tabla y figura N° 17 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000; En la tabla y figura N° 18 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo la mejor elección para ellos; En la tabla y figura N° 19 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos; **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N° 20 se observa que el 92% no recibió capacitación alguna para el crédito financiero; En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% lo realizó en Manejo Empresarial; En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100%b recibió alguna capacitación por considerarlo muy importante; En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces; En la tabla y figura N° 24 se observa que el 75% menciona que es una inversión la capacitación; En la tabla y figura N° 25 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa; **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N° 26 se observa que el 78% afirma que mejoró la rentabilidad de la empresa; En la tabla y figura N° 27 se observa que el 83% afirma que mejoró la rentabilidad gracias al financiamiento; En la tabla y figura N° 28 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena; En la tabla y figura N° 29 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of the financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, purchasing and selling of groceries in Yarinacocha district 2017. The research was descriptive, due to which was limited to describing the main characteristics of the variables under study, to carry out a work with a population of 60 and a sample of 60 micro enterprises to which a questionnaire of 29 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results:

With respect to entrepreneurs of micro and small enterprises; In the table and graph No. 01 we can observe that 58% mentions that the age of the representatives border between 45_64 years; Table and figure No. 02 shows that 83% are male; In the table and figure N ° 03 it is possible to be observed that 58% has University Superior incomplete; In the table and figure N ° 04 it is observed that 58% mention that they are cohabiting; In the table and figure N ° 05 it is observed that 67% mention that they are merchants; Regarding the characteristics of micro and small enterprises; According to the table and graph No. 06 it is observed that 100% of the representatives surveyed affirm that it is dedicated more than 3 years ago; Table 7 shows that 83% have at least 2 workers; In the table and figure No. 08 it is observed that 67% have at least 3 workers; In the table and figure No. 09 it is observed that of the representatives surveyed 100% are formal; In table and figure N ° 10 it is observed that 100% of the representatives affirm that the objective is the obtaining of profits; Regarding Financing of micro and small enterprises; In the table and figure No. 11 they mention that 75% obtained financing from third parties; Table and figure N ° 12 shows that 92% provided facilities in Banking Entities; Table and figure N ° 13 shows that 100%

of the representatives surveyed the greatest facilities were granted by the Banking Entities; Table and figure N ° 14 shows that 75% mentioned that the BCP was the financial institution where they requested the loan; In table and figure N ° 15 it is observed that 100% claims to pay around 15% of annual interest; In table and figure N ° 16 it is observed that 92% affirm that they were granted the amounts requested; In table and figure No. 17 it is observed that 83% of the requested average amount was s / .100.000_s / . 10,000; In the table and figure No. 18 it is observed that 100% would have requested the loan in the short term being the best choice for them; In the table and figure N ° 19 it is observed that 67% would have invested in Fixed Assets; Regarding the Training of micro and small enterprises; The table and figure N ° 20 shows that 92% did not receive any training for the financial credit; Table and figure N ° 21 shows that 67% did it in Business Management; In the table and figure N ° 22 it is observed that 100% b received some training because it is considered very important; Table 23 shows that 68% received training at least 2 times; Table and figure N ° 24 show that 75% mentions that training is an investment; In the table and figure N ° 25 it is observed that 67% consider the vital training in the company; Regarding the profitability of micro and small enterprises; In the table and figure N ° 26 it is observed that 78% affirm that I improve the profitability of the company; Table 27 shows that 83% said that they improved the profitability thanks to the financing; In table and figure No. 28 it is observed that 58% the profitability of the previous year would not have been as good; In the table and figure N ° 29 it is observed that 75% affirm that profitability has decreased considerably.

Keyword: Financing, training and profitability

INDICE

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 de tablas	xii
Índice de figuras	xvi
I. INTRODUCCIÓN	20
II. REVISIÓN LITERARIA	22
Planteamiento de la Investigación	22
Enunciado del Problema	24
Objetivos de la Investigación	24
Objetivo General	24
Objetivos Específicos	24
Justificación de la Investigación	25
Marco Teórico Conceptual	25
Antecedentes	25
Internacional	25

Nacional	28
Regional	33
Local	34
Bases Teóricas de la Investigación	35
Teoría del Financiamiento	35
Teoría de la Capacitación	38
Teoría de la Rentabilidad	43
Marco Conceptual	46
Definición del Financiamiento	46
Definición de Capacitación	46
Definición de Rentabilidad	46
Definición de las micro y pequeñas empresas	47
III. METODOLOGÍA	60
3.1. Diseño de la investigación	60
3.2. Población y muestra	61
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	61
3.4. Técnica e instrumentos	66
3.5. Matriz de consistencia	67

IV. RESULTADOS	74
4.1. Resultados	74
4.2. Análisis de resultados	103
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	107
Referencias bibliográficas	112
ANEXOS	114
- Carátula	115
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	116
- Declaración Jurada del Artículo Científico	137
- Matriz de Consistencia	138
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	143
- Tabla de Fiabilidad	149
Base de datos de las encuestas	158

INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS **Pág**

Tabla N° 01: Describir las principales características del perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017	74
Tabla N° 02: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017	75
Tabla N° 03: Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	

abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017	76
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017	77
Tabla N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	78
Tabla N° 06: Hace cuánto tiempo se encuentra en rubro y sector de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	79
Tabla N° 07: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	80
Tabla N° 08: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	81
Tabla N°09: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	82
Tabla N° 10: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	83
Tabla N° 11: Como financia su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	84

- Tabla N° 12: A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 85
- Tabla N° 13: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 86
- Tabla N° 14: Nombre de la institución financiera que le otorgo el crédito del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 87
- Tabla N° 15: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 88
- Tabla N° 16: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 89
- Tabla N° 17: Monto Promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 90
- Tabla N° 18: A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 91
- Tabla N° 19: En que fue invertido el crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 92

- Tabla N° 20: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 93
- Tabla N° 21: Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 94
- Tabla N° 22: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 95
- Tabla N° 23: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 96
- Tabla N° 24: Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 97
- Tabla N° 25: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 98
- Tabla N° 26: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 99
- Tabla N° 27: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 100

Tabla N° 28: En el año 2016 fue mejor la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 101

Tabla N° 29: Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 102

Figuras **Pág**

Figura N° 01: Describir las principales características del perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 74

Figura N° 02: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 75

Figura N° 03: Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 76

Figura N° 04: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 77

Figura N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 78

Figura N° 06: Hace cuánto tiempo se encuentra en rubro y sector de los representantes

legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 79

Figura N° 07: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 80

Figura N° 08: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 81

Figura N°09: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 82

Figura N°10: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 83

Figura N°11: Como financia su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 84

Figura N° 12: A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 85

Figura N° 13: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 86

Figura N°14: Nombre de la institución financiera que le otorgo el crédito del sector

comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	87
Figura N°15: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	88
Figura N°16: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	89
Figura N°17: Monto Promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	90
Figura N°18: A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	91
Figura N°19: En que fue invertido el crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	92
Figura N°20: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	93
Figura N° 21: Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	94
Figura N°22: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? De	

- las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 95
- Figura N° 23: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 96
- Figura N°24: Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 97
- Figura N° 25: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 98
- Figura N° 26: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 99
- Figura N° 27: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 100
- Figura N° 28: En el año 2016 fue mejor la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 101
- Figura N° 29: Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. 102

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad el hablar de las micro y pequeñas empresas en el Perú es un tema de enorme relevancia para la economía del país ya que éstas aportan más del 50% del Producto Bruto Interno y son las principales generadoras de empleo en la economía; por ello, el Estado Peruano según la Ley Mype 28015 publicada el 03 de julio del 2003 se propuso promover un entorno favorable para la creación, formalización y competitividad de las Mypes, y apoyo a los nuevos emprendimientos a través de los gobiernos nacionales, regionales y locales, estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las Mypes, estableciendo políticas que permitan su organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido. Teniendo como objetivo la promoción de la competitividad, y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la del mercado interno y las exportaciones.

En el país, el 98% de los establecimientos se encuentran representados por las micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la ley de la Mype, por ello si queremos que éstas se desarrollen y generen nuevos empleos es necesario que se conozcan las características de las formas de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de información, productos, condiciones , requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya sea para

poder iniciar el negocio, superar el déficit de caja o para poder expandir sus actividades; el financiamiento no es sin embargo, el único elemento crítico faltante para el desarrollo de una Mype, también cabe señalar que, otra limitación radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico .Se considera que las capacidades gerenciales son de mucha importancia, ya que de contar con el efectivo y no saber cómo canalizarlos en mejora de la empresa, de nada serviría.

Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante tanto de los propietarios de la microempresa como de los trabajadores en temas de gerencia y marketing y diagnósticos de la situación empresarial, como la capacitación de su personal siendo este uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambio que exigen un aprendizaje continuo. Además, la capacitación es la base y uno de los pilares para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas. Así mismo, el financiamiento, la capacitación y la buena gestión empresarial son puntos clave para la que una empresa tenga buena rentabilidad.

El trabajo contiene lo siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

II. REVISIÓN LITERARIA

Planteamiento de la investigación

Caracterización del problema

En el Perú, al igual que la mayoría de países de Latinoamérica, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de micro y pequeñas empresas (Mypes), debido principalmente a: las reformas económicas, la fuerte crisis económica experimentada en nuestro país desde la década pasada, obligó a realizar cambios estructurales; desencadenando un alto crecimiento del nivel de desempleo. La reducción del aparato estatal que llevó consigo que una importante cantidad de empleados estatales tuvieran que pasar al lado de los desempleados, agudizando la problemática social que de por sí generaron las reformas económicas. Es ahí donde el sector de las micro y pequeñas empresas contribuyen a amortiguar eventuales problemas sociales al dirigirse los trabajadores despedidos de empresas públicas y privadas a crear sus propias unidades productivas.

Se observa también que, en la actualidad las micro y pequeñas empresas son las que más sufren los efectos de la globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados, siendo una solución las Mypes en su mayoría carecen de programas de financiamiento y capacitación, lo que a su vez incide en la rentabilidad de las mismas, durante varios años estas pequeñas unidades de producción estuvieron excluidas del acceso al crédito porque adolecían de experiencia y gestión administrativa y

carecían de recursos que se destinen a la inversión en tecnología y expansión de su negocio. Así mismo, la escasa capacitación de las Mypes, no permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos debido a que los microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial; es decir, son renuentes al cambio.

Para Vizcarra, al empresario de la micro y pequeña empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio.

Las Mypes en la región Ucayali a través de los años han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos, uno de ellos es el sector de ferreterías, hoy en día constituyen uno de los motores principales de la actividad económica regional y nacional, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo de nuestra región Ucayali. Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en estudio, por ejemplo se desconoce si dichas Mypes acceden o no al financiamiento, si lo hacen, a que sistema financiero recurren, que tipo de interés pagan, etc. Asimismo se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, si capacitan a su personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes han sido rentables o no, en estos últimos años.

Por estas razones, entre otras, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

a) Enunciado del problema:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general:

) Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.

Objetivos específicos:

) Describir las principales características de los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.

) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.

) Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.

) Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.

Justificación de la investigación

El estudio es importante porque nos permitió conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justificó porque nos permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

También esta investigación se justificó porque desde el punto de vista metodológico proporciona un instrumento (cuestionario) para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos. Asimismo, el presente trabajo de investigación sirvió como antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Ramírez (2005), afirma que en artículo titulado micro y pequeñas empresas en Europa EEUU el 40% de las PYMES muere antes de los 5 años, las 2/3 partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. Además existen en los EEUU 22,1 millones de negocios

que generan 129 millones de puestos de empleo y ocupa 5.8 personas por empresa. En otros países del mundo, considerando a los miembros del G – 7 como es el caso de Japón existen un promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones empleos, el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. Mientras que en Italia trabajan 5.2 personas por empresa.

Por otro lado Martínez (2005), realizó la investigación Titulada: “Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Cd. de Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio”. Utilizo una metodología de investigación de tipo cualitativa y nivel descriptivo, con una población muestral de 30 personas del hotel “Tierra del Sol”, llegando a las siguientes conclusiones: El modelo propuesto fue creado con un enfoque Holístico y está basado en las etapas del proceso administrativo consideradas por James A. F. Stoner, éste modelo permite una valoración integral al personal de la empresa ya que no solo toma en cuenta competencias técnicas, que comúnmente evalúan las empresas, sino también competencias del comportamiento que tienen que ver con motivos, rasgos de personalidad, autoimagen y rol social; al evaluar ambas competencias se puede tener un perfil completo de la persona que ocupa el puesto. Como resultado de ello se puede saber si la persona necesita capacitación, si puede promoverse para una planeación de 10 carrera dependiendo de sus competencias desarrolladas o rotarlo para la realización de alguna otra actividad y así tener a la persona adecuada en el puesto adecuado. El Modelo de Capacitación basado en Competencias propuesto en esta tesis, permitió analizar al sector hotelero de la

ciudad de Huajuapán de León, como parte de la fase preventiva, para determinar los puestos existentes bajo este contexto y así crear un catálogo de competencias mínimas necesarias requeridas para la demanda del mercado laboral de esta ciudad. El catálogo contempla competencias técnicas y del comportamiento, el cual permitió ser tomado como referencia para el caso de estudio en el proceso de diagnóstico de las necesidades de capacitación. A su vez éste ayudará al capacitador en el diagnóstico, reclutamiento y selección de cualquier pyme hotelera de Huajuapán de León, en la cual se requiera valorar de forma integral al personal. Haber aplicado el modelo de capacitación basado en competencias en el personal del hotel “Tierra del Sol” permitió la valoración de competencias del comportamiento y su diagnóstico. En este hotel solo se llevaron a cabo las dos primeras etapas del modelo referentes a planeación y organización, puesto que el objetivo es comprobar la factibilidad del modelo en cuanto a la evaluación y el diagnóstico del personal, dejando en este caso a criterio del empresario la fase de ejecución y el control de la misma.

La CEPAL (*Comisión Económica para América Latina y el Caribe 2008*), define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales. Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa.

Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo

de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales. La OIT, en su Informe sobre Fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72° Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

A nivel nacional, la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa en su trabajo “Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña” da a conocer que “la revisión de metodologías para estimar el número de microempresas y el número de trabajadores ocupados en el sector, revelo que existe un problema en la interpretación de los artículos dos y tres de la Ley 28015, ya que entidades como PROMPYME, CONSUCODE y el INEI consideran a la población de trabajadores independientes dentro del universo MYPE, es decir como microempresarios. Mientras que el Programa de Estadísticas y Estudios Laborales (PEEL) y la Dirección de Desarrollo Empresarial del MTPE consideran a los independientes como un rubro separado y distinto al de micro y pequeña empresa.

Antecedentes Nacionales

Acuña (2010), en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs, del sector comercio – rubro distribuidores de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”, llegó a los siguientes resultados: El 42,86% de los

empresarios encuestados recibieron créditos. De ese total, el 28,57% recibieron montos de créditos entre 3000 a 10000 nuevos soles y el 14,29% recibieron montos de créditos por más de 10000 nuevos soles; el 100% de las MYPEs encuestadas recibieron crédito del sistema bancario, siendo el 100% del Banco Continental BBVA; el Banco Continental (sistema bancario) cobró una tasa de interés mensual por los créditos que otorgó de 1,5% y 3,5% mensuales; el 33,3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66,7% en capital de trabajo; el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Tantas (2010), en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio distribuidoras de útiles de oficina en el distrito de Chimbote 2008 – 2009, llegó a los siguientes resultados: De las micro y pequeñas empresas (MYPEs) encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 40 años. El 57.1% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. El 42.9% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el 28.6% grado de instrucción secundaria. En el año 2008 el 42.86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2009 nadie recibió crédito. Del 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29% recibieron montos de créditos por más de 10,000 nuevos soles. El 100% de las

micro y pequeñas empresas (MYPES) encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% para el Banco Continental BBVA. El Banco Continental 6 (sistema bancario) cobra una tasa de interés mensual por los créditos que otorga de 1.5% y 3.5% mensual según sea el monto solicitado. El 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. 6) El 66.7% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas (MYPEs) encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y el 33.3% dijeron que se había incrementado en 15%.

Por su parte, Vásquez (2009), en un estudio en el sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de chimbote llega a las siguientes conclusiones: (a) De los representantes legales el 54 % fueron del sexo masculino.(b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. (c) El 72% de los mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad. (d) Podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. (e) Las mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. (f) Los créditos recibidos por las mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y

ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. (g) También, el 60% de las mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. (h) Asimismo, el 57% de las mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%. Sólo el 38% de las mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. (i) Asimismo, de las mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. (j) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. (k) En el 48% de las mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. (o) En el 42% de las mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%.

Así mismo Medina Y Flores (2010), en su trabajo de investigación titulado: "Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008", llegaron a los siguientes resultados: El 45% de las microempresas del sector han recibido financiamiento por instituciones financieras de la localidad. El 55.56% de las MYPES financiadas recibieron financiamiento de la Caja de ahorro y Crédito los libertadores. El 100% de las MYPES que accedieron a créditos tienen la percepción de que las instituciones financieras tienen políticas de apoyo al micro empresario. El 33.33% de las MYPES financiadas invirtieron el crédito obtenido a mejoramiento de sus locales y el 66.67% en la compra de activos fijos.

Cabe mencionar que Infante (2005), que la evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que las MYPES empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez más creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Finalmente Escobar (2009), en un sector de gran importancia en el proceso de expansión y crecimiento de las MYPES es el sector cuero y calzado, para ello es vital remitirnos a Trujillo. El proceso de constitución de esta agrupación industrial tiene sus orígenes en las migraciones de la década del 60 que se convierten en masivas en la década del 70, época en que se aplica la reforma agraria. La mayor parte de los pequeños empresarios proviene del departamento de Cajamarca, uno de los más poblados y pobres del país, dedicado a la agricultura y especialmente a la ganadería. Por lo que se constata un vínculo directo con las fuentes de la principal materia prima: el cuero. Es

así como se inicia el crecimiento de este segmento empresarial denominado micro y pequeña empresa, pero no se puede hablar de MYPE si no se menciona el aporte de otras zonas y sectores que contribuyeron en la generación de esta masa empresarial, nos referimos al Parque Industrial de Villa El Salvador, a Las Malvinas, Tacora, Polvos Azules, La Asociaciones de comerciantes de calzado de Caquetá, Conglomerado de reparación y servicios electrónicos de Paruro, etc. y las muchas asociaciones que se formaron también en el interior del país.

