



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO  
COMERCIALIZACIÓN DEL MAÍZ AMARILLO DISTRITO  
DE CALLERIA, REGIÓN UCAYALI, PERIODO 2019**

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

AUTOR

**PALOMINO VELA, BERTHA AURORA  
ORCID: 0000-0002-1775-8059**

ASESOR

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBE  
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**PUCALLPA – PERÚ**

**2021**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO  
COMERCIALIZACIÓN DEL MAÍZ AMARILLO DISTRITO  
DE CALLERIA, REGIÓN UCAYALI, PERIODO 2019**

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

AUTOR

**PALOMINO VELA, BERTHA AURORA  
ORCID: 0000-0002-1775-8059**

ASESOR

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBE  
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**PUCALLPA – PERÚ**

**2021**

**1. Título de Tesis:**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro Comercialización del maíz amarillo Distrito de Calleria, Región Ucayali, periodo 2019

## **2. Equipo de Trabajo**

### **AUTOR**

Palomino Vela, Bertha Aurora

ORCID: 0000-0002-1775-8059

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

### **ASESOR**

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

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

### **JURADO**

Virginia Torres, Silvia

ORCID: 0000-0003-0781-3170

López Souza, José Luis

ORCID: 0000-0002-0720-0756

Vilca Ramírez, Ruselli Fernando

ORCID: 0000-0002-8602-3312

**3. Hoja de firma del jurado y asesor.**

---

Virginia Torres, Silvia

Presidenta

---

López Souza, José Luis

Miembro

---

Vilca Ramírez, Ruselli Fernando

Miembro

---

Manrique Plácido, Juana Maribel

Asesor

#### **4. Agradecimiento y Dedicatoria**

##### **AGRADECIMIENTO**

El presente trabajo de tesis va en agradecimiento principalmente a Dios por su bondad y amor que permite que pueda realizar mis metas y me ayuda a seguir.

A mi familia por su paciencia, comprensión y solidaridad con este proyecto, por el tiempo que me han concedido, un tiempo robado a la historia familiar.

A los docentes de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas, por su orientación y por compartir sus conocimientos y sus experiencias a lo largo de mi formación profesional.

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de Investigación está dedicado principalmente a Dios por haberme dado la vida y permitirme haber llegado hasta este momento tan importante en mi formación profesional.

A mi madre por ser el pilar más importante ,mi apoyo en los momentos difíciles y darme su apoyo y sus consejos para ser una mejor persona.

A mi Hija Noah por ser mi motor y motivo en mi vida y empujarme a crecer profesionalmente, por su paciencia y por ser la alegría en mi vida

## 5. Resumen y abstract

### RESUMEN

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización del maíz amarillo -2019” tuvo como objetivo general Detallar las principales propiedades del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro Comercialización del MAIZ AMARILLO Distrito de Calleria, Región Ucayali, periodo 2019 .La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 15 y una muestra de 15 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: empresarios encuestados del rubro comercialización de maíz amarillo, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 33 % manifiesta que esta entre 18 a 30 años y el 40 % son de 31 a 50 años. Que el 100 % manifiesta que estudiaron Secundaria completa que representan a la empresa. Que el 13 % tienen de 0 a 3 años en el rubro, 47 % más de 4 a 6 años, 40 % más de 7 años que representan a la empresa. Que el 7 % no tiene ningún trabajador permanente, 93 % tiene entre 1 a 3 trabajadores permanentes para la empresa. Que el 93 % de los trabajadores no tiene trabajadores eventuales y el 7% son eventuales. Con respecto al financiamiento: El 73 % son con financiamiento propio y el 27% son de financiamiento de terceros. El 13 % fueron de la entidad bancarias scotiabank, el 13% de la entidad BCP y el 73% no recibieron préstamos bancarios. el 40% fue a largo plazo y el 60% no recibieron financiamiento de terceros. Con respecto a la Capacitación: El 100 % no recibió ninguna capacitación para recibir algún tipo de son con financiamiento. El 7 % ha ido a una capacitación y el 93% no ha ido a capacitaciones. Con respecto a la rentabilidad: Se tuvo como resultado que al 27 % le fue de ayuda para su rentabilidad y el 73% responde que no le ha sido de ayuda y que al 100 % su rentabilidad a mejorado en estos últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, Rentabilidad, Capacitación, Sector comercio.



## **ABSTRACT**

The present research work, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, marketing of yellow corn -2019" had the general objective of detailing the main properties of financing, training and profitability of MYPES in the commerce sector under the heading Marketing of YELLOW CORN District of Calleria, Ucayali Region, period 2019. The research was quantitative, to carry it out we worked with a population of 15 and a sample of 15 microenterprises, to whom we applied a questionnaire of 36 questions, using the technique of the survey, obtaining the following results: entrepreneurs surveyed in the marketing of yellow corn, it was concluded according to the tables and graphs that 33% say that this between 18 to 30 years and 40% are 31 to 50 years. That 100% state that they have completed high school and that they represent the company. That 13 % have been in the business for 0 to 3 years, 47 % have been in the business for more than 4 to 6 years, 40 % have been in the business for more than 7 years and represent the company. That 7% do not have any permanent workers, 93% have between 1 and 3 permanent workers for the company. That 93 % of the workers have no casual workers and 7 % are casual workers. Regarding financing: 73 % are with own financing and 27 % are from third party financing. Thirteen percent were from Scotiabank, 13% from BCP, and 73% did not receive bank loans. 40% were long-term and 60% did not receive third-party financing. Regarding training: 100 % did not receive any training to receive any type of loan with financing. Seven percent have attended training and 93% have not attended training. Regarding profitability: 27% found that it was helpful for their profitability and 73% responded that it was not helpful and that 100% found that their profitability has improved in recent years.

Keywords: Financing, Micro and Small Business, Services Sector

## 6. Contenido

1. Título de Tesis: .....	i
2. Equipo de Trabajo .....	ii
3. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iii
4. Agradecimiento y Dedicatoria.....	iv
5. Resumen y abstract .....	vi
6. Contenido .....	1
7. Índice de Tablas y Gráficos. ....	4
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION DE LA LITERATURA .....	5
2.1.    Internacional.....	5
2.2.    Nacional.....	5
2.3.    Regional.....	8
2.3.1.    Local .....	12
2.4.    Bases teóricas de la investigación.....	15
2.4.1.    Teoría del financiamiento:.....	15
2.4.2.    Teoría de Capacitación:.....	17
2.4.3.    Teoría de Rentabilidad: .....	18
2.5.    MARCO CONCEPTUAL: .....	21
2.5.1.    Definición del financiamiento: .....	21
2.5.2.    Definición de capacitación:.....	22

2.5.3. Definición de Rentabilidad: .....	22
<b>III. HIPOTESIS. ....</b>	<b>23</b>
<b>IV. METODOLOGÍA: .....</b>	<b>23</b>
4.1. Diseño de investigación .....	23
4.1.1. No experimental: .....	23
4.1.2. Descriptivo .....	24
4.2. Población y muestra .....	24
4.2.1. Población.....	24
4.3. Técnicas e instrumentos .....	27
4.3.1. Técnicas.....	27
4.3.2. Instrumento.....	27
4.4. Plan de análisis .....	27
4.5. Matriz de Consistencia.....	29
4.6. Principios éticos de la Investigación. ....	33
<b>V. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>33</b>
5.1. RESULTADOS.....	33
5.1.2. Resultados según el objetivo 02.....	36
5.1.3. Resultados sobre el objetivo específico 03.....	38
5.2. ANALISIS DE RESULTADOS .....	40
5.2.3. Con respecto a las características de la Rentabilidad. ....	41
<b>VI. CONCLUSIONES Y RECOMENTACIONES .....</b>	<b>42</b>