Antecedentes Regionales

Lezama (2010), en su estudio a las Mypes del sector comercio-rubro servicios xerográficos del distrito de Yarinacocha ha llega a las siguientes conclusiones: (1) El promedio de edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas fue de 50 años. (2) El 63% de los representantes legales encuestados es del sexo masculino. (3) El 45% tiene grado de instrucción superior universitaria incompleta. (4) En el período de estudio el 98% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros. (5) El 98% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; el 2% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; (6) El Banco de Crédito (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 18% anual. En cambio, Crecer y la Caja Municipal Arequipa (sistema no bancario) cobran una tasa de interés de 4% mensual. (7) El 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en activos fijos, respectivamente, y el 62.5% en capital de trabajo. (8) El 100% dijeron que los créditos que

obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. (9) El 50% dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en más del 30%, el 37,5% dijeron que se había incrementado en 30% y el 12.5% dijeron que se había incrementado en 20%. (10) El 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. (11) El 37.5% de los microempresarios encuestados no han recibido ningún tipo de capacitación en los dos últimos años. En cambio, el 37.5% han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. (12) El 25% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados. (13) El 12.5% de las Mypes encuestadas tienen un trabajador, el 37.5% tienen 2 trabajadores, y el 25% tienen 3 y 4 trabajadores, respectivamente. (14) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. (15) El 62.5% dijeron que la capacitación es una inversión; para el 37.5% dijeron que no es una inversión. (16) El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa y el 37.5% dijeron que no es relevante.

Antecedentes Locales

Cifuentes (2011), en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas 7 8 empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010”, llegó a los siguientes

resultados: Las principales características de las MYPEs del ámbito de estudio son: el 40% tienen dos años en el rubro, el 70% posee dos trabajadores permanentes, el 75% manifestó que posee dos trabajadores eventuales dentro de su negocio y el 100% de los encuestados manifestaron que la formación de las MYPEs para obtención de ganancias. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPEs tienen las siguientes características: el 70% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue propio, el 57% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades bancarias, en el año 2009, el 43% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo, en el año 2010, el 86% manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 14% no precisa y en los años 2009 y 2010, el 71% invirtieron sus créditos en capital de trabajo.

Bases Teóricas de la investigación

Teorías del Financiamiento

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación. La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el

desarrollo y efficientización de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades. En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir, que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda vs. Instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa.

Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento. Cómo explicar estas diferentes prácticas si se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como al nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorios

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Informalidad dificulta el acceso al sistema financiero

Una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. El financiamiento informal está

acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las Mypes.

La formalidad de una Mypes facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera. El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

) La Teoría Tradicional de la Estructura Financiera:

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. En su trabajo de investigación defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Los planteamientos anteriores sirvieron de base para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones. (Modigliani y Miller, 1958).

Proposición I: El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera. (Brealey y Myers,1993).

Proposición II: La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya. (Brealey y Myers,1993).

Proposición III: La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. (Fernández, 2003) Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al 24 menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. (Alarcón, 2011).

Teoría de la capacitación

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad.

Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. Respecto de la capacitación, en principios de una nueva cultura laboral se reconoce la importancia de la educación y la capacitación para introducir un cambio de actitudes y conductas que promuevan la creación de una nueva cultura laboral, y para elevar la productividad de los trabajadores y de las empresas, formulando, en materia de educación, capacitación y productividad diversas consideraciones.

La transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y actualicen, permanente y respectivamente, conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial.

La educación y la capacitación, además de ser fuentes fundamentales de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculcan valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de educación y capacitación, el trabajador encuentra el medio ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia, la de su

sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo.

La teoría del capital humano

Las personas son el factor clave del cual depende el éxito de la empresa u organización, por lo tanto se debería colocar énfasis en la formación y capacitación del capital humano, el cual debe ser entendido como factor estratégico, ya que es la mejor inversión que puede hacer una empresa con el objetivo de obtener y mantener ventajas competitivas en el largo plazo que logren diferenciarla en el mercado, ya que finalmente, son los recursos humanos o, mejor dicho, los “humanos con recursos” los que crean valor a la empresa, cobrando así mayor importancia la capacitación. Por lo tanto, a través de la capacitación y formación del capital humano, se tendrá gente competente e influyente en todos los niveles jerárquicos, conformando un equipo calificado y adecuado capaz de influir en las decisiones de la empresa, según las necesidades y objetivos de ésta.

Para entender mejor esta teoría, debemos definir los siguientes conceptos:

Capital: Cantidad de dinero o valor que produce interés o utilidad.

Humano: Relativo al ser humano, sus capacidades y potencialidades y que le son propias.

Capital Humano: Es el aumento en la capacidad de la producción del trabajo alcanzada con mejoras en las capacidades de trabajadores.

Estas capacidades realizadas se adquieren con él entre entrenamiento, la educación y la experiencia.

Capacitación y asistencia técnica

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa.

Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo.

La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos. Mientras esta capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona.

Beneficios de una excelente capacitación

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización.

- El crecimiento del personal.
- El aumento de la productividad.
- El mejoramiento del clima de trabajo.
- La actitud de colaboración generada.
- La disminución de riesgos de trabajo.
- La contribución para un mejor acondicionamiento de las instalaciones.
- La implantación de los programas a todos los niveles.

Importancia de la capacitación

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundando en beneficios para la empresa.

Cada vez más empresarios de la micro y pequeña empresa están participando en los cursos que imparten las escuelas de negocios, para aprender las técnicas de gestión de un negocio, financiamiento, costos, logística, etc.,

informó Fernando del Carpio, gerente general del Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE).

Teoría de la rentabilidad

La determinación de la rentabilidad exigida a una empresa tanto por sus acreedores como por sus accionistas es uno de los problemas centrales de las finanzas de la empresa, en el mercado accionario la toma de decisiones se enmarca en un concepto genérico para la medición del riesgo - rendimiento y su relación, pues hay demostraciones que indican que a los inversionistas no les gusta el riesgo, por lo que hay que ofrecerles un retorno mayor a cambio del riesgo en el que incurran.

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

La rentabilidad en las empresas

La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez. La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes la utilizan a diario.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que; la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades). La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

Para Sánchez (2005), la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La rentabilidad económica y financiera en la empresa

La rentabilidad es un concepto financiero de gran importancia que mide la relación entre los beneficios obtenidos de una inversión y los recursos utilizados para obtener dicho beneficio.

En función del nivel de beneficio escogido y de la inversión tendremos diferentes definiciones de rentabilidad, siendo las más importantes:

- Rentabilidad Económica
- Rentabilidad Financiera
- Rentabilidad económica (RE)

Cuando se compara el beneficio económico o beneficio operativo (antes de pagar los intereses de las deudas) con el capital total invertido (activo) se obtiene la rentabilidad económica o rentabilidad de la inversión.

$$RE = \text{BENEFICIO ECONÓMICO} / \text{ACTIVO}$$

La rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor, independientemente de cómo hayan sido financiados y de las cuestiones fiscales. Una rentabilidad económica pequeña puede indicar: exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficiencia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, o un inadecuado estilo de dirección

Rentabilidad financiera (RF)

Cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los intereses de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, se obtiene la rentabilidad financiera o rentabilidad del accionista.

$$RF = \frac{\text{BENEFICIO ECONÓMICO} - \text{INTERESES DEUDAS}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$$

Teniendo en cuenta que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversor es la rentabilidad financiera, puesto que compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior, a la que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversores dispuestos a invertir sus fondos en la misma, debido a que el riesgo que asumen sería mayor que la rentabilidad percibida. La

rentabilidad económica coincidirá con la rentabilidad financiera cuando la empresa se financie únicamente con fondos propios.

Marco Conceptual

Definición del Financiamiento

Es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores. (Enciclopedia de Clasificaciones (2017).

Definición de la Capacitación

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

Es una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante. (Martínez Carrillo 2009).

Definición de las micro y pequeñas empresas

Conceptualización: Establecer un concepto universal de micro y pequeña empresa no es posible, pues no hay unidad de criterio con respecto a la definición de micro y pequeña empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

) **Definición :** La ley 28015, ley de la Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, promulgada el 3 de julio del 2003, en el artículo segundo define a la pequeña y micro empresa como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

) **Características de las micro y pequeñas empresas:** Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: (A) El número total de trabajadores: - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive. (B) Niveles de ventas anuales : - La microempresa

hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT - La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

) **Política Estatal:** El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial.

) **Lineamientos:** La acción del Estado en materia de promoción de las micro y pequeñas empresas se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.

) Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para

la generación de empleo y desarrollo socio económico.

- J Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- J Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- J Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- J Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- J Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- J Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.
- J Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de

fortalecimiento de las MYPE.

- J Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- J Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.
- J Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.
- J **Consejo Nacional para el desarrollo de la Micro y pequeña empresa (CODEMYPE):** Créase el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa -CODEMYPE como órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. El CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por: (a) Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (b) Un representante del Ministerio de la Producción. (c) Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas. (d) Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (e) Un representante del Ministerio de Agricultura. (f) Un representante del Consejo Nacional de Competitividad. (g) Un representante de COFIDE. (h) Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE. Un representante de los Consumidores. (j) Un representante de las Universidades. (k) Dos representantes de los Gobiernos Regionales. (l) Dos representantes de los Gobiernos Locales. (m) Cinco representantes de los Gremios de las MYPE.

El CODEMYPE tendrá una Secretaria Técnica que estará a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Representantes de la Cooperación Técnica Internacional podrán participar como miembros consultivos del CODEMYPE. El CODEMYPE, aprueba su Reglamento de Organización y Funciones, dentro de los alcances de la presente Ley y en un plazo máximo de treinta (30) días siguientes a su instalación.

J) **Funciones de la CODEMYPE:** Al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa-CODEMYPE- le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley: (a) Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local. (c) Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local. (d) Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas. (e) Promover la asociatividad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones. (f) Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos. (g) Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su

estructura económico productiva. (h) Contribuir a la captación y generación de la base de datos de información estadística sobre la MYPE.

) **Los Consejos Regionales:** Los Gobiernos Regionales crean, en cada región, un Consejo Regional de la MYPE, con el objeto de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales, concordante con los lineamientos señalados en el artículo 5° de la presente Ley.

) **Funciones de los Consejos Regionales:** Los Consejos Regionales de las MYPE promoverán el acercamiento entre las diferentes asociaciones de las MYPE, entidades privadas de promoción y asesoría a las MYPE y autoridades regionales; dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales, teniendo como funciones: (a) Aprobar el Plan Regional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, que incorporen las prioridades sectoriales de la Región señalando los objetivos y metas para ser alcanzados a la CODEMYPE para su evaluación y consolidación. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las MYPE, a nivel regional y local. (c) Supervisar las políticas, planes y programas de promoción de las MYPE, en su ámbito. (d) Otras funciones que se establezcan en el Reglamento de Organización y Funciones de las Secretarías Regionales.

) **Instrumentos de la Promoción de las Micro y pequeñas empresas:** Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son: (a)

Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios. (b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios. (c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE. (d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

) **Acceso al Financiamiento:** El Estado promueve el acceso de las micro y empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las micro y pequeñas empresas y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

) **Instrumentos de Formalización para el desarrollo de la competitividad:** El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior.

Las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 1° de la Ley N° 26965.

El CODEMYPE para la formalización de las MYPE promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegio de Notarios.

) **Licencias y permisos Municipales:** La Municipalidad, en un plazo no mayor de siete (7) días hábiles, otorga en un solo acto la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la Zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. Si vencido el plazo, la Municipalidad no se pronuncia sobre la solicitud del usuario, se entenderá otorgada la licencia de funcionamiento provisional. La licencia provisional de funcionamiento tendrá validez de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Así, mismo vencido el plazo referido en el artículo anterior, la Municipalidad respectiva, que no ha detectado ninguna irregularidad o que habiéndola detectado, ha sido subsanada, emite la Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva. Otorgada la Licencia de Funcionamiento Definitiva, la Municipalidad Distrital o Provincial, según corresponda, no podrá cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, ni otro referido a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso, de acuerdo a lo que establece el DECRETO Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal y sus modificaciones.

Finalmente solo se podrá revocar la Licencia de Funcionamiento Definitiva por causa expresamente establecida en el ordenamiento legal de acuerdo a lo establecido en el artículo IV del Título Preliminar de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. La Municipalidad deberá

convocar a una audiencia de conciliación como requisito para la revocación de una Licencia de Funcionamiento Definitiva. El incumplimiento de este requisito acarrea la nulidad del procedimiento revocatorio.

) **Régimen Tributario:** El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.

) **Régimen Laboral Especial:** Crease el régimen laboral especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Microempresas, mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas. El presente régimen laboral especial es de naturaleza temporal y se extenderá por un periodo de (5) cinco años desde la entrada en vigencia de la presente Ley, debiendo las empresas para mantenerse en él, conservar las condiciones establecidas en los artículos 2° y 3° de la presente Ley para mantenerse en este. El régimen laboral especial comprende remuneración, jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, despido injustificado, seguro social de salud y régimen pensionario. Las Microempresas y los trabajadores considerados en el presente régimen pueden pactar mejores condiciones a las previstas en la

presente Ley, respetando el carácter esencial de los derechos reconocidos en el párrafo anterior.

- J **Permanencia en el régimen laboral especial** : Si en un ejercicio económico una Microempresa definida como tal en la presente Ley, inicialmente comprendida en el régimen especial supera el importe máximo de ingresos previstos en la presente Ley o tiene mas de diez (10) trabajadores por un periodo superior a un año, será excluida del régimen laboral especial.
- J **Remuneración:** Los trabajadores comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital, de conformidad con la Constitución y demás normas legales vigentes.
- J **Jornada y horario de trabajo:** En materia de jornada de trabajo, horario de trabajo, trabajo en sobre tiempo de los trabajadores de la Microempresa, es aplicable lo previsto por el Decreto Supremo N 007 – 2002 TR, Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N 854, Ley de Jornada de Trabajo, Horario y Trabajo en Sobre Tiempo, modificado por la Ley N 27671, o norma que la sustituya. En los Centros de trabajo cuya jornada laboral se desarrolle habitualmente en horario nocturno, no se aplicara la sobre tasa del 35%.
- J **El descanso semanal obligatorio:** El descanso semanal obligatorio y el descanso en días feriados se rigen por las normas del régimen laboral común de la actividad privada.
- J **El descanso vacacional:** El trabajador que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al régimen laboral de

la actividad privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. Rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N 713 en lo que le sea aplicable.

) **El despido injustificado:** El importe de la indemnización por despido injustificado es equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.

) **El seguro social de salud:** Los trabajadores y conductores de las Microempresas comprendidas en la presente norma, son asegurados regulares, conforme al Art. 1 de la Ley Nro. 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud.

) **Ley para el impulso para el crecimiento Productivo y Empresarial:** La Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente: (1) Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial. (2) Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV. (3) Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura. (4) Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. (5) Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos. (6) Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. (7) Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial. (8) Medidas tributarias para la competitividad

empresarial.

J) **Aspecto Tributario:** Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Además se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

J) **Aspecto Laboral:** Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta

norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

- J **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

- J **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

- J **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquéllas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación será no experimental – descriptivo.

M ----- **O** Dónde:

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

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

No experimental: Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observará el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomó una muestra de 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
"Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	"Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017"	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto

rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”	Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
	Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
	Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
	Crédito oportuno	Nominal: Sí No
	Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
	Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
	Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres-
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Sí No

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

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el	Nominal: Sí No

		financiamiento y la capacitación recibidos	
--	--	--	--

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Fuente: elaboración propia.

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

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 29 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se seguirá los siguientes procedimientos:

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

Plan de análisis de los datos

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

3.5 Matriz de Consistencia

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIACION DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO

<p>“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”?</p>	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de</p>	<p>1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”.</p>	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p>Razón:</p> <p>Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel:</p> <p>Descriptivo</p> <p>Diseño:</p> <p>No experimental</p> <p>Instrumento:</p> <p>Cuestionario</p>
---	--	--	--	---	--	--

	<p>abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017".</p> <p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017".</p> <p>Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017".</p>				
				<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Razón:</p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p>

				<p>del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacoch a 2017".</p> <p>Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20</p> <p>Nominal: Número de Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Trabajadores Generar ingresos para la familia Otros: Especificar</p> <p>Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacoch a 2017".</p>
3.	Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del	Solicito crédito	Nominal: Si	

		sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017".	Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el crédito Entidad que le otorgo el crédito Tasa de interés cobrado por el crédito Crédito oportuno Crédito inoportuno Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa: Especificar el monto. Nominal: Bancaria No bancaria Nominal: Bancaria No bancaria Cuantitativa: Especificar Nominal: Si Nominal: Si Nominal: Si	
--	--	---	---	---	--

				Cree que el financiamie nto mejora la empresa	Nominal: Si
--	--	--	--	--	-----------------------

Principios éticos

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 la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan en cualquier investigación que se realice.

)] **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 necesario tener prioridad aquellos grupos vulnerables, pobres, niños, marginados, prisioneros. Lo cual esto podría ocasionar que pueden tomar malas decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades con la finalidad de salvaguardar su propia integridad.

)] **Beneficiencia:** La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. Del mismo modo el investigador debe tener en cuenta que su prioridad es la protección del participante. Mucho más importante que la búsqueda de nuevos horizontes en el conocimiento o que el interés propio, profesional o científico de la investigación. Esto implica no dañar o que los riesgos sean al mínimo, esto se conoce como principio de no maleficencia.

)] **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 derivan deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse de costear el acceso a esos beneficios.

IV. RESULTADOS

Para la presentación de los resultados, éstos se agruparon de acuerdo a los objetivos específicos planteados:

TABLA N° 01

Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	5	8%
30-44 años	15	25%
45-64 años	35	58%
Más de 65 años	5	8%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICA N° 01

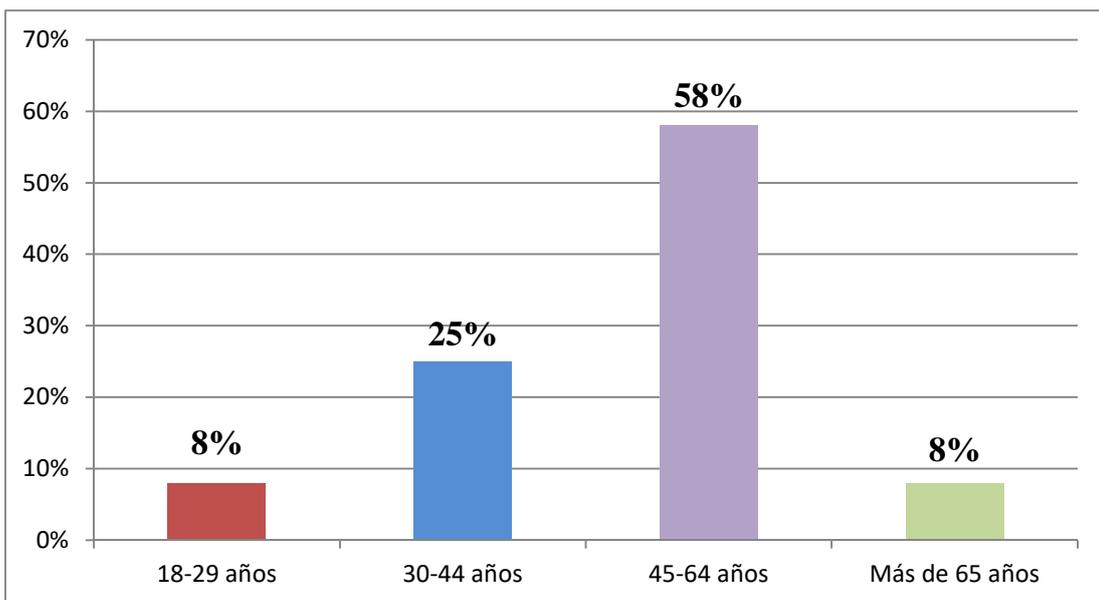


Figura 1. Edad de los representantes legales de las mypes

En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años, el 25% menciona que su edad esta entre 30_44 años, y el 8% menciona que están entre 18_29 años y también los mayores de 65 años.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES-2

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	50	83%
Femenino	10	17%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICA N° 02

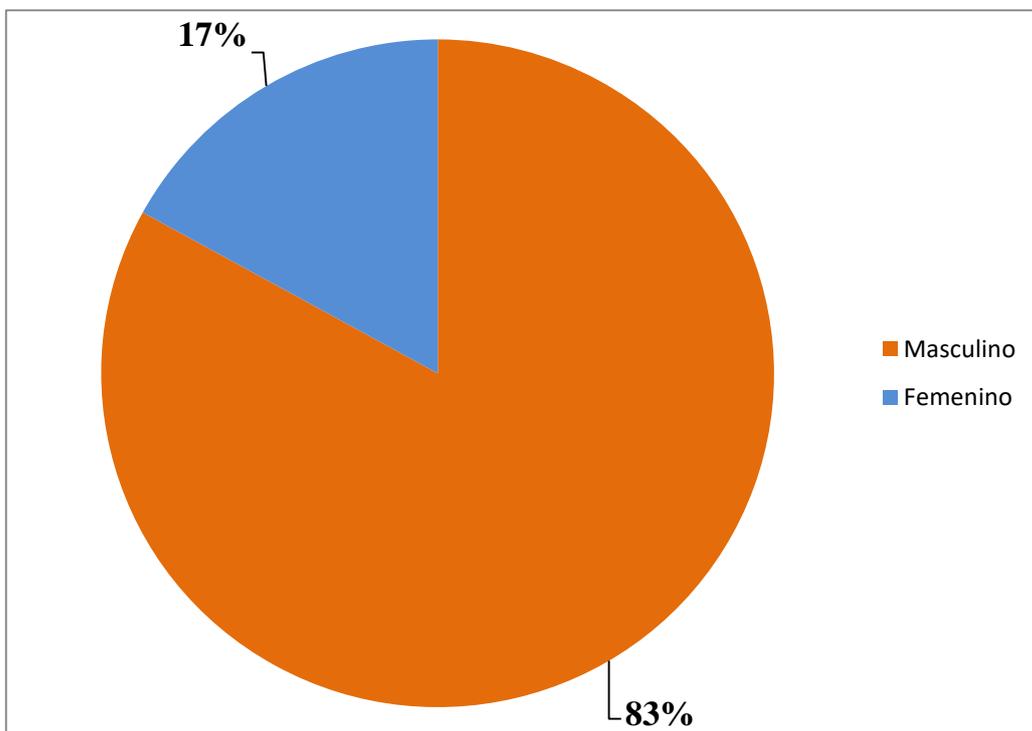


Figura 2. Sexo de los representantes legales

En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino mientras que solo el 17% son femenino.

TABLA N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES-3

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	20	33%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitario completa	0	0%
Superior universitario incompleta	35	58%
Superior no universitario completa	5	8%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 03

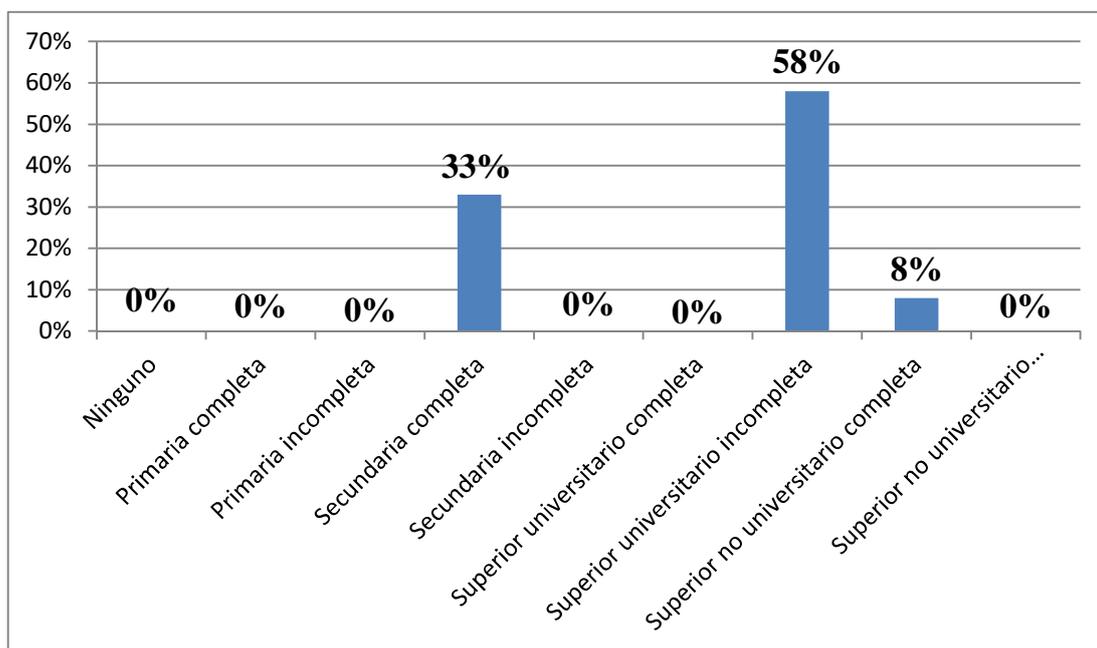


Figura 3. Grado de instrucción de los representantes de las mypes

En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta, el 33% Secundaria Completa y solo el 8% tiene Superior no universitaria completa.

TABLA N° 04

Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	20	33%
Casado	5	8%
Conviviente	35	58%
Divorciado	0	0%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 04

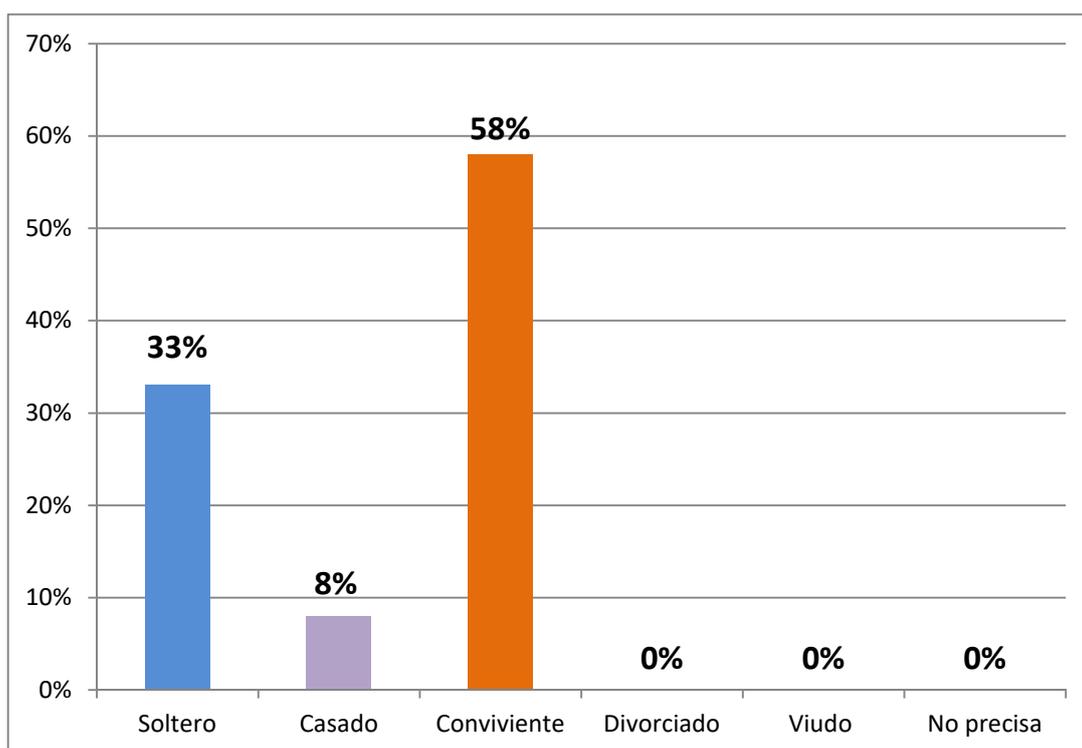


Figura 4. Estado civil de los representantes legales

En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes, el 33% menciona que son solteros mientras que solo el 8% son casados.

TABLA N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	20	33%
Comerciante	40	67%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 05

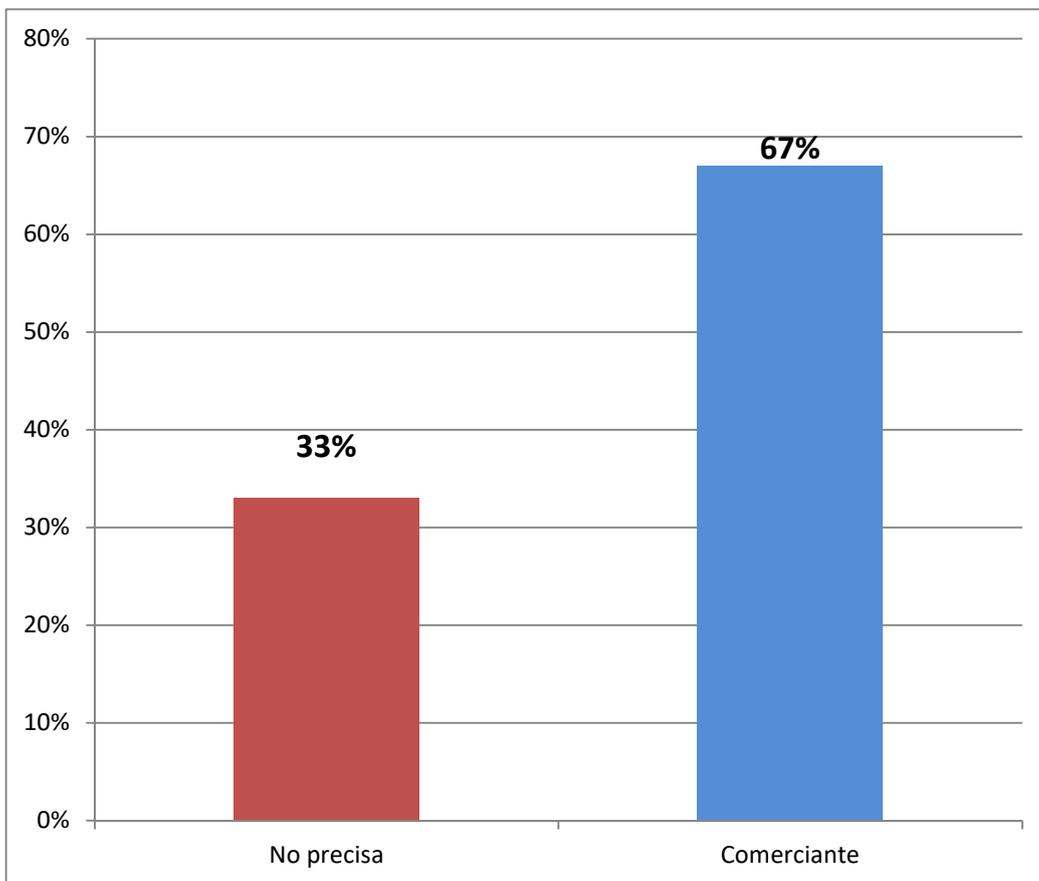


Figura 5. Profesión u ocupación de los representantes legales

En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes mientras que solo el 33% prefirió no precisar dicha información.

RESPECTO A LAS CARACTERISTICAS DE LAS MYPES:

TABLA N°6

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	0	0%
03 años	0	0%
Más de 03 años	60	100%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 06

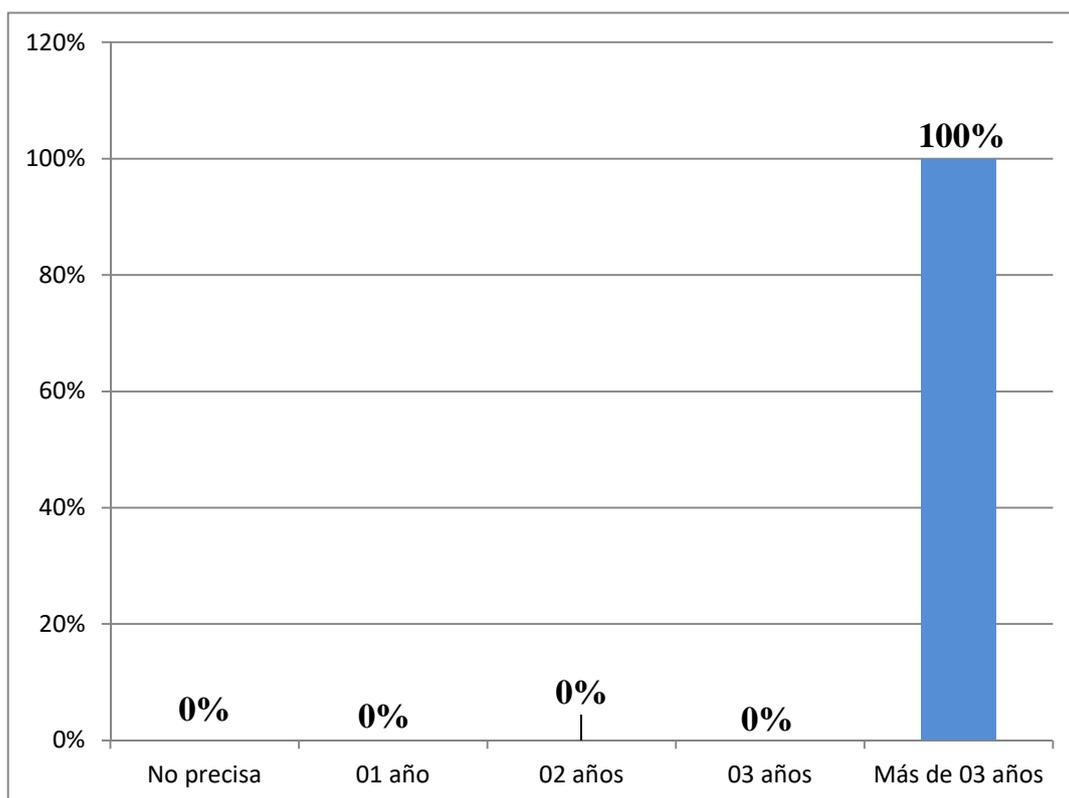


Figura 6. Tiempo en el que se dedica al rubro empresarial.

Según la tabla y gráfico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años.

TABLA N° 07

Número de trabajadores permanentes de las Mypes

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	10	17%
2 Trabajadores	50	83%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 07

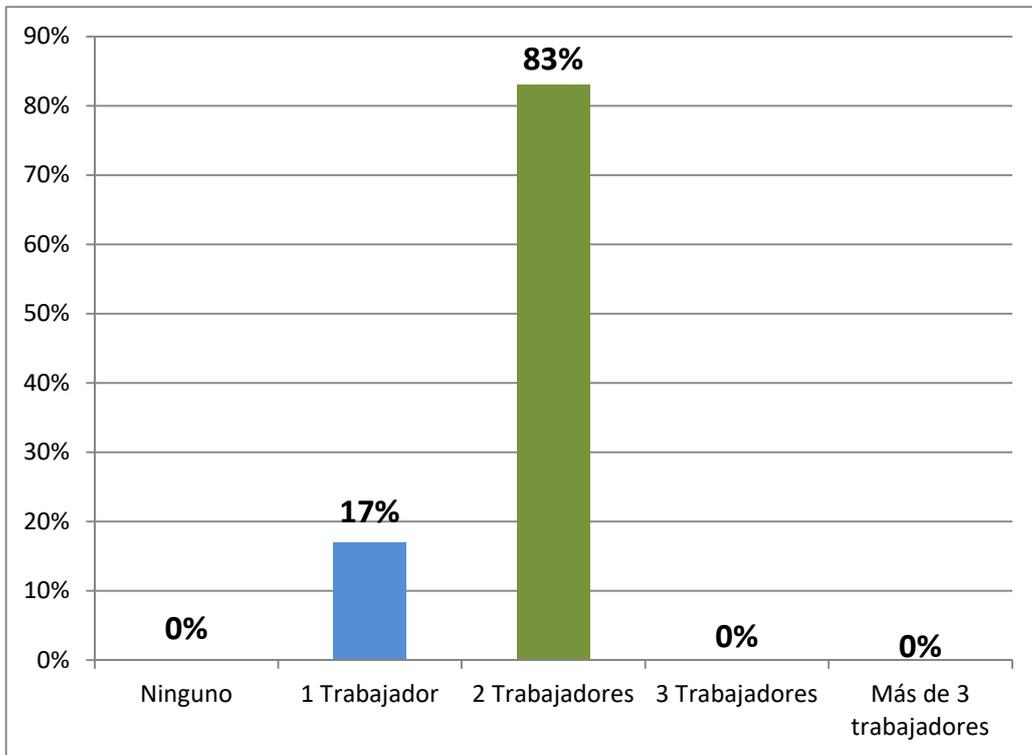


Figura 7. Número de trabajadores permanentes de las mypes.