<b>6.1. Conclusiones.</b> .....	<b>42</b>
<b>6.2. Recomendaciones:</b> .....	<b>43</b>
<b>Bibliografía</b> .....	<b>44</b>
<b>ANEXO 1</b> .....	<b>46</b>
<b>ANEXO 2</b> .....	<b>47</b>
<b>ANEXO 3</b> .....	<b>48</b>

## 7. Índice de Tablas y Gráficos.

### **TABLAS:**

<b>TABLA 1</b>	33
<b>TABLA 2</b>	34
<b>TABLA 3</b>	35
<b>TABLA 4</b>	36
<b>TABLA 5</b>	37
<b>TABLA 6</b>	38
<b>TABLA 7</b>	39

### **GRÁFICOS:**

<b>GRÁFICO 1</b>	34
<b>GRÁFICO 2</b>	35
<b>GRÁFICO 3</b>	36
<b>GRÁFICO 4</b>	37
<b>GRÁFICO 5</b>	38
<b>GRÁFICO 6</b>	39
<b>GRÁFICO 7</b>	40

## **I. INTRODUCCIÓN**

La importancia que tiene sector microempresarial en el país, lo demuestra en su contribución del desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. La micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

Por otro lado, según él (banco de Reserva del Perú, 2009), en “Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa”, manifiesta, que se tiene que realizar nuevas operaciones que sean más eficientes donde se tienen que ampliar estas operaciones y también que se puedan acceder a mejores tasas y plazos para los créditos solicitados. La informalidad en este sector es muy grande y esto dificulta a las entidades a que puedan acceder a un crédito oportuno ya que al no estar formalizada la percepción de riesgo que tienen las entidades financieras aumenta.

En la Región de Ucayali, Provincia de Coronel Portillo en el distrito de Callería Hay Muchas Mypes en distintos sectores y rubros; donde necesitan que se pueda realizar una investigación para poder conocer con más profundidad su problemática, cabe recalcar que este sector es de suma importancia ya que representa una importante aportación de empleos en el país (Andina, 2018) Menciona que las “Mypes brindan empleo al 75% de la población”. Es por ello que esta investigación tiene como finalidad el detallar y determinar las importantes características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, ya que creemos que

si este sector recibe un financiamiento oportuna y adecuada; estas empresas serán mucho más rentables y competitivas.

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

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

Las Mypes tienen un rol muy importante en la economía del País, ya que como antes mencionamos generan empleo a un 75% de peruanos (Andina, 2018) y al mismo tiempo tiene considerables ingresos. Las Mypes están en muchos rubros ya sean de servicio , manufactureras, vendedores, esto es de mucha ayuda para el crecimientos del país y de toda américa latina.

(foncodes, 2018) menciona que “en el Perú, las mype aportan, aproximadamente, el 40% del PBI (Producto Bruto Interno) y, por ello, son una de las mayores impulsoras del crecimiento económico del país”.

Las mypes se forman por qué se necesita la subsistencia familiar, donde predomina la pobreza en las zonas urbanas y rurales.

Las micro y pequeñas empresas nacen por la escasez de trabajo ya que muchas personas, teniendo la necesidad de generar ingresos para su familia buscan la manera de hacerlo, porque quizás no encontraron oportunidades por parte del estado, las grandes empresas del país, tampoco por las empresas internacionales que invierten en el país.

En los últimos tiempos las mypes han sido un blanco de atención para los investigadores y académicos y también por empresarios que buscan nuevas inversiones. En todo el mundo las mypes están predominando ya que son fuentes importantes ya mencionados.

En el país, Aunque esté régimen es de suma importancia en nuestra economía, no se le dá las políticas necesarias que puedan ayudar a aumentar su desarrollo.

Sin embargo, una de las características que resaltan en este sector es esfuerzo que ponen para mantenerse actualizados tecnológicamente, teniendo como debilidad no contar con mano de obra calificada y financiamiento, por lo que los empresarios se ven con la obligación de poner más tiempo y dinero en muchas y largas jornadas de capacitación.

Entrando, al ámbito local, en el distrito de calleria- Pucallpa hay muchas empresas que son mypes distribuidos en distintos sectores como el comercio, servicio, industria, dentro de estos destaca el sector comercio rubro comercialización del grano regional maíz amarillo, que se extiende en la demanda local, regional y nacional. Muchas de estas empresas están en el distrito de calleria , estando generalmente la mayoría de ellos en los diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar que se ha elegido para el presente.

Como ya se sostuvo, en Pucallpa , existen varias empresas mypes dedicadas a la



comercialización del maíz amarillo, sin embargo no se sabe si estas empresas (Mypes) cuentan o no con acceso al financiamiento, y si es el caso, cuales son los intereses cobrados por estos créditos otorgados y con qué sistema obtuvieron estos; tampoco se sabe si estas empresas reciben capacitaciones y si lo hacen cuales son y cuantas veces al año lo hacen, también no se conoce sobre la rentabilidad de dichas Mypes; por todo ello y entre otros aspectos, enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro comercialización del maíz amarillo, Distrito de Calleria, región Ucayali, periodo 2019?

El objetivo general es: - Describir las principales Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro Comercialización del MAIZ AMARILLO Distrito de Calleria, Región Ucayali, periodo 2019.

Teniendo como objetivos secundarios:

1. Describir las principales características del financiamiento que tienen las MYPES del sector comercio en el distrito de Calleria en el rubro comercialización del grano regional maíz amarillo, periodo 2019,
2. Describir las principales características de la capacitación de las MYPES del sector comercio del distrito de Calleria en el rubro de comercialización del grano regional maíz amarillo, periodo 2019,
3. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio del distrito de Calleria en el rubro de comercialización del grano regional maíz amarillo, periodo 2019.

Esta investigación se justifica porque permitirá las características del financiamiento,

la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro comercialización del grano maíz amarillo en el distrito de calleria, periodo 2019, esta investigación también se justifica por que los resultados obtenidos servirán como base para realizar otros estudios que tengan similitud a este en el distrito de calleria y otros ámbitos geográficos cercanos.

## **II. REVISION DE LA LITERATURA**

### 2.1.Internacional

(Guercio, 2017) En su estudio sobre “Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología” no dijo que su “objetivo de este trabajo es analizar el efecto del grado de intensidad tecnológica asociado a las Pymes en el acceso al financiamiento. Por lo tanto, se estima un modelo Logit ordenado considerando un conjunto de variables independientes como el tamaño de la empresa, la antigüedad, la capacidad exportadora y la intensidad tecnológica asociada al sector. Los resultados obtenidos muestran que la intensidad tecnológica de la empresa resulta ser la variable que más impacta en la probabilidad de financiarse en el sector bancario. Esta conclusión es relevante para Argentina, dado que, a diferencia de otros países emergentes, las empresas no cuentan con instrumentos alternativos al financiamiento bancario que se adapten a las características propias de las Pymes de alta tecnología.”