En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador.

TABLA N° 08

Número de trabajadores Eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	15	25%
2 Trabajadores	5	8%
3 Trabajadores	40	67%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 08

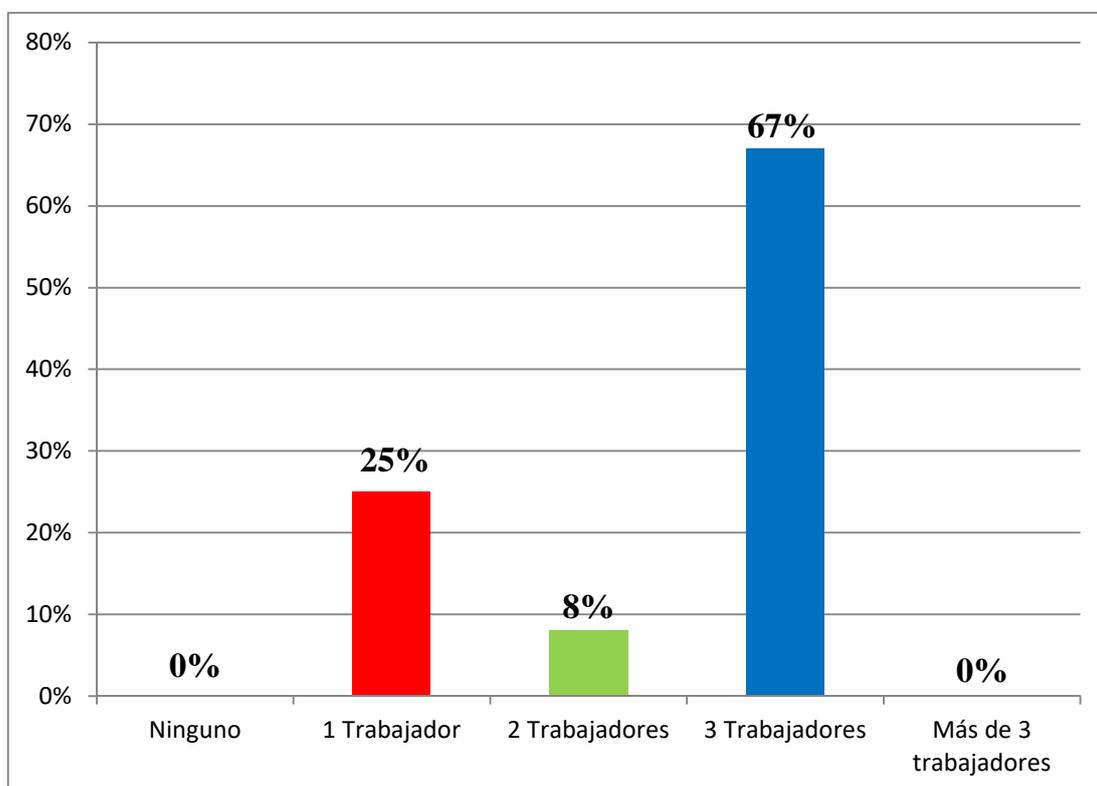


Figura 8. Número de trabajadores eventuales de las mypes

En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores, el 25% tiene al menos 1 trabajador y solo el 8% menciona que tiene 2 trabajadores.

TABLA N° 09

Formalidad de las Mypes

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	60	100%
Informal	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 09

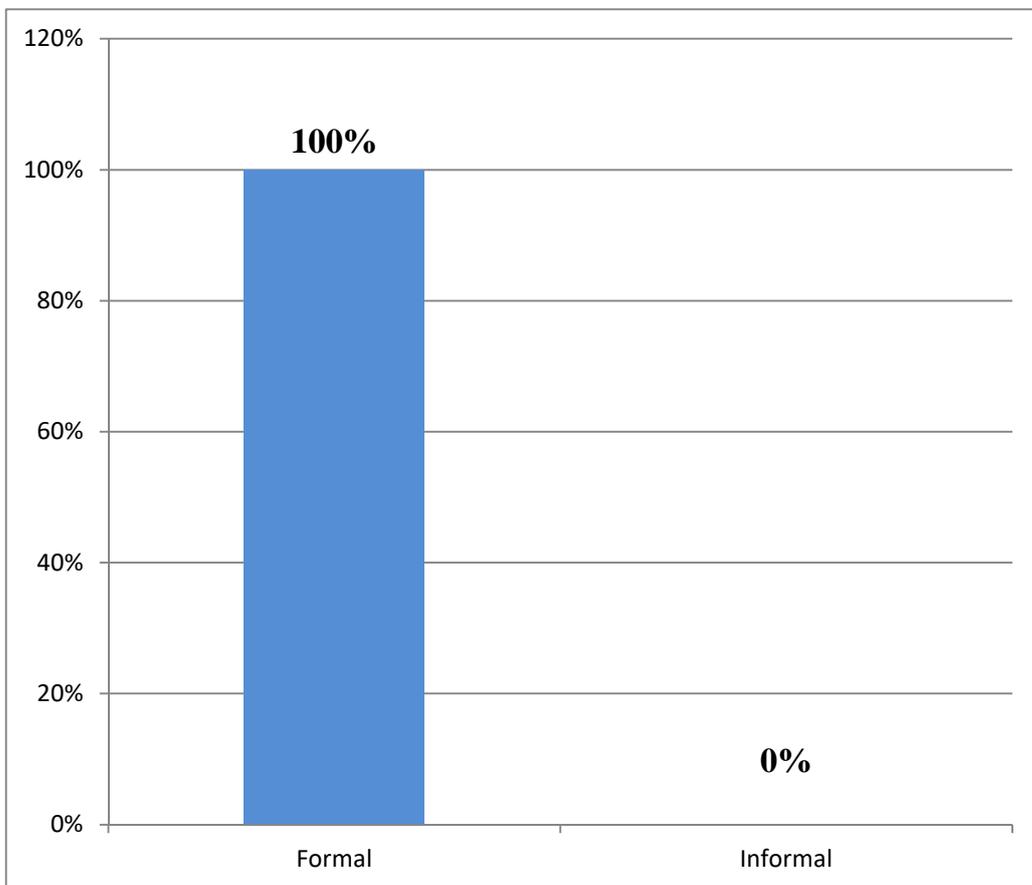


Figura 9. Formalidad de las mypes.

En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.

TABLA N° 10

Motivos de formación de las Mypes

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Obtención de ganancias	60	100%
Subsistencia	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 10

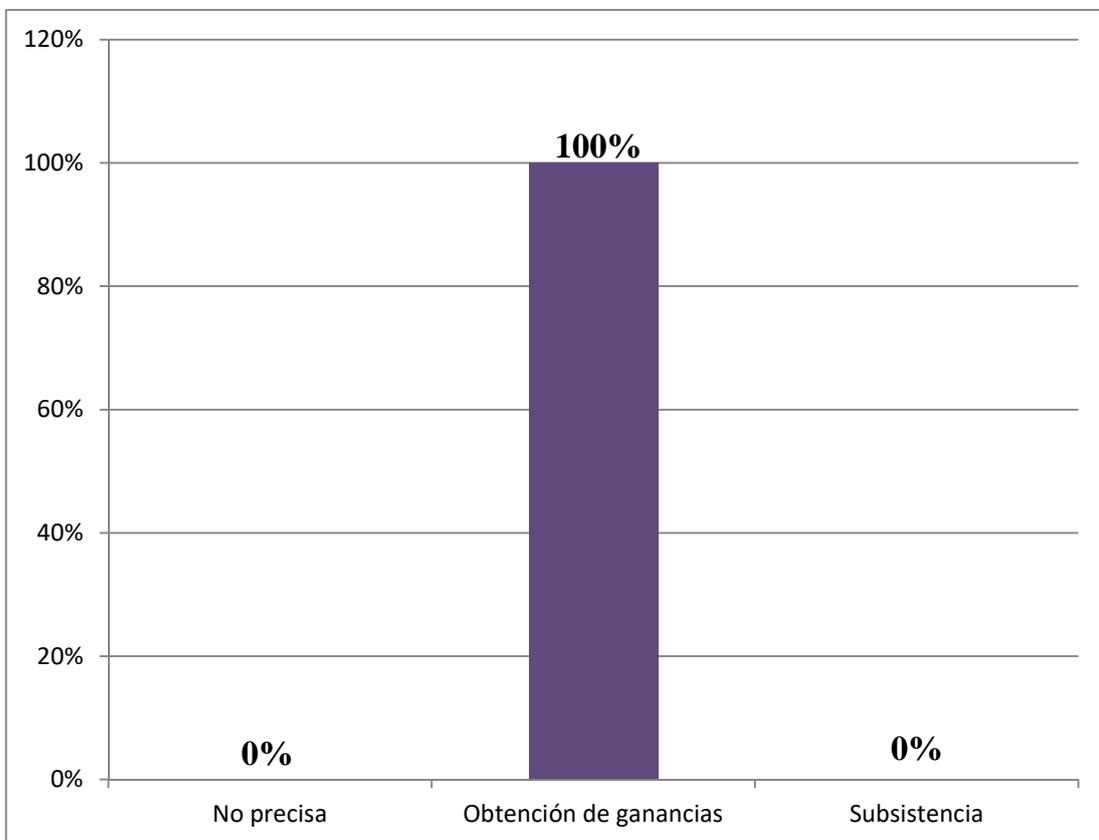


Figura 10. Motivos de formación de las mypes

En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

TABLA N°11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	15	25%
Financiamiento de terceros	45	75%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 11

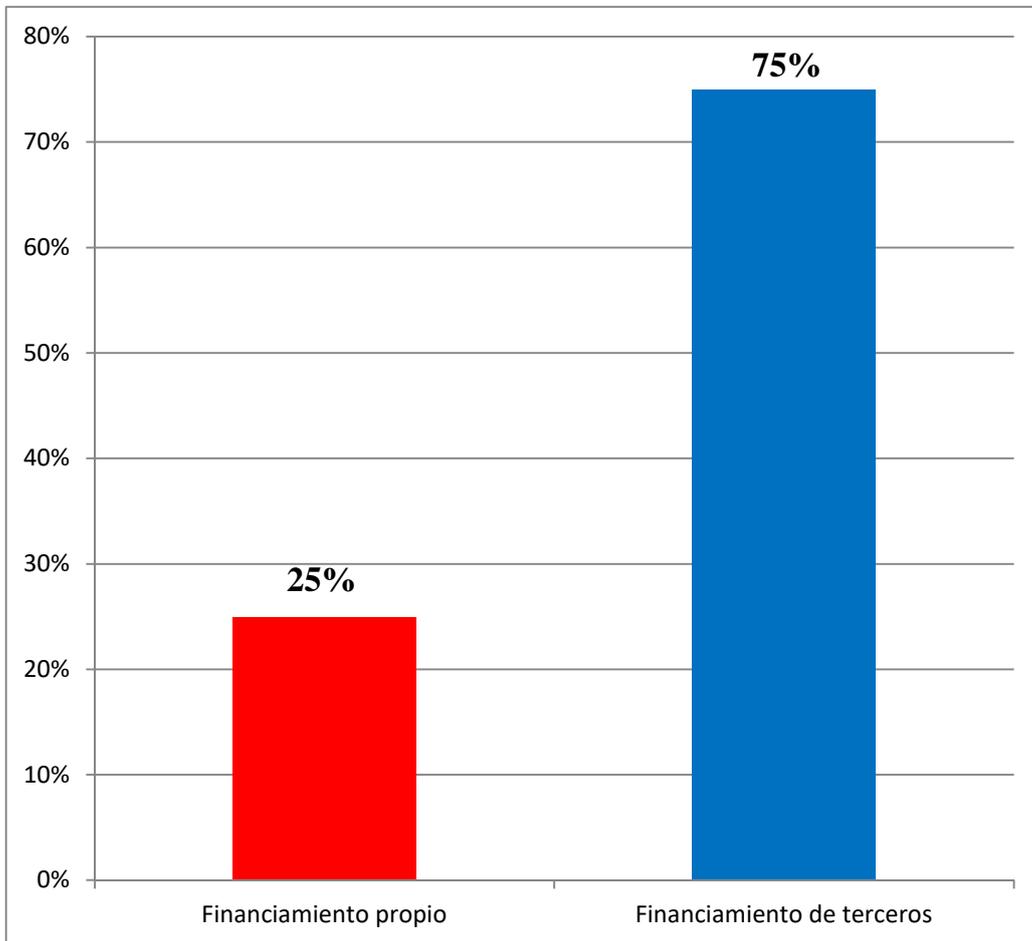


Figura 11. Como financia su actividad productiva

En la tabla y figura N° 11 mencionan que el 75% obtuvieron el financiamiento de terceros, el 25% es financiamiento propio.

TABLA N° 12

Si el financiamiento es de terceros: ¿A Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	60	100%
Entidades no bancarias	0	0%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 12

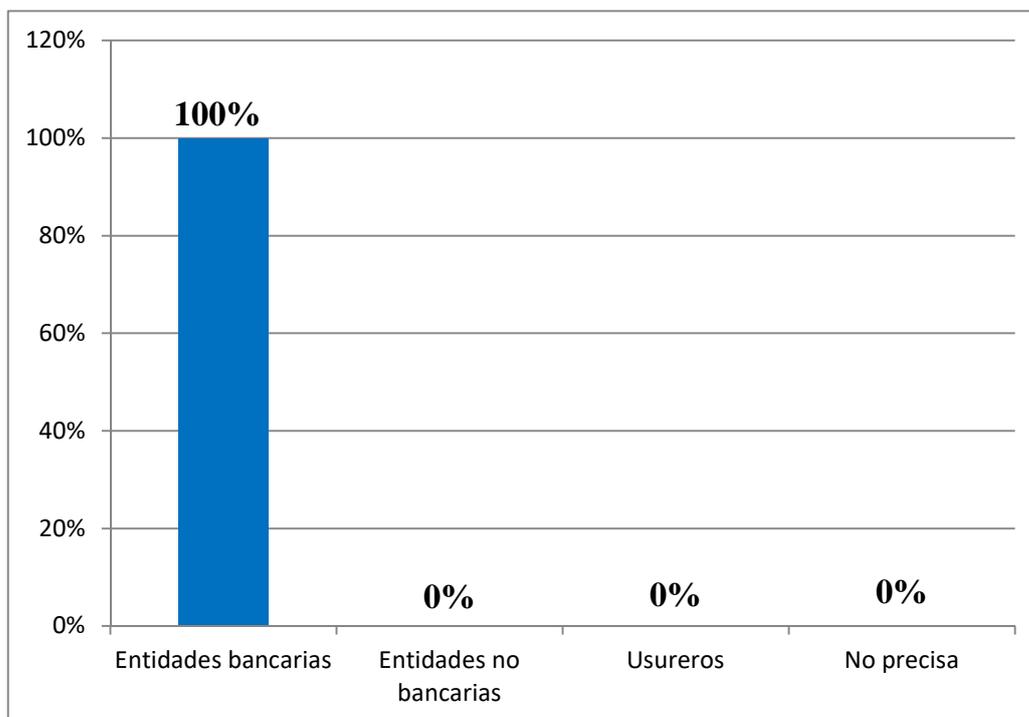


Figura 12. Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades

En la tabla y figura N° 12 se observa que el 92% brindaron facilidades en Entidades Bancarias y solo el 8% en Entidades no Bancarias.

TABLA N° 13

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	60	100%
Entidades no bancarias	0	0%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 13

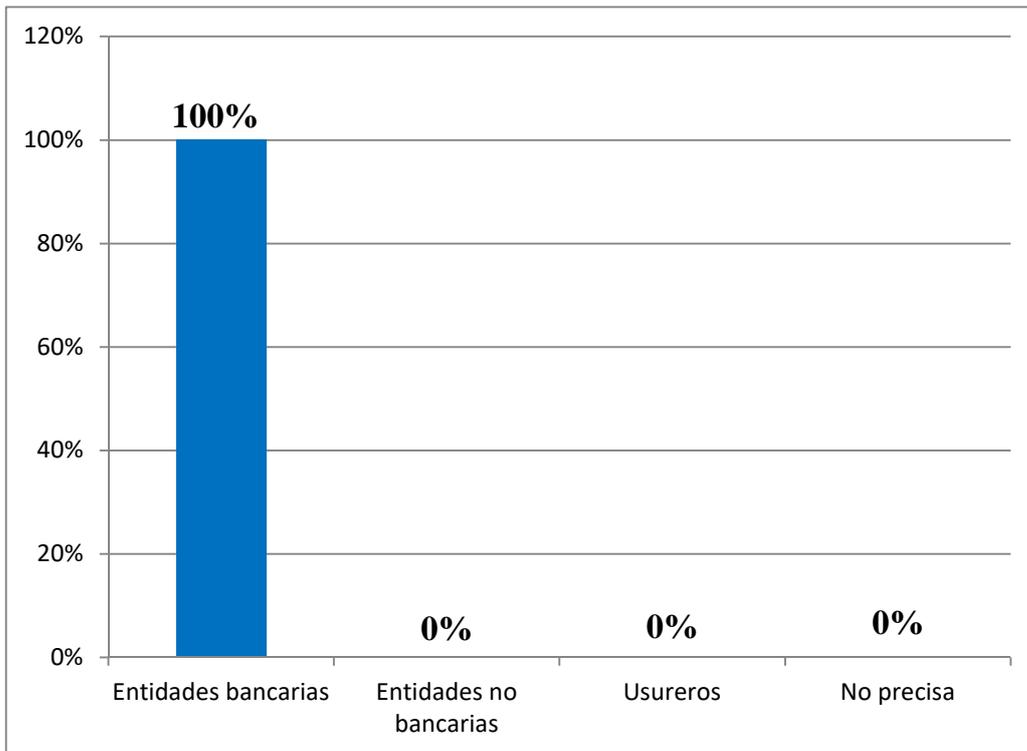


Figura 13. Entidades financieras que le dieron mayores facilidades de crédito

En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias.

TABLA N° 14

¿Nombre de la Institución financiera?