### 2.2.Nacional

(YOVERA, 2012) En su tesis “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro exportación de cacao de la ciudad de Tumbes periodo 2012” tuvo como “objetivo general, conocer las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro exportación de cacao de la ciudad de Tumbes, la investigación fue descriptiva obteniendo los siguientes resultados: el 50% de las micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema no financiero y el 60% del financiamiento recibido lo utilizan como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 80% de las micro y pequeñas empresas encuestadas si capacitan a su personal y el 20% no lo hacen. En relación a la rentabilidad, el 86% afirman que el crédito otorgado ha mejorado las utilidades en el negocio, y el 71% comenta que con la capacitación mejoró la rentabilidad de la misma. Finalmente las conclusiones son: La mayoría de las micro y pequeñas empresas reciben financiamiento del sistema no bancario, casi todas la micro y pequeñas si capacitan a su personal y en cuanto al financiamiento y a la capacitación afirman que han mejorado la rentabilidad en sus empresas.”

(MORAN, 2016) En su tesis “caracterización de la capacitación y rentabilidad en las mype comercializadoras de arroz - las lomas (piura), año 2016, tuvo como “objetivo general identificar las características de la capacitación y rentabilidad de las MYPE comercializadoras de arroz - Las

Lomas (Piura), año 2016. Para su desarrollo, se utilizó el tipo de estudio descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental siendo los resultados agrupados de acuerdo a las variables en estudio, teniendo como principales resultados que los trabajadores no recibieron capacitación antes de ingresar a laborar, para el cual utilizaron el tipo de inducción directa, el capacitador es aquella personal con más tiempo laborando en el puesto de trabajado, anualmente se les capacita y no cuentan con un plan de capacitación; los microempresarios no utilizan ninguna herramienta financiera para medir la rentabilidad por lo que desconocen si la MYPE ha sido rentable en los dos últimos años, el financiamiento lo invierten para la producción, mientras que los costos de producción no son elevados y el segundo producto que más rotación tiene es el arrocillo.”

(QUILICHE, 2012) En su tesis “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de insumos agrícolas - chimbote, 2011” donde “la investigación fue cuantitativa- descriptiva, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype: El 89% de los dueños o representantes legales de las MYPE encuestados son adultos, el 83% son del sexo masculino y Superior universitario completa. Así mismo, las principales características de las Mype son: El 72% de las MYPE encuestadas afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 100% de las mypes son formales. Respecto al financiamiento: El 61% de las MYPE encuestadas financió su actividad productiva con

financiamientos de terceros y el 100% de su financiamiento lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 78% de las MYPE encuestadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros. Con Respecto a la Rentabilidad: El 100% afirman que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, el 100% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 94% afirmó que en el año 2011 disminuyó la rentabilidad de sus empresas.”

### 2.3.Regional

(LAZO, 2013) en su tesis capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro compra-venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de padre abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013” donde tuvo “objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector industrial - rubro compra-venta de cacao del distrito del San Alejandro, provincia de padre abad de la región Ucayali la investigación fue descriptiva, obteniéndose los siguientes resultados: respecto a los empresarios: los empresarios encuestados manifestaron que: el 60% de los microempresarios su edad fluctúa entre 45 a 64 años; el 70% manifestaron que son de sexo masculino y el 60% manifestaron que tienen grado de instrucción universitaria. Respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que: en el año 2012 y 2013, el 40% y 50% manifestaron que recibieron más de s/.10,000.00 nuevos soles; el 60%

solicitaron crédito de la entidad no bancaria; el 80% invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y el 100% de los encuestados manifestaron que el microcrédito financiero que obtuvieron contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de sus empresas. Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% no recibió capacitación previa para la administración del crédito financiero; el 50% tuvieron capacitación en manejo empresarial y el 60% manifestaron que la capacitación si mejoró la competitividad de su empresas. Respecto a la capacitación de las mypes: así mismo, las principales características de las mypes del ámbito de estudio son: el 30% manifestaron que tienen más de tres años en el rubro empresarial; el 90% poseen de dos a siete trabajadores dentro de su empresas; el 67% tienen más de tres cursos de capacitación; el 60% manifestaron que la capacitación si es relevante para sus empresas y el 60% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Respecto a la rentabilidad: el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.”

(Agustín, 2018) En su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018” obteniendo como resultado “Con respecto a los empresarios, son personas adultas con edades entre 26 a 55 años; el 55% son hombres y tienen educación secundaria completa; el 45% es conviviente y el 40% es casado, el 65% no tiene ninguna profesión. Con respecto a las mypes: el 70% tiene de 6 a más

de 15 años de antigüedad, son formales, tienen de uno a 5 trabajadores permanentes e igual número de eventuales, y todas se formaron para obtener ganancias. Con respecto al financiamiento: el 75% se financia por terceros con los bancos de Crédito y Continental pagando de 1.5 a 2% de interés; el 80% obtuvo créditos entre 1,000 a 15,000 soles en promedio, a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo. Con respecto a la capacitación: el 45% recibió capacitación en manejo empresarial, y su personal también se capacita; el 75% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para la empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 85% cree que el financiamiento y la capacitación mejoraron la rentabilidad y que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.”

(VARGAS, 2015) En su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2015” donde “la investigación fue cuantitativa-descriptiva y Obteniéndose los siguientes resultados: En cuanto a los las características de los empresarios: El 90% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos; el 100% son del sexo masculino; el 60% tiene secundaria incompleta. En cuanto a las características de las Mypes: El 70% indicaron que tienen de tres a siete años en la actividad empresarial y el rubro; el 100% posee en promedio más de tres trabajadores permanentes; el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 80% declararon como inversión a la capacitación; el 90% consideran a la

capacitación relevante; el 60% de sus trabajadores se capacitaron en temas relacionados al sembrío y cuidados de las plantas de camu camu. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los últimos años.

(SAAVEDRA ARMAS, 2010) En su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010” donde “la investigación fue descriptiva , obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% su fluctúa entre los 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 50% tiene grado de instrucción superior no universitaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 90% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 100% posee más de tres trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% del financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias y en los años 2009 y 2010 invirtieron sus créditos en capital de trabajo y en activos fijos. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 70% no tuvieron capacitación, el 80% manifestó que su personal si ha recibido capacitación y el 100% de los representantes legales encuestados declararon que si consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 90% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus



empresas y el 71% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.”

### **2.3.1. Local**

(RAMIREZ, 2012) En su tesis sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro Camú Camú, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2011 – 2012” nos dice que “ tuvo como objetivo principal describir los principales características del financiamiento , la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector agrario rubro Camú Camú del distrito de calleria – Pucallpa periodo 2012 , la investigación fue cuantitativa – descriptiva , dio como resultado: Respecto a los empresarios y las Mypes: el 100% de los representantes legales de las mypes encuestadas su edad fluctúa entre los 26 y 60 años; el 100% son de sexo masculino y el 65% tiene grado de instrucción educativa secundaria incompleta. El 40% tiene más de 3 años, en el rubro empresarial y el 90% posee más de tres trabajadores permanentes Finalmente, el 70% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por parte del Gobierno Regional. El 60% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, el 40% invirtió el crédito en plantones de camu camu. Respecto a la capacitación: El 50% manifestó que recibió más de cuatro capacitaciones en los dos últimos años. El 80% declararon que la capacitación fue en sembrío.

El 60% manifestó que su personal si recibió capacitación. El 80% considera que la capacitación es una inversión. Y el 80% declaró que la capacitación fue relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 90% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento no ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.”

(Araujo Rengifo, 2011) En su tesis sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro de abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010” dijo que “la investigación fue descriptiva , obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes estudiadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa; el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial y, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes. Finalmente, el 95% manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 78% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias y, el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010, lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 40% manifestaron que recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años; el 60% dijeron que la capacitación fue en manejo empresarial y, el 90% declararon que si consideran que la

capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los empresarios del ámbito de estudio manifestaron que, el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% dijeron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años.”

(Dávila, 2016) En su tesis “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016” nos explica que “La investigación fue descriptiva, donde se tuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 91% de los encuestados son adultos, el 82% es masculino y el 55% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 91% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 73% no tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 27% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 82% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 9% si recibió capacitación y el 55% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 91% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 64% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 91% afirmó que el año 2015 fue mejor que el año anterior.”

## **2.4. Bases teóricas de la investigación**

### **2.4.1. Teoría del financiamiento:**

(Rodríguez, 2006) En su libro “Financiamiento de los mercados emergentes ante la globalización” nos dice que su enfoque sobre este tema es que “propone una alternativa al planteamiento de ahorro previo, sosteniendo que la inversión crea su propio ahorro, que es necesario garantizar el financiamiento y que la estabilidad del sistema económico depende de la captación financiera del ahorro proveniente del ingreso generado por la inversión”; ya que este autor ve que este tema es muy importante para la inversión en las empresas.

(Castellano, 2009) En su libro “Tipos de financiamiento en Guatemala” nos explica que “El financiamiento se puede clasificar tanto por sus fuentes, como por sus formas operativas (entre estas podrían ser: fideicomisos, emisión de títulos valores, deuda flotante, etc.), para el presente análisis se clasificaran en externo e interno: Financiamiento Externo: Ingresos obtenidos por empréstitos de entes u organismos internacionales financieros, o de personas naturales o jurídicas no residentes en el país". Financiamiento Interno: "Ingresos obtenidos por empréstitos de entes u organismos financieros públicos o privados, residentes en el país”.

El financiamiento se trata de asignar recursos “capitales” que puede ser dinero propio como también un crédito otorgado esto para poner en marcha un negocio o un proyecto.

Así mismo el financiamiento se puede dividir en tipos que pueden ser : Según de donde viene el dinero , Según la duración del tiempo de pago)

#### **Según de donde viene el financiamiento**

- **Financiamiento propio o Interno:** Es aquel que viene de los mismos socios de la empresa o del proyecto, es decir que los mismos que participan al interior de la organización.
- **Financiamiento de terceros o externo:** Este tipo de financiamiento es aquel que viene de personas o empresas que no se encuentren dentro de la empresa, Por ejemplo: usureros, bancos u otras entidades financieras.

#### **Según la duración del tiempo de pago**

- **Financiamiento a corto plazo:** Este tipo de financiamiento tiene un contrato en el cual el pago o la devolución de préstamo es breve ( no menor de un año).
- **Financiamiento a largo plazo:** El financiamiento de este tipo se da cuando el contrato no se da a un plazo breve sino en un tiempo mas largo (mayor a un año).

Por otro lado, existen las fuentes del financiamiento que se encargan de la obtención del financiamiento.

- **Crédito:** esta fuente es en el cual la persona o la entidad puede obtener un financiamiento a través del endeudamiento viendo los plazos y los intereses que genera. Generalmente lo va a otorgar una entidad financiera que pueden ser prestamistas, bancos, etc.
- **Incorporación de Inversionista:** Este tipo de financiamiento se puede

hallar incorporando un nuevo integrante o elemento a la entidad pueden ser nuevos accionistas (venta de acciones) o también un patrocinado (dando reconocimiento o publicidad).

- **Prestamos informales:** Esta fuente es casi similar a la fuente de crédito pero se dan con contratos menos formales y pueden ser provenientes de un familia, un amigo o un prestamista (usurero).
- **Liquidación de bienes o servicios:** Este tipo de fuente es aquella en el cual se puede vender algunos bienes u ofertar servicios para tener mayor ingreso, esto se debe dar siempre y cuando este no altere ni perjudique la existencia de la empresa.

#### **2.4.2. Teoría de Capacitación:**

(Ramírez-Buendía, 1991) Nos dice en su libro “Administración de la capacitación” que “Uno de los temas de gran actualidad en las instituciones públicas y privadas es la Capacitación. No hay empresa que se respete que no cuente con una amplia infraestructura para la capacitación. No se trata de una simple moda sino de un verdadero signo de los tiempos, la respuesta a una necesidad que cala fuerte a los individuos y en las comunidades laborales”.

#### **Tipos de capacitación:**

La capacitación se puede dar de muchas maneras y en muchos ámbitos según cuales son los conocimientos que se quieren implantar al personal, Se puede ofrecer de forma **específica, formal** o también **informal**, de forma **puntual**

o **continua o masiva** esto como ya se dijo anteriormente es dependiendo cual es la información que se quiera implementar al personal.

### **Objetivos de la Capacitación:**

El objetivo principal de la capacitación es que se pueda mejorar la eficiencia en ámbito laboral de los trabajadores para que así puedan dar un aporte e incremento en la productividad de la empresa, También la capacitación tiene como objetivo el evitar posibles errores en el personal ya sea errores de conocimiento como de manipulación de diversas acciones que puedan hacer.

### **Importancia de la Capacitación:**

(ESAN, 2016) Nos menciona que; “la capacitación en una de las inversiones mas rentables que puede realizar una empresa” . La capacitación beneficia a la organización de muchas formas: Genera mas productividad y también calidad en el trabajo, incrementa la rentabilidad, Ayuda con la seguridad de los trabadores, disminuye la necesidad de estar supervisando, Ayuda a que la organización esté más estable, etc.

### **Marco Legal de la capacitación de las Mypes en el Perú:**

La Ley – 28015 en capitulo II nos habla acerca de la capacitación y asistencia a las mypes, refiere que el estado debe de promover acciones de capacitación que están establecidas en el plan y programas estratégicos para que se pueda contribuir en el desarrollo y competitividad de las mypes.

(Perú, 3)

### **2.4.3. Teoría de Rentabilidad:**

(Morillo, 2005) En su libro “Rentabilidad financiera y reducción de costos” nos dice que “La rentabilidad continúa siendo la motivación más importante para quienes invierten capital en una empresa. Conocer los factores de los cuales depende la rentabilidad, se constituye en un instrumento insustituible para controlarla.” Ahí nos hace ver que para todo buen empresario su finalidad es tener una buena rentabilidad al meterse en cualquier mercado.

(GERARDO YAÑEZ, 2011) Nos dice que “ara descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores.” Se necesita cualidades que se deben de desarrollar que nuestra inteligencia financiera crezca y para ello se necesita la capacitación para que en consecuencia la rentabilidad de la entidad pueda florecer.

Así mismo la Rentabilidad tiene tipos:

- **Rentabilidad Económica:** Este tipo de rentabilidad tiene que ver con la inversión que se ha realizado a una organización o entidad, estos promedios se pueden representar en porcentajes y se compara los resultados obtenidos entre: los costos y las ganancias.
- **Rentabilidad Financiera:** En esta rentabilidad se diferencia en que



se ve los beneficios obtenidos de cada socio de la entidad u organización, Es decir cuál fue la capacidad que obtuvo en particular.

- **Rentabilidad Social:** Este tipo de rentabilidad no se va particularmente a los beneficios económicos sino a las ganancias no fiscales como reconocimiento o felicidad en la sociedad.

### **Indicadores de Rentabilidad:**

Los Indicadores de rentabilidad de una entidad son aquellos que determinan si es que hay efectividad de un proyecto para generar riquezas, controlan el equilibrio de los beneficios y gastos.