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	45	75%
Caja Huancayo	10	17%
Mi Banco	5	8%
No precisa	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICA N° 14

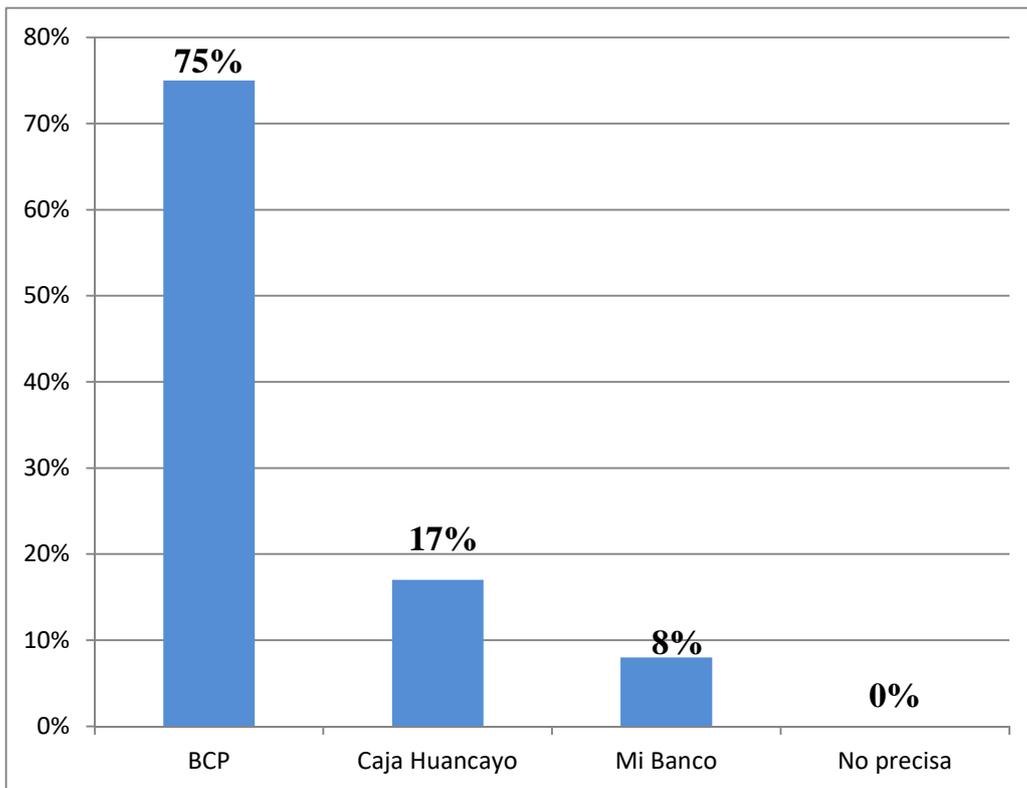


Figura 14. Nombre de la Institución Financiera

En la tabla y figura N° 14 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo, el 17% es Caja Huancayo y solo el 8% lo realizó en Mi Banco.

TABLA N° 15

¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
15% Anual	60	100%
25% Anual	0	0%
No precisa	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 15

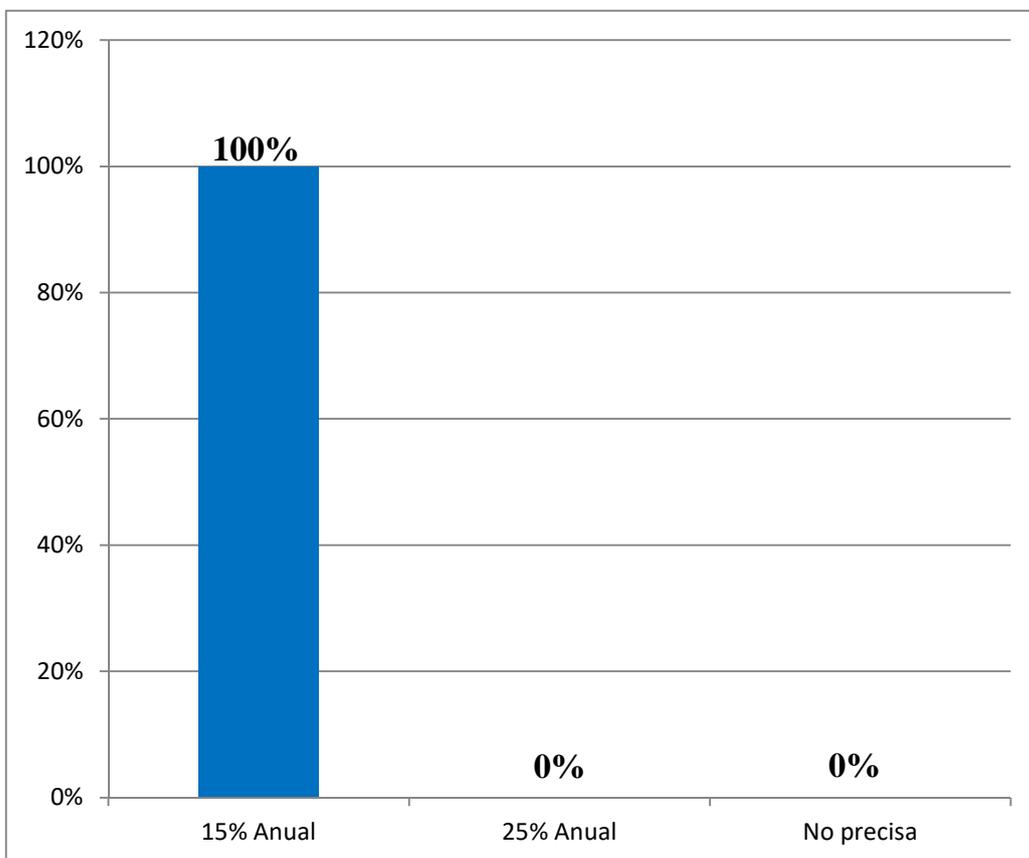


Figura 15. Tasa de interés de pago.

En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 15% de interés anual.

TABLA N° 16

¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	55	92%
No	5	8%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 16

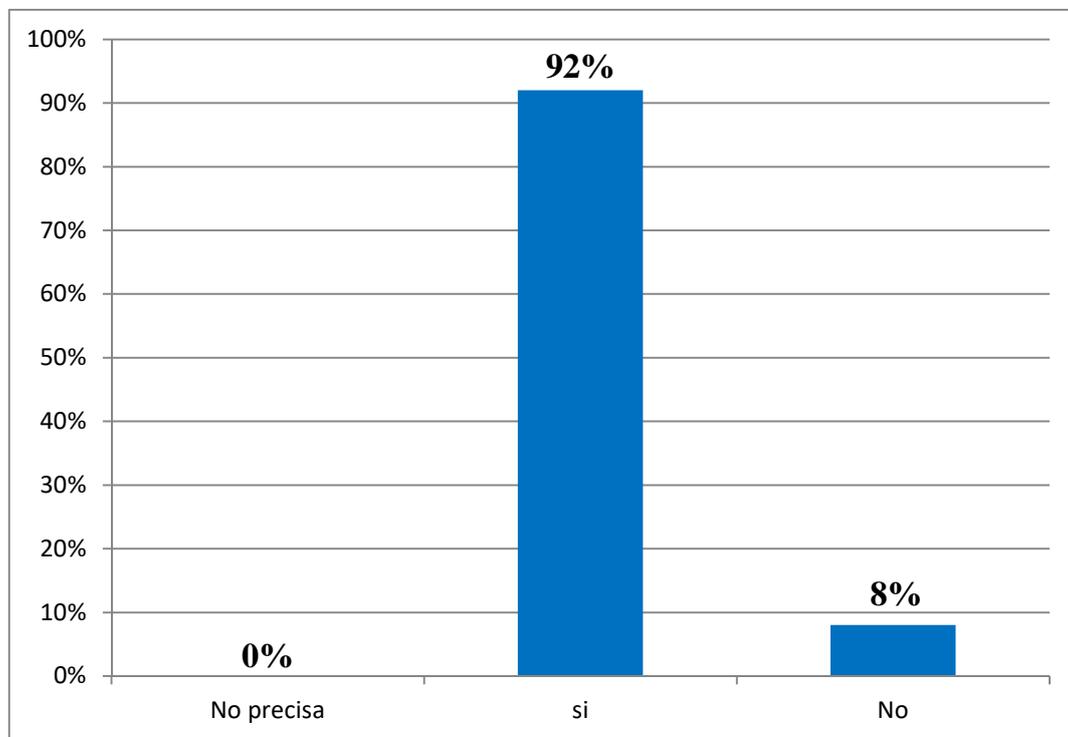


Figura 16. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.

En la tabla y figura N° 16 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados, mientras que solo el 8% menciona que no se les otorgo por diferentes motivos personales.

TABLA N° 17

¿Cuál es el monto Promedio del crédito otorgado?

Monto del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	50	83%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	6	10%
Más de S/.30,000.00	4	7%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

GRÁFICO N° 17

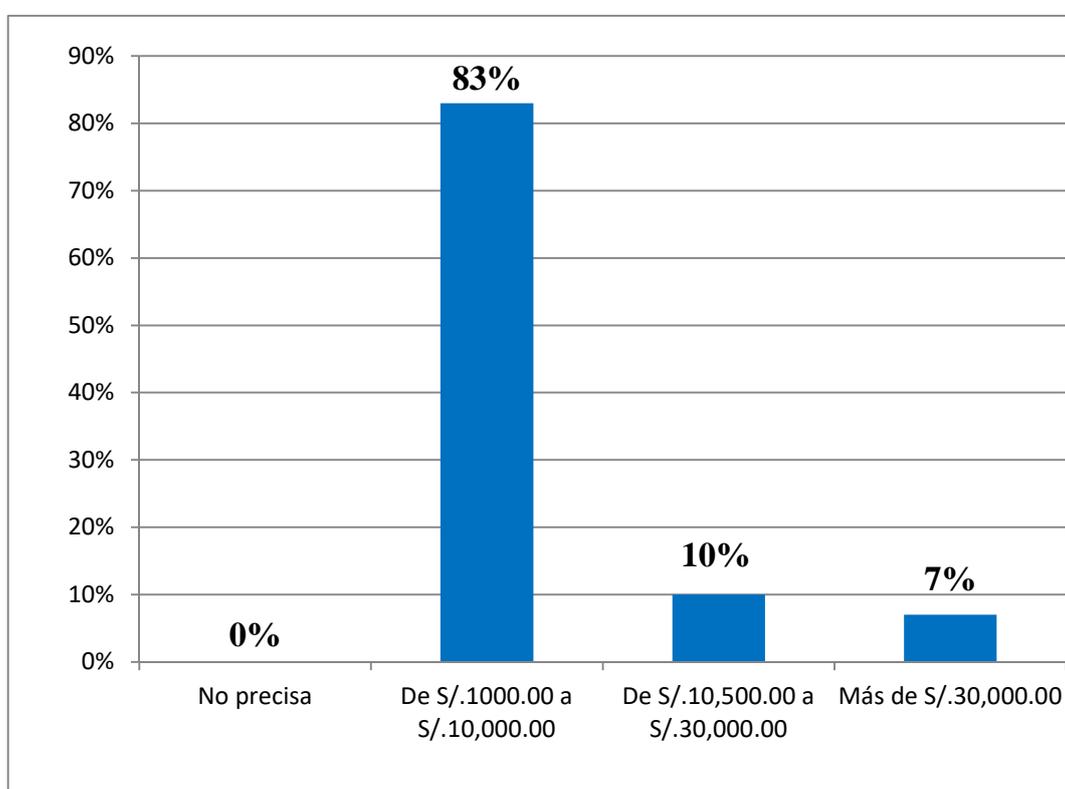


Figura 17. Monto promedio del crédito otorgado.

En la tabla y figura N° 17 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000, el 10% solicito entre s/. 10.500_s/. 30.000 y solo el 7% solicito un monto mayor a los s/.30.000.

TABLA N° 18

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	60	100%
Largo Plazo	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICA N° 18

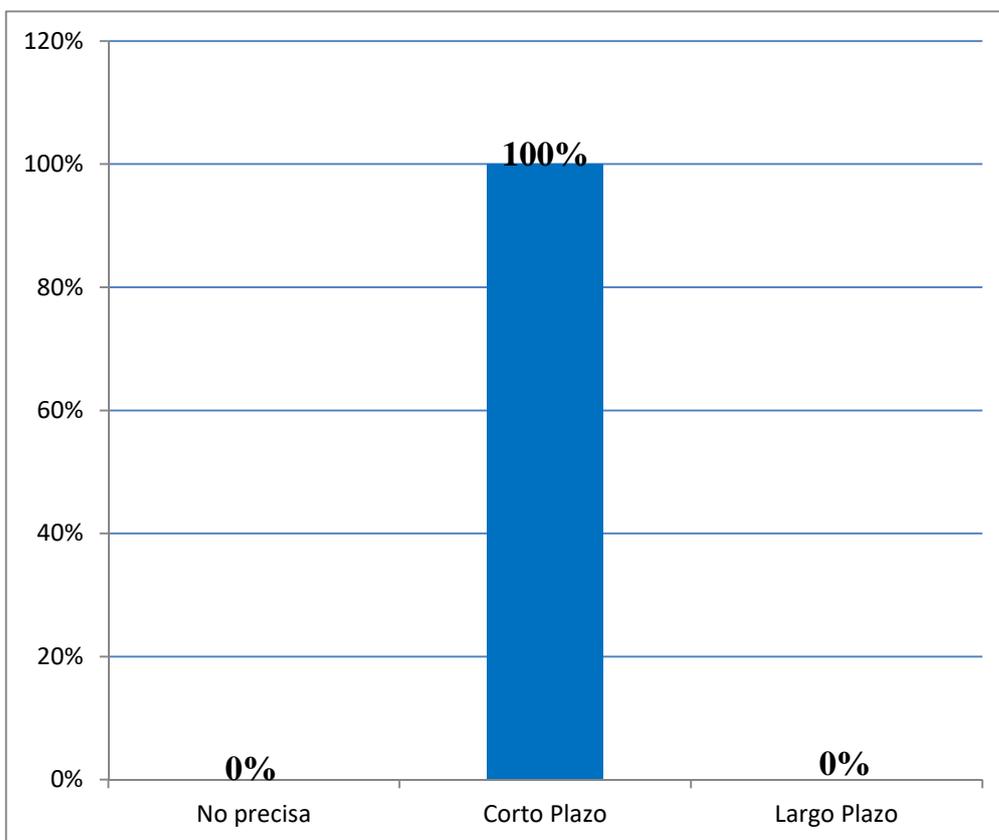


Figura 18. Tiempo del crédito solicitado.

En la tabla y figura N° 18 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo la mejor elección para ellos.

TABLA N° 19

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	5	8%
Mejoramiento y/o ampliación del local	10	17%
Activos fijos	40	67%
Programa de capacitación	5	8%
Otros	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICA N° 19

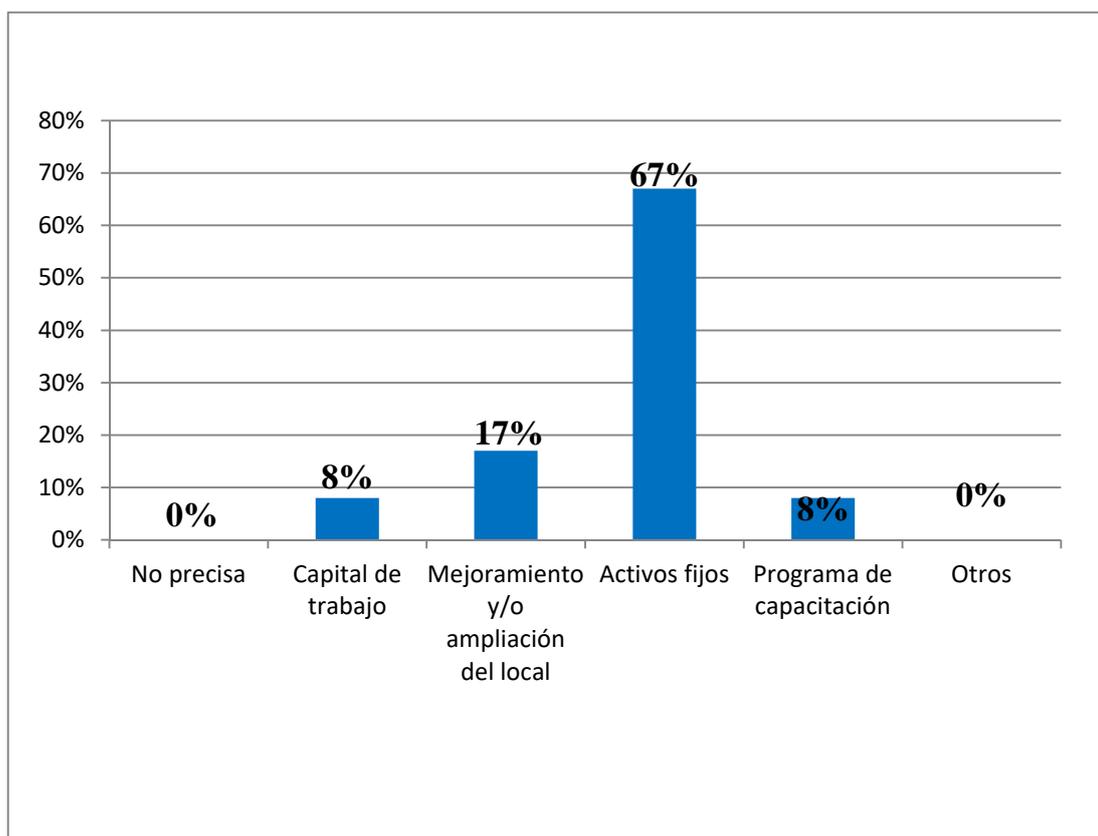


Figura 19. En que fue invertido el crédito otorgado.

En la tabla y figura N° 19 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos, el 17% en Mejoramiento y/o ampliación del local y solo el 8% lo realizó en Capital de Trabajo.

CON RESPECTO A LA CAPACITACION DE LAS MYPES:

TABLA N° 20

¿Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero?

Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	5	8%
No	55	92%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 20

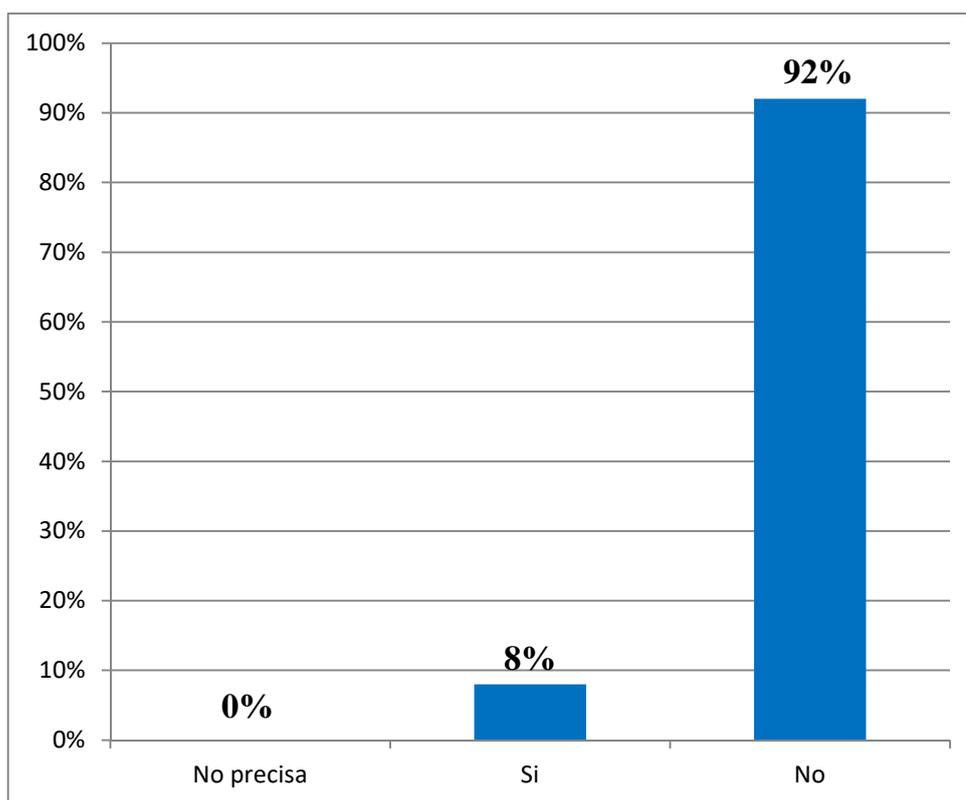


Figura 20. La capacitación para el otorgamiento de crédito financiero

En la tabla y figura N° 20 se observa que el 92% no recibió capacitación alguna para el crédito financiero mientras que solo el 8% se asesoró antes del otorgamiento del crédito financiero.

TABLA N° 21

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

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	40	67%
Admin. de Recursos Humanos	15	25%
Otros	5	8%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 21

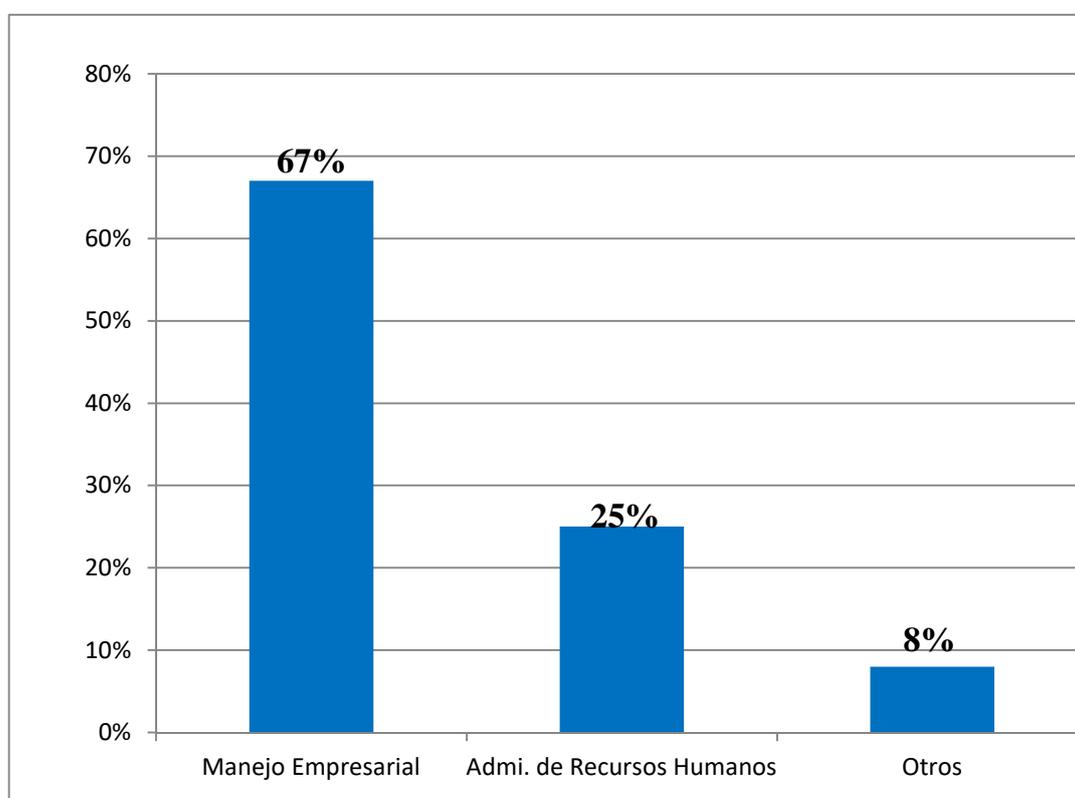


Figura 21. Cursos de capacitación en los que participo.

En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% lo realizo en Manejo Empresarial, el 25% en Admi. Recursos Humanos y solo el 8% habría especificado que lo realizo en otros relacionados con la rama.

TABLA N° 22

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

La Capacitación del Personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 22

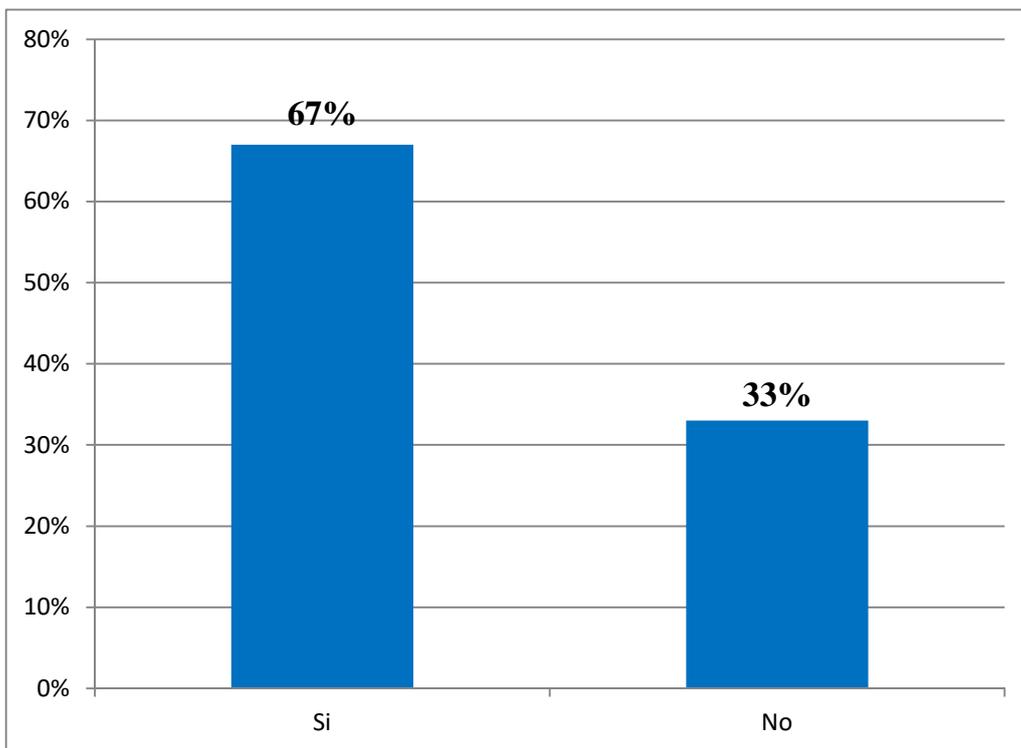


Figura 22. El personal ha recibido alguna capacitación.

En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100%b recibió alguna capacitación por considerarlo muy importante.

TABLA N° 23

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

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	19	32%
2 veces	41	68%
3 veces	0	0%
Más de 3 vez	0	0%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 23

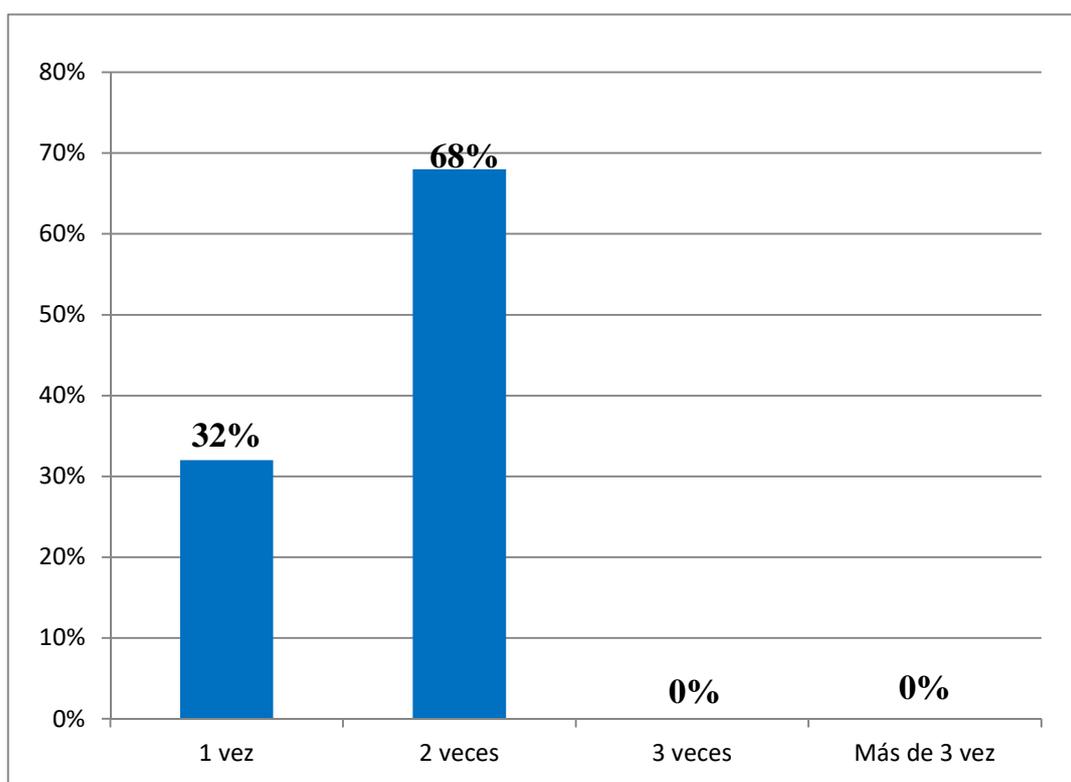


Figura 23. Cursos de capacitación en los últimos años

En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces, mientras que solo el 32% menciona que solo fue 1 vez.

TABLA N° 24

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	75%
No	15	25%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 24

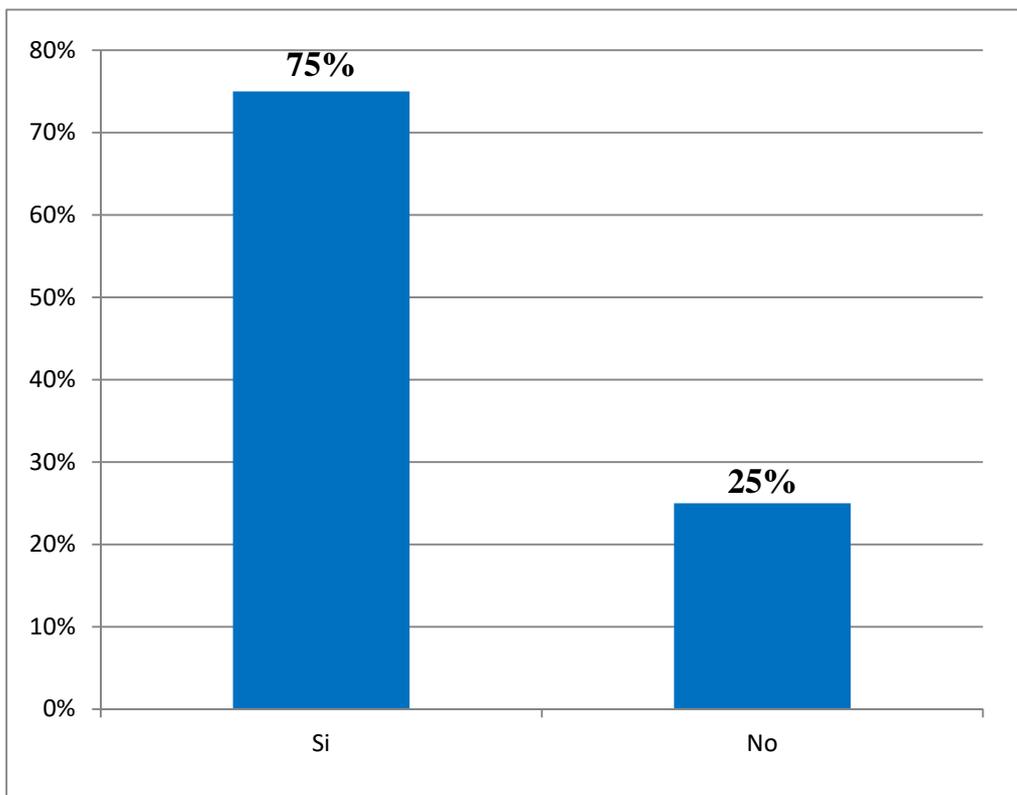


Figura 24. La capacitación como empresario es una inversión.

En la tabla y figura N° 24 se observa que el 75% menciona que es una inversión la capacitación mientras que el 25% menciona no considerarlo necesario.

TABLA N° 25

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

La Capacitación del Personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	67%
No	20	33%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 25

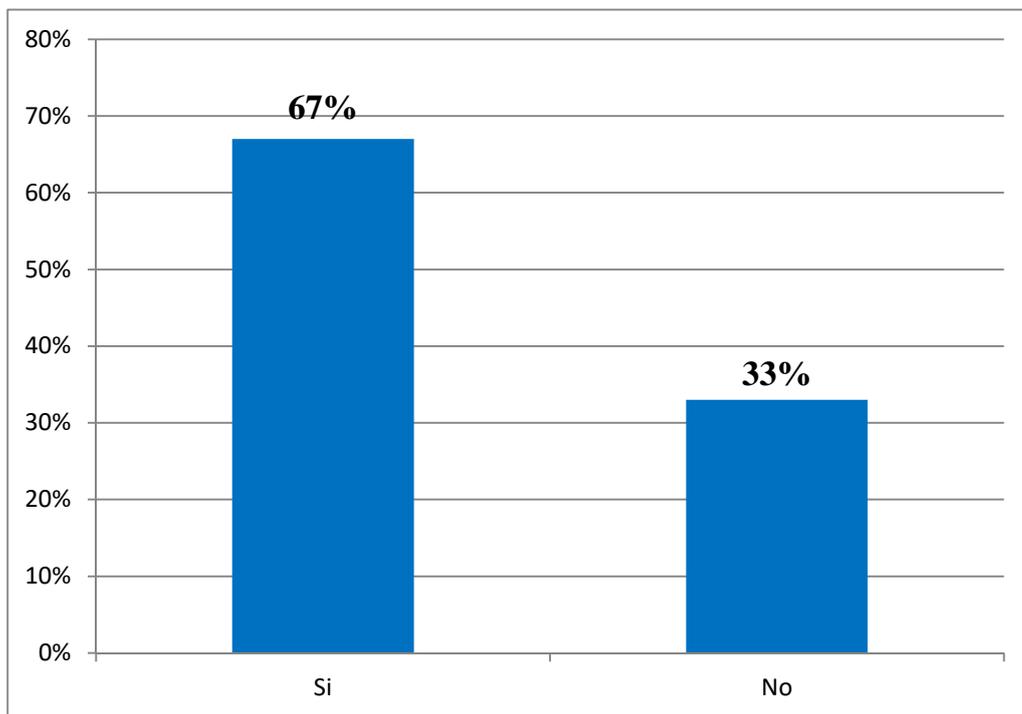


Figura 25. La capacitación relevante para la empresa

En la tabla y figura N° 25 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa mientras que solo el 33% no considera relevante por el momento.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

TABLA N° 26

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	47	78%
No	13	22%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 26

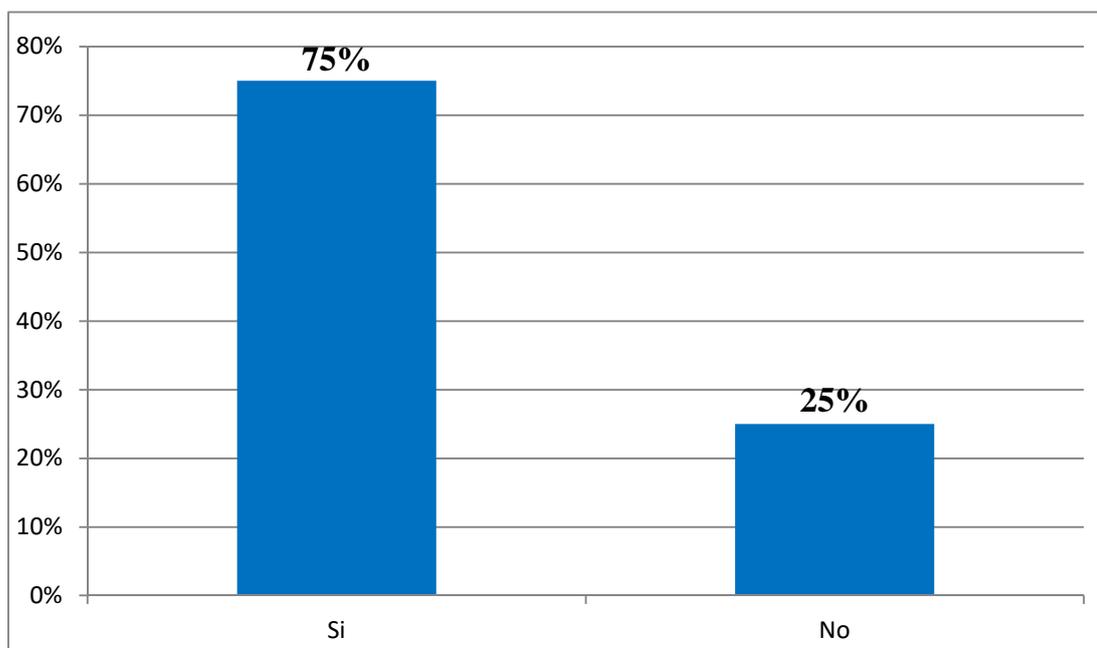


Figura 26. La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura N° 26 se observa que el 78% afirma que mejora la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 22% menciona que no ha mejorado hasta el momento.

TABLA N° 27

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	50	83%
No	10	17%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 27

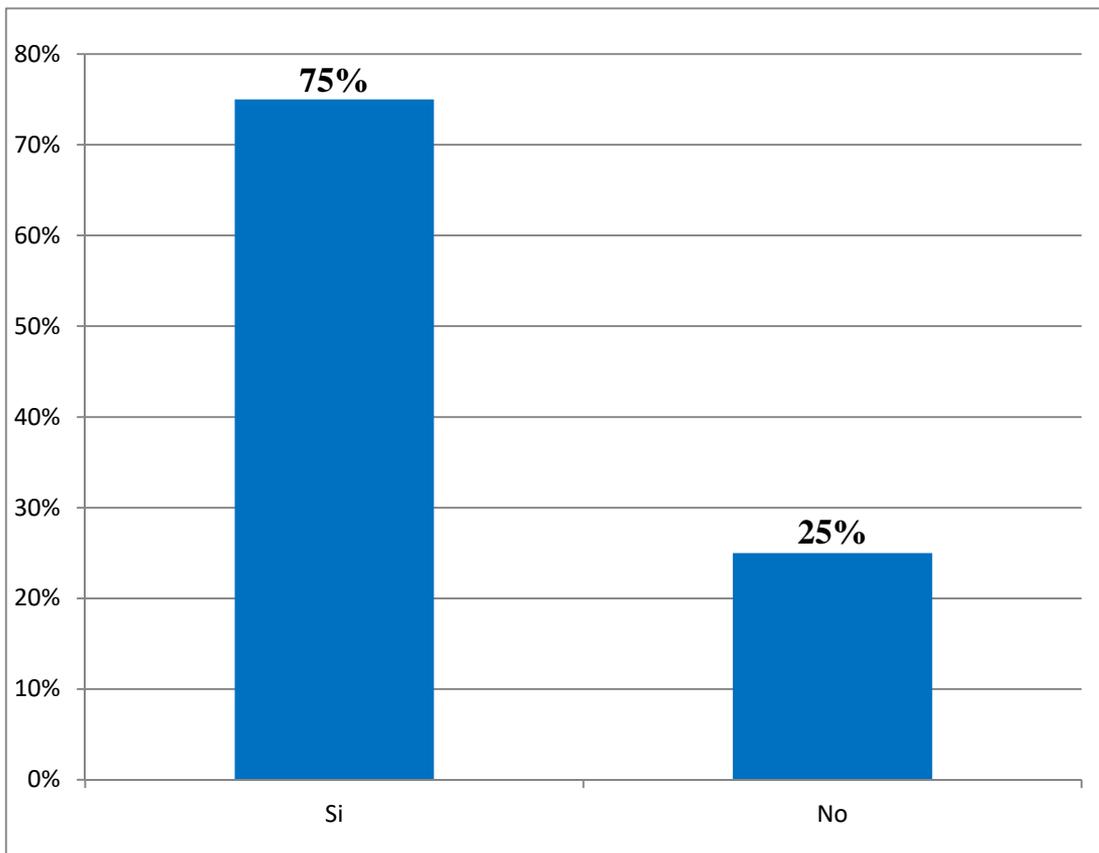


Figura 27. El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa.

En la tabla y figura N° 27 se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento mientras que solo el 17% afirma que no mejoró.

TABLA N° 28

En el año 2016 fue mejor la rentabilidad de su empresa:

Capacitación relevante	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	42%
No	35	58%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 28

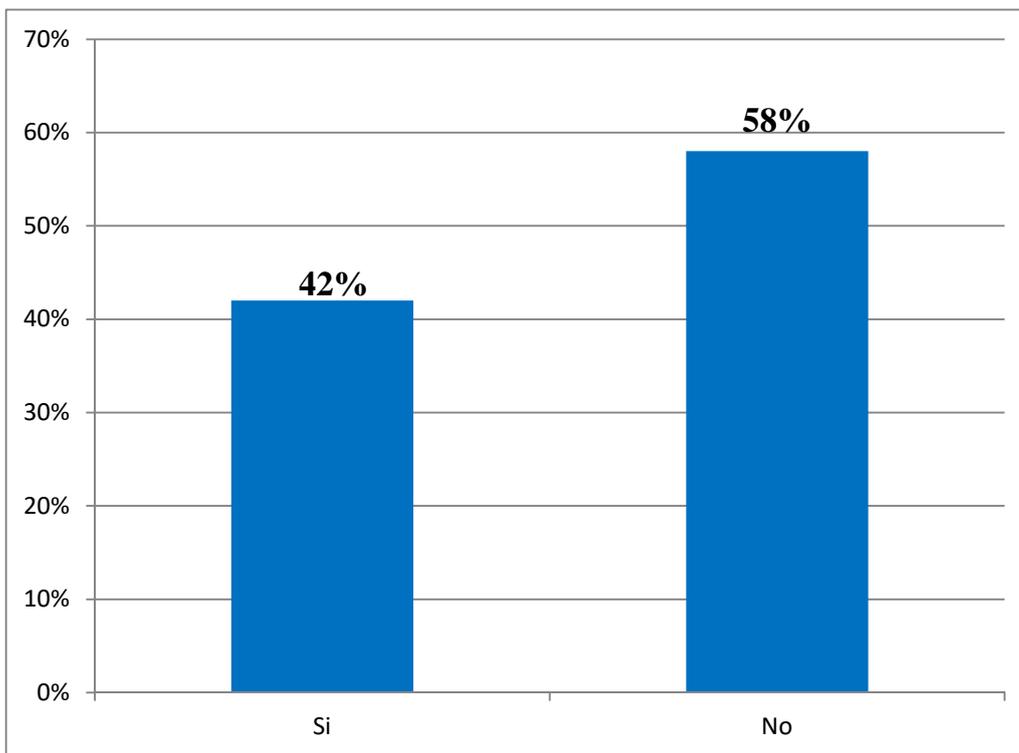


Figura 28. Fue mejor la rentabilidad de su empresa.

En la tabla y figura N° 28 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, mientras que el 42% sucede lo contrario habría sido muy rentable.

TABLA N° 29

Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	75%
No	15	25%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 29

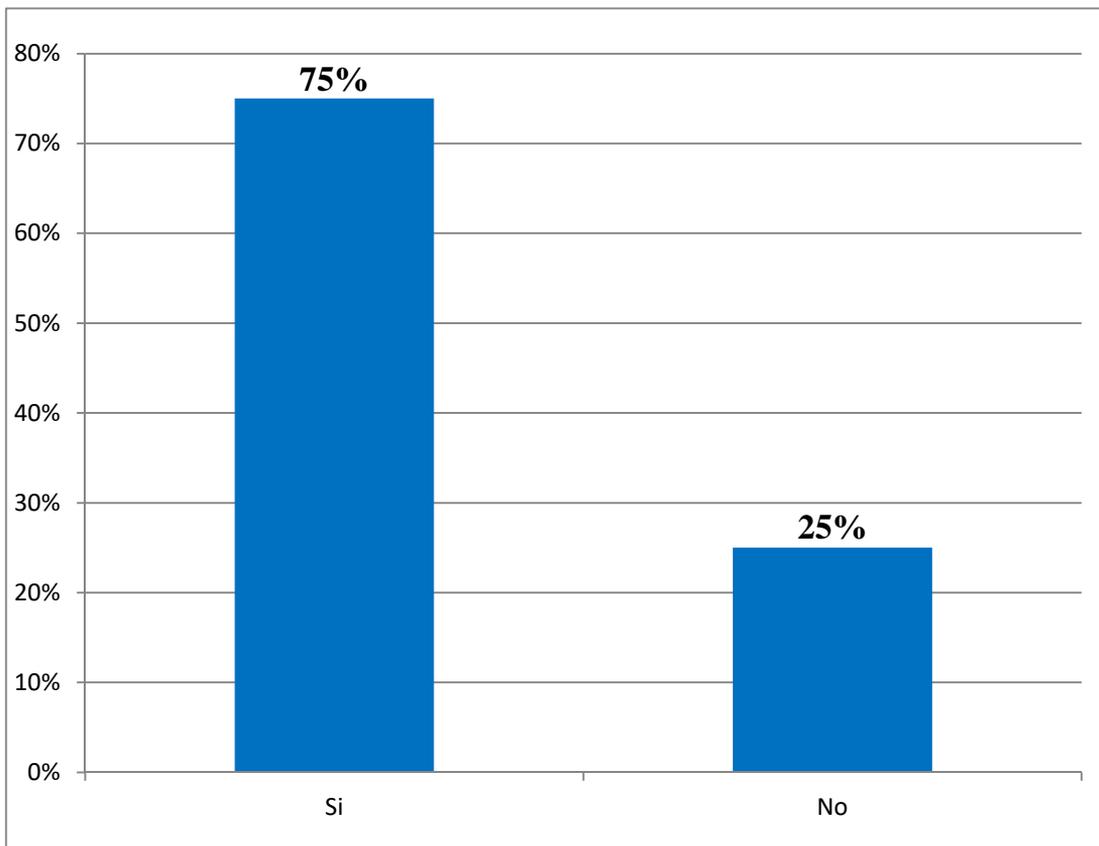


Figura 29. La rentabilidad ha disminuido en el presente año

En la tabla y figura N° 29 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad mientras que solo el 25% considera que no se ha visto afectado la rentabilidad de la empresa en el presente año.

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- J En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años, el 25% menciona que su edad esta entre 30_44 años, y el 8% menciona que están entre 18_29 años y también los mayores de 65 años.
- J En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino mientras que solo el 17% son femenino.
- J En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta, el 33% Secundaria Completa y solo el 8% tiene Superior no universitaria completa.
- J En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes, el 33% menciona que son solteros mientras que solo el 8% son casados.
- J En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes mientras que solo el 33% prefirió no precisar dicha información.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- J Según la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años.
- J En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador.
- J En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores, el 25% tiene al menos 1 trabajador y solo el 8% menciona que tiene 2 trabajadores.

- J En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- J En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- J En la tabla y figura N° 11 mencionan que el 75% obtuvieron el financiamiento de terceros, el 25% es financiamiento propio.
- J En la tabla y figura N° 12 se observa que el 92% brindaron facilidades en Entidades Bancarias y solo el 8% en Entidades no Bancarias.
- J En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias.
- J En la tabla y figura N° 14 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo, el 17% es Caja Huancayo y solo el 8% lo realizo en Mi Banco.
- J En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 15% de interés anual.
- J En la tabla y figura N° 16 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados, mientras que solo el 8% menciona que no se les otorgo por diferentes motivos personales.
- J En la tabla y figura N° 17 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000, el 10% solicito entre s/. 10.500_s/. 30.000 y solo el 7% solicito un monto mayor a los s/.30.000.
- J
- J En la tabla y figura N° 18 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo la mejor elección para ellos.
- J En la tabla y figura N° 19 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos, el

17% en Mejoramiento y/o ampliación del local y solo el 8% lo realizo en Capital de Trabajo.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- J En la tabla y figura N° 20 se observa que el 92% no recibió capacitación alguna para el crédito financiero mientras que solo el 8% se asesoró antes del otorgamiento del crédito financiero.
- J En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% lo realizo en Manejo Empresarial, el 25% en Admi. Recursos Humanos y solo el 8% habría especificado que lo realizo en otros relacionados con la rama.
- J En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100%b recibió alguna capacitación por considerarlo muy importante.
- J En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces, mientras que solo el 32% menciona que solo fue 1 vez.
- J En la tabla y figura N° 24 se observa que el 75% menciona que es una inversión la capacitación mientras que el 25% menciona no considerarlo necesario.
- J En la tabla y figura N° 25 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa mientras que solo el 33% no considera relevante por el momento.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- J En la tabla y figura N° 26 se observa que el 78% afirma que mejoro la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 22% menciona que no ha mejorado hasta el momento.
- J En la tabla y figura N° 27 se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento mientras que solo el 17% afirma que no mejoró.
- J En la tabla y figura N° 28 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, mientras que el 42% sucede lo contrario habría sido muy

rentable.

) En la tabla y figura N° 29 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad mientras que solo el 25% considera que no se ha visto afectado la rentabilidad de la empresa en el presente año.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- J En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años.
- J En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino.
- J En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta.
- J En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes.
- J En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- J Según la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años.
- J En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores.
- J En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores.
- J En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- J En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- J En la tabla y figura N° 11 mencionan que el 75% obtuvieron el financiamiento de terceros.
- J En la tabla y figura N° 12 se observa que el 92% brindaron facilidades en Entidades Bancarias.

- J En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias.
- J En la tabla y figura N° 14 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo.
- J En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 15% de interés anual.
- J En la tabla y figura N° 16 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados.
- J En la tabla y figura N° 17 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000.
- J En la tabla y figura N° 18 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo la mejor elección para ellos.
- J En la tabla y figura N° 19 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- J En la tabla y figura N° 20 se observa que el 92% no recibió capacitación alguna para el crédito financiero.
- J En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% lo realizó en Manejo Empresarial.
- J En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100%b recibió alguna capacitación por considerarlo muy importante.
- J En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces.
- J En la tabla y figura N° 24 se observa que el 75% menciona que es una inversión la capacitación.
- J En la tabla y figura N° 25 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- J En la tabla y figura N° 26 se observa que el 78% afirma que mejoro la rentabilidad de la empresa.
- J En la tabla y figura N° 27 se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento.
- J En la tabla y figura N° 28 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena.
- J En la tabla y figura N° 29 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad.

RECOMENDACIONES

- J Es preciso recomendar que hoy en día es bueno dar oportunidad a las nuevas generaciones con nuevas visiones y aplicativos orientados a las micro y pequeñas empresas a base de la tecnología que está revolucionando en muchos ámbitos.
- J Se debería dar mayor respaldo al género femenino ya que pueden aportar cosas muy productivas hacia las micro y pequeñas empresas.
- J Se recomienda que la personas que no lograron concluir sus estudios superiores, puedan retomarlos y concluirlos y salir con una nueva visión de negocio aplicadas a las micro y pequeñas empresas.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- J Al momento de contratar un personal permanente o eventual se debe tener muy en claro si son necesarios en dicho momento y poder hacer contrataciones acertadas en las micro y pequeñas empresas.
- J Incentivar a las empresas siempre a la formalidad con todas las facilidades que hoy en día el gobierno brinda a las empresas que aún no se formalizan.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- J Se recomienda tener mucho cuidado al momento de realizar algún préstamo a personas terceras, por diferentes problemas que le pueden conllevar y a lo que se someterán.
- J Se incentiva a seguir confiando en las Entidades Bancarias, ya que son la manera más segura al momento de hacer un préstamo conociendo todos los detalles que nos mencionaran.
- J Se recomienda que traten de buscar las tasas más cómodas que se ajusten a su nivel de pago de las micro y pequeñas empresas.

-) Se incentiva a seguir manejando préstamos a corto plazo para evitar endeudamientos futuros.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

-) Es recomendable que se les brinde un asesoramiento al momento de realizar un préstamo y conocer los mínimos detalles acerca del préstamo que se realiza.
-) Se recomienda tener al personal capacitación en lo que mejor crea conveniente los dueños de las micro y pequeñas empresas.
-) Se incentiva a tener mayores capacitaciones, lo que permita unificar el grupo de trabajo y se puedan tener más eficiencia y eficacia grupal.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

-) Al cierto grupo que no mejoro su rentabilidad se recomienda aplicar nuevas técnicas y estrategias de mercado lo que permita mejorar considerablemente este mal momento que puedan estar pasando.
-) Se recomienda que si en el ejercicio anterior no fue muy bueno, de las debilidades empezar a formar las fortalezas y lograr una estabilidad en el mercado competitivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alarcón, A. (2011). Teoría sobre la estructura financiera. [Acceso 2012 Set 20].

Recuperado de: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cup/2007/aafinhot.htm>.

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11

de enero 2010]. Disponible en:

<http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible

en: <http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>.

Yacsahuache C. disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las

Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.

Modigliani y Miller (1958). Teoría sobre la estructura de capital en la página web:

<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Medina & Flores (2010). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad

de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008.

Recuperado de

<https://docs.google.com/document/d/1lQQt5p2NhJBVJUHVo.../edit>.

Sunat (2010) Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETOSUPREMO N° 007-2008-TR. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPES/normasLegales.html>.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Tantas L. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Nuevo Chimbote, período 2008 – 2009. (Tesis para optar el título de licenciada en Administración), Universidad Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.

VÁSQUEZ F. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-2006.

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”

TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE:

Contador Público

AUTOR:

Bach. Rojas Pérez, Rolly Raúl

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez, Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

ARTICULO CIENTIFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 60 y una muestra de 60 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 29 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años; En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino; En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta; En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes; En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes; **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas;** Según la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores; En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores; En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias; **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N° 11 mencionan que el 75%

obtuvieron el financiamiento de terceros; En la tabla y figura N° 12 se observa que el 92% brindaron facilidades en Entidades Bancarias; En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias; En la tabla y figura N° 14 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo; En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 15% de interés anual; En la tabla y figura N° 16 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados; En la tabla y figura N° 17 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000; En la tabla y figura N° 18 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo la mejor elección para ellos; En la tabla y figura N° 19 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos; **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N° 20 se observa que el 92% no recibió capacitación alguna para el crédito financiero; En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% lo realizó en Manejo Empresarial; En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100%b recibió alguna capacitación por considerarlo muy importante; En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces; En la tabla y figura N° 24 se observa que el 75% menciona que es una inversión la capacitación; En la tabla y figura N° 25 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa; **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N° 26 se observa que el 78% afirma que mejoró la rentabilidad de la empresa; En la tabla y figura N° 27 se observa que el 83% afirma que mejoró la rentabilidad gracias al financiamiento; En la tabla y figura N° 28 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena; En la tabla y figura N° 29 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad

2. INTRODUCCION

En la actualidad el hablar de las micro y pequeñas empresas en el Perú es un tema de enorme relevancia para la economía del país ya que éstas aportan más del 50% del Producto Bruto Interno y son las principales generadoras de empleo en la economía; por ello, el Estado Peruano según la Ley Mype 28015 publicada el 03 de julio del 2003 se propuso promover un entorno favorable para la creación, formalización y competitividad de las Mypes, y apoyo a los nuevos emprendimientos a través de los gobiernos nacionales, regionales y locales, estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las Mypes, estableciendo políticas que permitan su organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido. Teniendo como objetivo la promoción de la competitividad, y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la del mercado interno y las exportaciones.