- **Margen neto de utilidad:** Este indicador consiste en el vinculo que se tiene entre el total de las ventas y su utilidad neta. Ya que depende de ello el patrimonio y los activos se verán en la rentabilidad.
- **Margen bruto de Utilidad:** Este indicador consiste en el vinculo de la utilidad neta y las ventas totales.
- **Margen operacional:** Consiste en el vinculo que se obtiene entre la utilidad operacional y las ventas totales.
- **Rentabilidad neta sobre inversión:** Este indicador sirve para evaluar “la rentabilidad neta (uso de activos, financiación, impuestos, gastos, etc.) originada sobre los activos de la empresa.”
- **Rentabilidad Operacional sobre Inversión:** Este indicador mide la rentabilidad operacional.
- **Rentabilidad Sobre patrimonio:** Este indicador mide cual es la rentabilidad de los propietarios de la entidad esto es después del

pago de los impuestos.

- **Crecimiento sostenible:** Este indicador tiene como objetivo que la demanda sea benéfico para la entidad garantizando un crecimiento de las ventas y los activos.
- **EBITDA:** a este indicador se lo conoce así “al flujo neto de efectivo de la empresa antes de que se liquiden los impuestos y los gastos financieros.”

## 2.5. MARCO CONCEPTUAL:

### 2.5.1. Definición del financiamiento:

(CARRY, 2015) En su tesis sobre “financiamiento oportuno de capital de trabajo a la micro y pequeña empresa” nos dice que “es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementa los recursos propios.” El acto de financiar es abastecer con dinero a una persona ya sea natural o jurídica, esto quiere decir que se da recursos para que puedan tener recursos o capital para emprender o mejorar sus negocios.

(Herrera, 2014) En su libro “Proyectos: enfoque gerencial (4a. ed.)” nos dice que “Entre las fuentes de financiamiento están los recursos propios y los recursos de terceros. Los recursos propios pueden ser: capital o incremento de capital (emisión de acciones), utilidades retenidas, reservas, depreciación, impuestos a corto plazo, cesantías, realización de inventarios, venta de cuentas por cobrar, préstamos de socios y venta de activos fijos.”

### **2.5.2. Definición de capacitación:**

(Hernández, 2008) En su artículo sobre “reflexiones necesarias para una capacitación dirigida a docentes en la actual universidad cubana” nos dice que “La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto.” La capacitación es un recurso donde se estimula a los que integran una empresa incrementado sus conocimientos y habilidades para que puedan realizar sus tareas de forma eficaz, y así puedan tener mejor desempeño en sus labores ayudando así a una mejor productividad de la institución donde estén trabajando.

(Jaureguiberry, 01) nos dice que “La Capacitación es un proceso que posibilita al capacitando la apropiación de ciertos conocimientos, capaces de modificar los comportamientos propios de las personas y de la organización a la que pertenecen”, La capacitación es muy importante ya que ayuda en el proceso de aprendizaje y esto a la vez ayuda a la corrección de ciertas actitudes del personal en el ámbito laboral.

### **2.5.3. Definición de Rentabilidad:**

(Lorenzo Preve, 2013) En su libro “Las finanzas en la empresa: combinando rigurosidad e intuición” nos dice que “El concepto de generación de valor puede ser fácil de comprender de manera superficial, pero una vez que ahondamos en el mismo se torna complejo y difícil de abarcar.” La rentabilidad es el fin por lo que cada empresario invierte. Es el beneficio que se obtiene después de un determinado acto empresarial realizado este se suele expresar en formas de porcentajes.

La rentabilidad es importante para que una empresa prospere ya que si la empresa no ve que es rentable no puede surgir.

(andbank, 27) Nos dice que “la rentabilidad es el beneficio obtenido de una inversión. En concreto, se mide como la ratio de ganancias o pérdidas obtenidas sobre la cantidad invertida”. La rentabilidad generalmente se expresa en porcentajes.

### **III. HIPOTESIS.**

No es aplicativo para el presente trabajo de investigación.

### **IV. METODOLOGÍA:**

#### **4.1.Diseño de investigación**

La investigación tiene como diseño No experimental - Descriptivo.

##### **4.1.1. No experimental:**

La investigación fue no experimental por que no se manipularon las variables solo se limitó a describirla en el contexto. (Marín Salazar, 2017)

#### **4.1.2. Descriptivo**

La investigación fue descriptivo por que se limitó a describir las variables que se estudiaron y también se analizaron sus características. (Marín Salazar, 2017)

### **4.2.Población y muestra**

#### **4.2.1. Población.**

La población estuvo conformada por 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de granos de maíz amarillo del distrito de calleria. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio y representan el 100% del universo.

#### **4.2.2. Muestra.**

De la población en estudio se tomó como muestra a 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de granos de maíz amarillo del distrito de calleria, el cual representa el 100% del universo.

### **4.3.Definición y Operacionalización de variables**

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de granos de maíz amarillo del distrito de calleria, 2019	Son algunas características relacionadas al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de granos de maíz amarillo del distrito de calleria, 2019	El financiamiento para su productividad es propio (autofinanciamie	Nominal: Si No
		cuantas veces hizo una solicitud para un	Nominal: Si
		Le dieron el crédito solicitado solicitado	Nominal: Si No
		El crédito fue a corto o largo plazo y que tasa	Nominal: Si
		El crédito que le otorgaron fue el monto que solicitó	Nominal: Si No
		Cómo fue invertido el financiamiento	Nominal:
		ud. Cree el plazo de pago del	Nominal:
<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional:</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas	Son algunas características	Cuándo quiso adquirir algún financiamiento	Nominal: Si
		Ud. Recibió alguna	No

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de granos de maíz amarillo del distrito de calleria, 2019.	relacionadas a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de granos de maíz amarillo del distrito de calleria, 2019	En lo que va del año a cuantos cursos de cursos de capacitación	Nominal: Si No
		En su empresa (Mype) el personal a recibido algún tipo de	Nominal: Si No
		cuál o cuáles fueron los tipos de capacitación a	Nominal:
		Cuántas veces fueron las capacitaciones recibidas	Nominal:
		Cuáles fueron los temas en las que se capacitaron a su	Nominal:
		Ud cree que la capacitación es una inversión para su negocio	Nominal:
<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional:</b>	<b>Escala de medición</b>

Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de granos de maíz amarillo del distrito de calleria, 2019.	Son algunas características relacionadas a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de granos de maíz amarillo del distrito de calleria, 2019	Cree que el financiamiento que se le ha otorgado fue de ayuda para la rentabilidad de su	Nominal: Si No
		Ud. Cree que la capacitación realizada a su personal ayudó a la rentabilidad de su	Nominal: Si No
		En estos últimos años; ¿Ud. Cree que la rentabilidad de su	Nominal: Si No

### 4.3. Técnicas e instrumentos

#### 4.3.1. Técnicas

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

#### 4.3.2. Instrumento

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

### 4.4. Plan de análisis

“Los datos de las encuestas se transformó en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtuvo las tablas y



gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.”

#### 4.5. Matriz de Consistencia

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO – COMERCIALIZACIÓN DEL MAÍZ AMARILLO, DISTRITO DE CALLERIA, REGIÓN UCAYALI, PERIODO 2019.

PROBLEMA	OBJETIVO	METODOLOGIA	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
“¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro comercialización del	<b>GENERAL:</b> 1. Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro comercialización del maíz amarillo, Distrito de calleria	<b>Tipo y Nivel</b>  <b>Tipo</b> El tipo de la investigación será cuantitativo.  <b>Nivel</b> El nivel de investigación será descriptivo.	<b>FINANCIAMIENTO:</b> El financiamiento es la agrupación de dinero que se finanza a través de créditos, prestamos, realizados por terceros ya sea para emprender un negocio o para hacer crecer una empresa, etc.	- Entidades bancarias  - intereses bancarios	-credito  -tasas de inetres  -monto del crédito

maíz amarillo, Distrito	<p><b>ESPECIFICOS:</b></p> <p>1. Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas en la comercialización del maíz amarillo, Distrito de calleria, periodo 2019.</p>	<p>El diseño que se utilizará en la investigación es no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.</p> <p><b>Cuantitativo</b></p> <p>porque se utilizarán estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.</p> <p><b>No experimental</b></p>	<p><b>CAPACITACIÓN:</b> el ingreso económico que se obtiene ya sea en un negocio, o a un cliente cuando este genera mayores ingresos que gastos, es decir ayuda a conocer el nivel de utilidad en un determinado tiempo.</p>	<p>-peronal</p> <p>- cursos</p> <p>-temas de capacitació</p> <p>n.</p>	<p>-recibe capacitació</p> <p>n</p> <p>-cantidad de capacitacion</p> <p>es</p>
-------------------------	---	---	--	--	--

<p>de calleria, región Ucayali, periodo 2019?”</p>	<p>2. Describir las principales características del financiamiento de la comercialización del maíz amarillo, Distrito de calleria, periodo 2019..</p> <p>3. Describir las principales características de la capacitación de la comercialización del maíz amarillo, Distrito de calleria, periodo 2019.</p> <p>4. Determinar las principales características de la rentabilidad en la</p>	<p><b>Transversal:</b> El propósito es describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.</p> <p><b>Retrospectivo</b> se indagará sobre hechos ocurridos en el pasado.</p> <p><b>Descriptivo</b> Describir las variables que se observarán en la realidad en el momento en que se recogerá la información.</p> <p><b>Población y muestra</b> <b>Población</b> Esta investigación</p>	<p><b>RENTABILIDAD:</b> Es el cumulo de actividades dedicadas a orientar las deficiencias u obstáculos que se presenten en la empresa, es decir, la capacitación se encarga de enriquecer los conocimientos de los trabajadores con que cuenta la empresa, para un mejor desempeño, y eficiencia que pueda existir.</p>	<p>-financiamiento -capacitación</p>	<p>-mejoría en la economía -mejor atención - mejor mercadería. a.</p>
--	--	---	---	--	---

	<p>comercialización del maíz amarillo, Distrito de calleria, periodo 2019..</p>	<p>contara con una población de 30 micro y pequeñas empresas</p> <p>la comercialización del maíz amarillo, Distrito de calleria, periodo 2019.</p> <p><b>Muestra</b></p> <p>Esta investigación contara con una población de 30 micro y pequeñas empresas en la comercialización del maíz amarillo, Distrito de calleria, periodo 2019.</p>			
--	---	--	--	--	--

#### **4.6. Principios éticos de la Investigación.**

En el desarrollo de la investigación a sido de mucha importancia considerar estrictamente el cumplimiento de los principios éticos que permitieron asegurar la originalidad de esta investigación. Se ha incluido contenidos públicos y reconocidos que fueron empleados por diversos investigadores es por ello que se ha incluido su contenido sin modificaciones salvo por el análisis que requerían, respetando los derechos de la propiedad intelectual de los libros y de las fuentes electrónicas consultadas.

Así mismo las encuestas donde están las opiniones de las personas encuestadas que ha colaborado para poder establecer la relación causa – efecto de la variable, en tanto se ha considerado oportuno mantener en reserva la identidad de los encuestados.

### **V. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS**

#### **5.1. RESULTADOS.**

Para las presentaciones de los resultados, estos se agruparán a los objetivos específicos planeados

##### **5.1.1. Resultados Según el objetivo específico 01**

**TABLA 1**

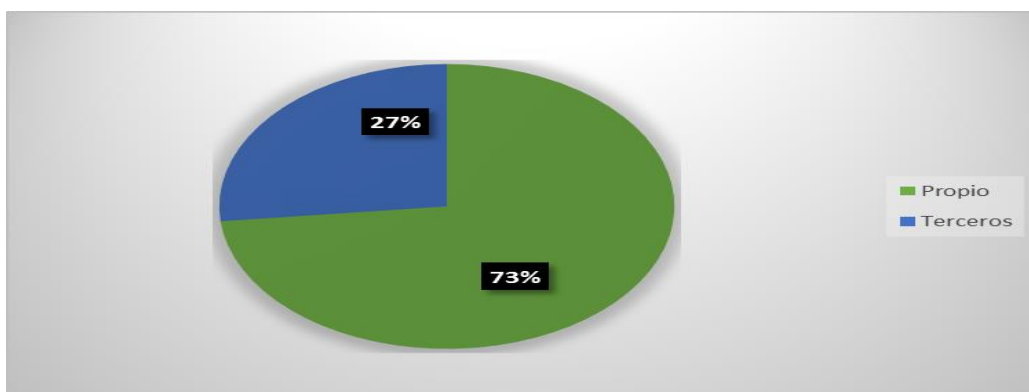
**¿El financiamiento para su productividad es propio (autofinanciamiento) o es el financiamiento de terceros?**

Responden	Frecuencia	Porcentaje
Propio	11	73
Terceros	4	27

Total	15	100
-------	----	-----

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

**Gráfico 1**



**Interpretación:** Del 100% de empresarios encuestados del rubro caracterización del maíz amarillo, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 73 % son con financiamiento propio y el 27% son de financiamiento de terceros.

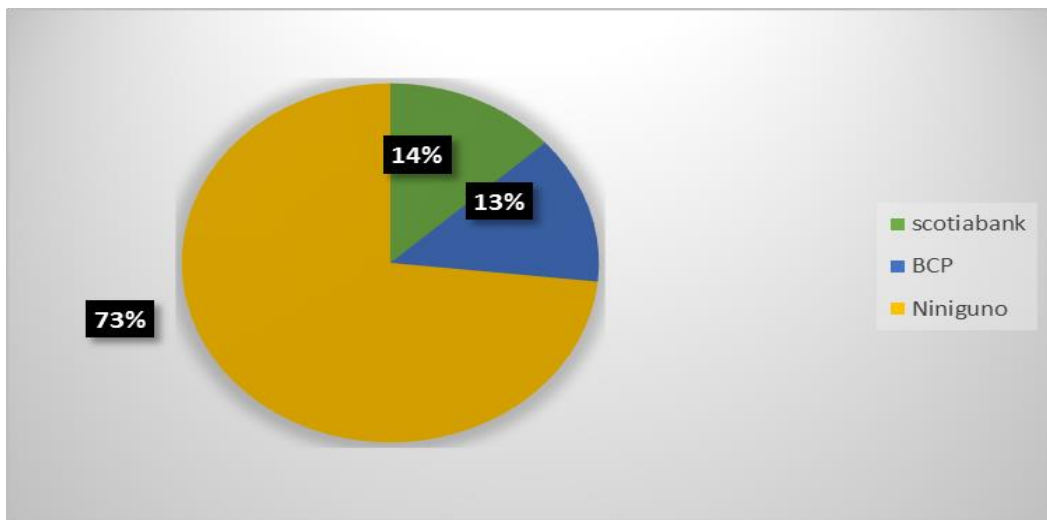
**TABLA 2**

**Si su financiamiento es de terceros: ¿cuál es la entidad bancaria, entidad no bancaria y/o prestamistas usureros a la recurre para obtener este financiamiento?**

Responden	Frecuencia	Porcentaje
scotiabank	2	13
BCP	2	13
Niniguno	11	73
Total	15	100

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

**Gráfico 2**



**Interpretación:** Del 100% de empresarios encuestados del rubro comercialización del maíz amarillo, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 13 % fueron de la entidad bancarias scotiabank, el 13% de la entidad BCP y el 73% no recibieron préstamos bancarios.