En el país, el 98% de los establecimientos se encuentran representados por las micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la ley de la Mype, por ello si queremos que éstas se desarrollen y generen nuevos empleos es necesario que se conozcan las características de las formas de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de información, productos, condiciones , requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya sea para poder iniciar el negocio, superar el déficit de caja o para poder expandir sus actividades; el financiamiento no es sin

embargo, el único elemento crítico faltante para el desarrollo de una Mype, también cabe señalar que, otra limitación radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico .Se considera que las capacidades gerenciales son de mucha importancia, ya que de contar con el efectivo y no saber cómo canalizarlos en mejora de la empresa, de nada serviría. Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante tanto de los propietarios de la microempresa como de los trabajadores en temas de gerencia y marketing y diagnósticos de la situación empresarial, como la capacitación de su personal siendo este uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambio que exigen un aprendizaje continuo. Además, la capacitación es la base y uno de los pilares para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas. Así mismo, el financiamiento, la capacitación y la buena gestión empresarial son puntos clave para la que una empresa tenga buena rentabilidad. El trabajo contiene lo siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

3. MATERIALES Y METODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACION

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación será no experimental – descriptivo.

M ----- **O** Dónde:

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

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

No experimental: Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observará el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomó una muestra de 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”	“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal:

			Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres.

comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacoc ha 2017.	empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres-
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
-----------------	----------------------------------	--	-------------------------------

Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí No
	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No	
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Sí No

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del	Son algunas características de las micro y pequeñas	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años

sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	empresas del		Más de tres años
	sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017.	Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria
--	--	----------------------	---

Fuente: elaboración propia.

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

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 29 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se seguirá los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.

- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis de los datos

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

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- J En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años, el 25% menciona que su edad esta entre 30_44 años, y el 8% menciona que están entre 18_29 años y también los mayores de 65 años.
- J En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino mientras que solo el 17% son femenino.
- J En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta, el 33% Secundaria Completa y solo el 8% tiene Superior no universitaria completa.
- J En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes, el 33% menciona que son solteros mientras que solo el 8% son casados.
- J En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes mientras que solo el 33% prefirió no precisar dicha información.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- J Según la tabla y gráfico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años.
- J En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador.
- J En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores, el 25% tiene al menos 1 trabajador y solo el 8% menciona que tiene 2 trabajadores.
- J En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- J En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- J En la tabla y figura N° 11 mencionan que el 75% obtuvieron el financiamiento de terceros, el 25% es financiamiento propio.
- J En la tabla y figura N° 12 se observa que el 92% brindaron facilidades en Entidades Bancarias y solo el 8% en Entidades no Bancarias.
- J En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias.
- J En la tabla y figura N° 14 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo, el 17% es Caja Huancayo y solo el 8% lo realizó en Mi Banco.
- J En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 15% de interés anual.
- J En la tabla y figura N° 16 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados, mientras que solo el 8% menciona que no se les otorgó por diferentes motivos personales.

-) En la tabla y figura N° 17 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000, el 10% solicito entre s/. 10.500_s/. 30.000 y solo el 7% solicito un monto mayor a los s/.30.000.
-)
-) En la tabla y figura N° 18 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo la mejor elección para ellos.
-) En la tabla y figura N° 19 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos, el 17% en Mejoramiento y/o ampliación del local y solo el 8% lo realizo en Capital de Trabajo.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

-) En la tabla y figura N° 20 se observa que el 92% no recibió capacitación alguna para el crédito financiero mientras que solo el 8% se asesoró antes del otorgamiento del crédito financiero.
-) En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% lo realizo en Manejo Empresarial, el 25% en Admi. Recursos Humanos y solo el 8% habría especificado que lo realizo en otros relacionados con la rama.
-) En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100%b recibió alguna capacitación por considerarlo muy importante.
-) En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces, mientras que solo el 32% menciona que solo fue 1 vez.
-) En la tabla y figura N° 24 se observa que el 75% menciona que es una inversión la capacitación mientras que el 25% menciona no considerarlo necesario.
-) En la tabla y figura N° 25 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa mientras que solo el 33% no considera relevante por el momento.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

-) En la tabla y figura N° 26 se observa que el 78% afirma que mejoro la rentabilidad de

la empresa mientras que solo el 22% menciona que no ha mejorado hasta el momento.

) En la tabla y figura N° 27 se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento mientras que solo el 17% afirma que no mejoró.

) En la tabla y figura N° 28 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, mientras que el 42% sucede lo contrario habría sido muy rentable.

) En la tabla y figura N° 29 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad mientras que solo el 25% considera que no se ha visto afectado la rentabilidad de la empresa en el presente año.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

) En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años.

) En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino.

) En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta.

) En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes.

) En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

) Según la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años.

) En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores.

) En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores.

- J En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- J En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- J En la tabla y figura N° 11 mencionan que el 75% obtuvieron el financiamiento de terceros.
- J En la tabla y figura N° 12 se observa que el 92% brindaron facilidades en Entidades Bancarias.
- J En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias.
- J En la tabla y figura N° 14 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo.
- J En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 15% de interés anual.
- J En la tabla y figura N° 16 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados.
- J En la tabla y figura N° 17 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000.
- J En la tabla y figura N° 18 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo la mejor elección para ellos.
- J En la tabla y figura N° 19 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- J En la tabla y figura N° 20 se observa que el 92% no recibió capacitación alguna para el crédito financiero.

- J En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% lo realizo en Manejo Empresarial.
- J En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100%b recibió alguna capacitación por considerarlo muy importante.
- J En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces.
- J En la tabla y figura N° 24 se observa que el 75% menciona que es una inversión la capacitación.
- J En la tabla y figura N° 25 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- J En la tabla y figura N° 26 se observa que el 78% afirma que mejoro la rentabilidad de la empresa.
- J En la tabla y figura N° 27 se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento.
- J En la tabla y figura N° 28 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena.
- J En la tabla y figura N° 29 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad.

RECOMENDACIONES

- J Es preciso recomendar que hoy en día es bueno dar oportunidad a las nuevas generaciones con nuevas visiones y aplicativos orientados a las micro y pequeñas empresas a base de la tecnología que está revolucionando en muchos ámbitos.

- J Se debería dar mayor respaldo al género femenino ya que pueden aportar cosas muy productivas hacia las micro y pequeñas empresas.
- J Se recomienda que la personas que no lograron concluir sus estudios superiores, puedan retomarlos y concluirlos y salir con una nueva visión de negocio aplicadas a las micro y pequeñas empresas.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- J Al momento de contratar un personal permanente o eventual se debe tener muy en claro si son necesarios en dicho momento y poder hacer contrataciones acertadas en las micro y pequeñas empresas.
- J Incentivar a las empresas siempre a la formalidad con todas las facilidades que hoy en día el gobierno brinda a las empresas que aún no se formalizan.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- J Se recomienda tener mucho cuidado al momento de realizar algún préstamo a personas terceras, por diferentes problemas que le pueden conllevar y a lo que se someterán.
- J Se incentiva a seguir confiando en las Entidades Bancarias, ya que son la manera más segura al momento de hacer un préstamo conociendo todos los detalles que nos mencionaran.
- J Se recomienda que traten de buscar las tasas más cómodas que se ajusten a su nivel de pago de las micro y pequeñas empresas.
- J Se incentiva a seguir manejando préstamos a corto plazo para evitar endeudamientos futuros.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- J Es recomendable que se les brinde un asesoramiento al momento de realizar un préstamo y conocer los mínimos detalles acerca del préstamo que se realiza.

- J Se recomienda tener al personal capacitación en lo que mejor crea conveniente los dueños de las micro y pequeñas empresas.
- J Se incentiva a tener mayores capacitaciones, lo que permita unificar el grupo de trabajo y se puedan tener más eficiencia y eficacia grupal.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- J Al cierto grupo que no mejoro su rentabilidad se recomienda aplicar nuevas técnicas y estrategias de mercado lo que permita mejorar considerablemente este mal momento que puedan estar pasando.
- J Se recomienda que si en el ejercicio anterior no fue muy bueno, de las debilidades empezar a formar las fortalezas y lograr una estabilidad en el mercado competitivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alarcón, A. (2011). Teoría sobre la estructura financiera. [Acceso 2012 Set 20].

Recuperado de: <http://www.eumed.net/course/con/ecolat/cup/2007/aafinhot.htm>.

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en:

<http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible

en: <http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>.

Yacsahuache C. disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.

Modigliani y Miller (1958). Teoría sobre la estructura de capital en la página web:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Medina & Flores (2010). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008. Recuperado de <https://docs.google.com/document/d/11QQt5p2NhJBVJUHV0.../edit>.

Sunat (2010) Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETOSUPREMO N° 007-2008-TR. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPES/normasLegales.html>.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Tantas L. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Nuevo Chimbote, período 2008 – 2009. (Tesis para optar el título de licenciada en Administración), Universidad Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.

VÁSQUEZ F. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-2006.

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

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

Yo, Rojas Pérez, Rolly Raúl, identificado con DNI N° _____, 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 comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 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, 01 de Octubre de 2017

.....

Rojas Pérez, Rolly Raúl

DNI N° _____

3.5 Matriz de Consistencia

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”?	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y</p>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”.	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño:</p> <p>No experimental</p> <p>Instrumento:</p> <p>Cuestionario</p>

		<p>pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”.</p> <p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”.</p> <p>Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”.</p>		
--	--	--	--	--

				<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017".</p> <p>Número de Trabajadores</p> <p>Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017".</p>	<p>Razón:</p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p> <p>Razón:</p> <p>01</p> <p>06</p> <p>15</p> <p>16 – 20</p> <p>Más de 20</p> <p>Nominal:</p> <p>Maximizar ganancias</p> <p>Dar empleo a la familia</p> <p>Generar ingresos para la familia</p> <p>Otros: Especificar</p>
			3. Financiamiento en las micro y	Solicito crédito	<p>Nominal: Si</p>

		pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017".	<p>Recibió crédito</p> <p>Monto del crédito solicitado</p> <p>Monto del crédito recibido</p> <p>Entidad a la que solicito el crédito</p> <p>Entidad que le otorgo el crédito</p> <p>Tasa de interés cobrado por el crédito</p> <p>Crédito oportuno</p> <p>Crédito inoportuno</p> <p>Monto del crédito:</p> <p>Suficiente</p> <p>Insuficiente</p>	<p>Nominal: Si</p> <p>Cuantitativa: Especificar el monto.</p> <p>Cuantitativa: Especificar el monto.</p> <p>Nominal: Bancaria No bancaria</p> <p>Nominal: Bancaria No bancaria</p> <p>Cuantitativa: Especificar</p> <p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p>
--	--	---	--	---

				Cree que el financiamiento mejora la empresa	
--	--	--	--	---	--

Principios éticos

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 la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan en cualquier investigación que se realice.

)] **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.

)] **Beneficiencia:** La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. Del mismo modo el investigador debe tener en cuenta que su prioridad es la protección del participante. Mucho más importante que la búsqueda de nuevos horizontes en el conocimiento o que el interés propio, profesional o científico de la investigación. Esto implica no dañar o que los riesgos sean al mínimo, esto se conoce como principio de no maleficencia.

)] **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 derivan deben estar a disposición.

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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



ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-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, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”.

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

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (...) Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

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

1.4 Estado Civil:

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

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Número de trabajadores permanentes.....

2.3. Número de trabajadores eventuales.....

2.4. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

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

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

Que tasa interés mensual paga.....

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Las entidades bancarias (...) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas usureros (...)

3.4 Nombre de la Institución Financiera específica que solicitó el crédito:

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

3.5. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.7. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.8. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

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

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

(%)..... Otros - Especificar: (%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

4.2 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud:

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

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

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

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

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

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

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

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

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

5.3 En el año 2016 fue mejor la rentabilidad de su empresa:

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

5.4 Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

Pucallpa, Setiembre del 2017

Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION SEMANAL (HORAS)
a.- Recolección de datos	01/07/2017	30/07/2017	40 horas
b.- Análisis de datos	16/08/2017	31/08/2017	38 horas
c.- Elaboración de informe	01/09/2017	28/09/2017	60 horas

8.2. Presupuestos

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Yarinacocha			
RUBROS	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bienes de Consumo:			
(40) Lapicero	40 unid.	0.50	20.00
(2) USB	02 unid.	25.00	30.00
(20) Fólder y Fáster	01 unid.	0.50	10.00
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	88.00
(2) Cuadernillo	01 unid.	3.50	7.00
Servicios:			
a) Pasajes	-	-	50.00
b) Impresiones	100 unid.	0.50	80.00
c) Copias	160 unid.	0.10	50.00
d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00

e) Internet	40 horas.	1.00	70.00
TOTAL SERVICIOS	-	-	262.00
TOTAL GENERAL	-	-	417.00

8.3 Financiamiento

El presente trabajo de investigación se elaborará y desarrollará con financiamiento propio, además de todos los gastos que incurren en ello durante el proceso de recolección de datos, análisis de datos e informe final.

TABLA DE FIABILIDAD

TABLA DE FIABILIDAD	Edad de los representantes legales de las MYPE S	Sexo de los representantes legales de las MYPE S	Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	Cual es su estado civil?	Profesión u ocupación de los representantes legales?	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	Número de trabajadores permanentes?	Número de trabajadores eventuales?	Motivos de formación de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva?	A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?
Edad de los representantes legales de las MYPES	1.000	-.133	-.463	##	-.136	.343	.266	-.115	.367	-.333	.353	.198	.198	.030	.248	.292
Sexo de los representantes legales de las MYPES	-.133	1.000	.045	##	.253	-.068	-.020	-.197	.080	.052	.236	-.316	-.316	-.258	-.128	-.157

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	-0.463	0.045	1.000	##	.436	-0.483	-0.308	.294	-0.398	.537	.039	-0.207	-0.207	.023	-0.421	-0.121
Cual es su estado civil?	.548	-0.198	-0.358	##	-0.700	.657	.571	.086	.547	-0.707	-0.023	.350	.350	.256	.675	.527
Profesión u ocupación de los representantes legales?	-0.136	.253	.436	##	1.000	-0.866	-0.791	-0.156	-0.632	.816	.249	-0.500	-0.500	-0.408	-0.921	-0.560
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	.343	-0.068	-0.483	##	-0.866	1.000	.867	.146	.844	-0.874	.147	.469	.469	.383	.950	.685
Números de trabajadores permanentes?	.266	-0.020	-0.308	##	-0.791	.867	1.000	.197	.800	-0.775	.079	.632	.632	.516	.815	.708

Números de trabajadores eventuales?	-115	-197	.294	##	-156	.146	.197	1.000	.098	-127	-.039	.506	.506	.804	.143	.671
Motivos de formación de las Mypes	.367	.080	-.398	##	-.632	.844	.800	.098	1.000	-.775	.393	.316	.316	.258	.757	.629
¿Cómo financia su actividad productiva?	-.333	.052	.537	##	.816	-.874	-.775	-.127	-.775	1.000	-.034	-.408	-.408	-.333	-.827	-.575
A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	.353	.236	.039	##	.249	.147	.079	-.039	.393	-.034	1.000	-.124	-.124	-.102	.069	.330

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	.198	-.316	-.207	##	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	.198	-.316	-.207	##	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	.030	-.258	.023	##	-.408	.383	.516	.804	.258	-.333	-.102	.816	.816	1.000	.376	.778
Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	.248	-.128	-.421	##	-.921	.950	.815	.143	.757	-.827	.069	.460	.460	.376	1.000	.664
A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?	.292	-.157	-.121	##	-.560	.685	.708	.671	.629	-.575	.330	.684	.684	.778	.664	1.000

Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas?	.198	-.316	-.207	##	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años en las micro y pequeñas empresas?	.153	-.290	-.098	##	-.459	.430	.581	.654	.290	-.375	-.114	.918	.918	.836	.423	.720

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	-0.087	.112	.162	##	.619	-.646	-.559	-.110	-.447	.289	-.161	-.354	-.354	-.289	-.716	-.528
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas?	.100	-.281	-.073	##	-.445	.417	.562	.675	.281	-.363	-.111	.889	.889	.918	.409	.735

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	.208	-.188	-.402	##	-.297	.279	.376	-.144	.188	-.243	-.074	.594	.594	.296	.273	.172
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	-.029	-.149	.175	##	-.236	.221	.298	.599	.149	-.192	-.059	.471	.471	.577	.217	.528

Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año de las micro y pequeñas empresas?	-.153	.189	.232	##	-.213	.200	.270	-.066	.135	-.174	-.053	-.213	-.213	-.174	.196	-.053
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año?	-.175	.224	.238	##	.530	-.519	-.391	-.110	-.335	.481	-.088	-.354	-.354	-.289	-.651	-.454

BASE DE DATOS

Edad	Sexo	Nivel	Estado	Profesión	Tiempo	Permanentes	Eventuales	Motivos	Financiamiento	Tipo	Entidades	Tasa	Monto Solicitado	Monto Promedio	Rango	Recibio	Cuantos Cursos	Personal	Capacitacion Inversion	Rentabilidad	Capacitacion	Rentabilidad Ultimos años	Disminuido
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	8	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1
1	2	6	1	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	2	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	1	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	2
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	2
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1

4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	1	2	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	1	2	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	2	2	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	3	4	2	3	2	2	2	2	1	1	1
1	1	6	1	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	2	3	2	2	2	2	1	1	1
4	1	4	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	1	1
4	1	4	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	1	1
3	1	3	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	1	1
3	1	6	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	1	2	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	1	2	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	1	2	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	1	2	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	1	1	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	1	1	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	1	1	1	1
4	1	4	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	1	1	1	1

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	60	100.0
	Excluido ^a	0	.0
	Total	60	100.0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.721	.745	29