**TABLA 3**

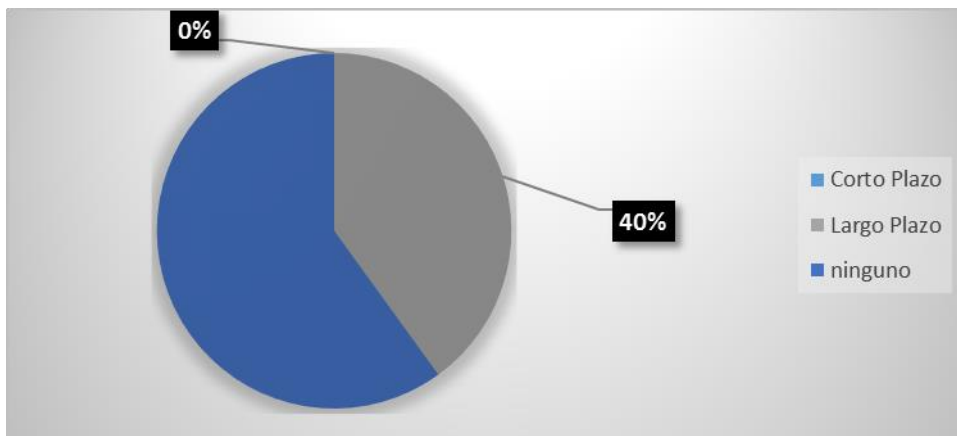
**¿El crédito fue a corto o largo plazo?**

Responden	Frecuencia	Porcentaje
Corto Plazo	0	0
Largo Plazo	6	40
ninguno	9	60
Total	15	100

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



**Gráfico 3**



**Interpretación:** Del 100% de los empresarios encuestados de rubro comercialización del maíz amarillo, se llegó a la conclusión que el 40% fue a largo plazo y el 60% no recibieron financiamiento de terceros.

### 5.1.2. Resultados según el objetivo 02

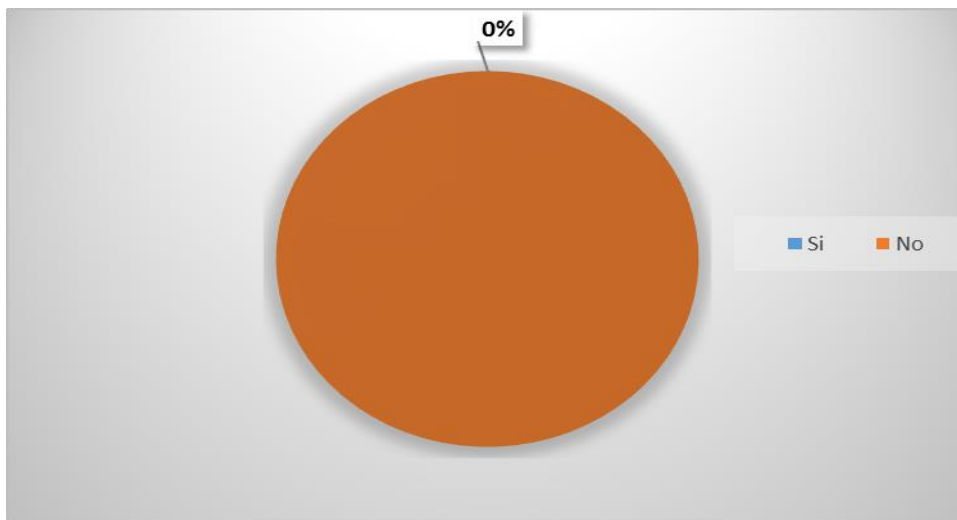
**TABLA 4**

**Cuándo quiso adquirir algún financiamiento ud. recibió alguna capacitación**

Competitividad	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0
No	15	100
Total	15	100

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

**Gráfico 4**



**Interpretación:** Del 100% de empresarios encuestados del rubro caracterización del maíz amarillo, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 100 % no recibió ninguna capacitación para recibir algún tipo de son con financiamiento

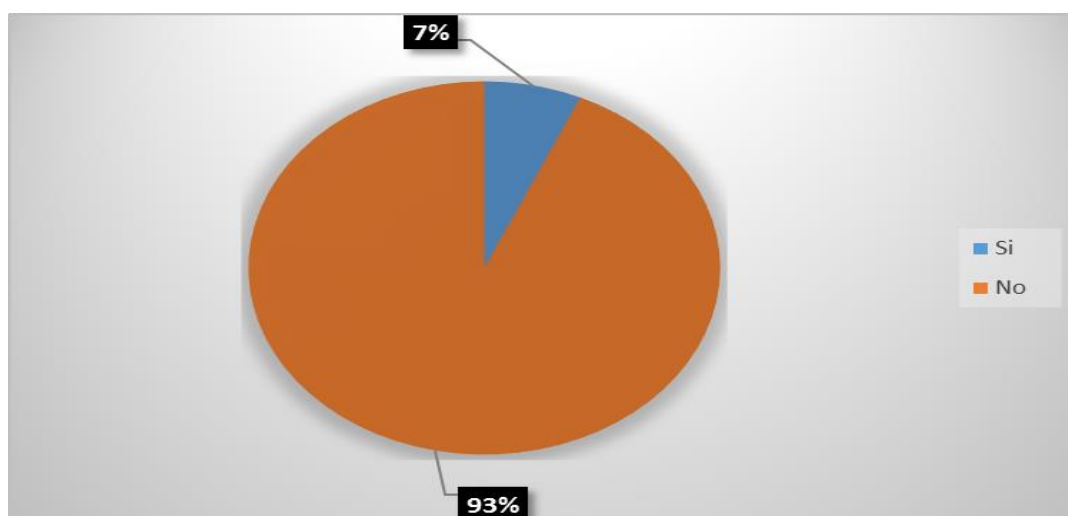
**TABLA 5**

**¿En lo que va del año ha ido a cursos de cursos de capacitación ha ido?**

responden	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	7
No	14	93
Total	15	100

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

**Gráfico 5**



**Interpretación:** Del 100% de empresarios encuestados del rubro caracterización del maíz amarillo, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 7 % ha ido a una capacitación y el 93% no ha ido a capacitaciones.

### **5.1.3. Resultados sobre el objetivo específico 03**

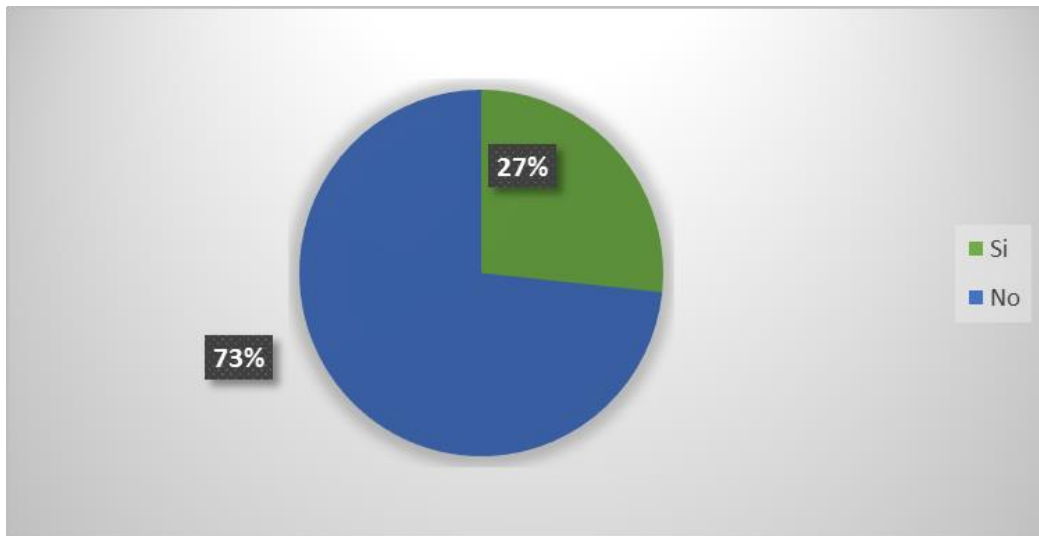
**TABLA 6**

**¿Ud. cree que el financiamiento que se le ha otorgado fue de ayuda para la rentabilidad de su empresa?**

Responden	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	27
No	11	73
Total	15	100

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

**Gráfico 6**



**Interpretación:** Del 100% de empresarios encuestados del rubro caracterización del maíz amarillo, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que al 27 % le fue de ayuda para su rentabilidad y el 73% responde que no le ha sido de ayuda.

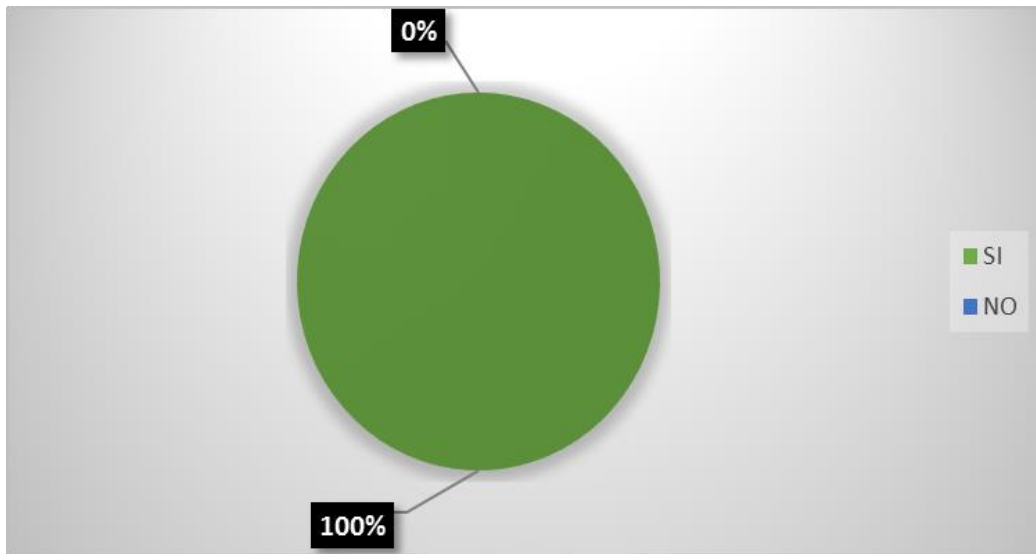
**TABLA 7**

**En estos últimos años; ¿Ud. cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado?**

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	15	100
NO	0	0
Total	15	100

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

**Gráfico 7**



**Interpretación:** Del 100% de empresarios encuestados del rubro caracterización del maíz amarillo, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que al 100 % su rentabilidad a mejorado en estos últimos años.

## **5.2. ANALISIS DE RESULTADOS**

### **5.2.1. Con respecto a las características del financiamiento.**

- a) Según las tablas y gráficos el 73% son con financiamiento propio y el 27% son de financiamiento de terceros, estos resultados no coinciden con (QUILICHE, 2012) que tuvo como resultado que le 61% son con financiamiento de terceros.
- b) Según las tablas y gráficos el 73% no recibió préstamos bancarios, el 13% de la entidad bancaria “Scotiabank” y el 13% en la entidad “BCP”, estos resultados no coinciden con (Agustín, 2018) quien tiene como resultado que el 75% son del banco de crédito y continental.

c) Según las tablas y gráficos el 60% no recibió financiamiento de terceros y el 40% fue a largo plazo, este resultado no coincide con los datos recolectados en los estudios anteriores.

### **5.2.2. Con respecto a las características de la Capacitación.**

a) Según las tablas y gráficos el 100% no recibió ninguna capacitación para recibir algún tipo de financiamiento estos resultados coinciden con los resultado de (QUILICHE, 2012) quien nos informó que el 78% no recibió ninguna capacitación antes del otorgamiento del crédito y (SAAVEDRA ARMAS, 2010) obtuvo como resultado que el 70% no tuvo capacitaciones.

b) Según las tablas y gráficos el 93% no ha ido a capacitaciones y el 7% ha ido a una capacitación, estos resultado no coinciden con (Araujo Rengifo, 2011) que obtuvo un 40% que si fueron a capacitación.

### **5.2.3. Con respecto a las características de la Rentabilidad.**

a) Según las tablas y gráficos al 73% no le ha sido de ayuda para su rentabilidad ya que no se les dio ningún financiamiento y el 27% que si recibió el financiamiento si le fue de ayuda; esto coincide con (YOVERA, 2012) que tuvo como resultado un 86% de los que recibieron un financiamiento si ayudó a mejorar la rentabilidad.

b) Según las tablas y gráficos el 100% ha mejorado su

rentabilidad esto coincide con (Dávila, 2016) que obtuvo un resultado del 91% que afirmaron que sus rentabilidad mejoró en los últimos años y (LAZO, 2013) quien obtuvo un 70% que manifestaron que sus rentabilidad si mejoró.

## **VI. CONCLUSIONES Y RECOMENTACIONES**

### **6.1. Conclusiones.**

#### **Según el objetivo específico 01:**

Se logró describir esta característica de las pequeñas y medianas empresas, ya que es que este tipo de empresas usan el financiamiento para poder tener rentabilidad. Dando como resultado que hace falta más información para que este tipo de empresas tengas más accesibilidad a tener prestamos ya que la mayoría de este sector usa su propio financiamiento para poder surgir.

#### **Según el objetivo específico 02:**

Se pudo lograr determinar que la capacitación es de suma importancia para que una MYPE pueda tener una buena rentabilidad, pero de acuerdo con los resultados de la encuesta esta variable no se utiliza mucho por no decir nada, los empresarios de este sector no acuden a capacitaciones y no capacitan a su personal ya que tiene desconocimiento acerca del tema.

#### **Según el objetivo específico 03:**

Se termina con la conclusión de que la MYPES del rubro de la comercialización del maíz amarillo en el distrito de callería, no hacen que

su rentabilidad crezca ya que carecen de conocimientos que son necesarios para que se realice una buena administración de sus recursos empresariales ya que esto permitiera que crezcan , pero con todo y esto muchas de las empresas a las que se ha encuestado manifestaron que sus utilidades han crecido minuciosamente en estos últimos años, y esto les hace que se puedan mantener en el mercado.

## **6.2. Recomendaciones:**

- Se recomienda a los propietarios de la empresa que sigan adquiriendo el financiamiento para que puedan invertir en sus negocios, que siempre tengan en cuenta la tasa de interés para que puedan asignar sus recursos de forma más eficiente.
- Se recomiendo a las microempresas del sector estudiado que puedan invertir un poco más en la capacitación ya que se llegó a corroborar que esto ayuda también a la rentabilidad.
- Se recomiendo a los empresarios a siempre informarse y aplicar un análisis financiero donde sepan el detalle de su inversión y así puedan conocer con exactitud el margen de la rentabilidad de su empresa.



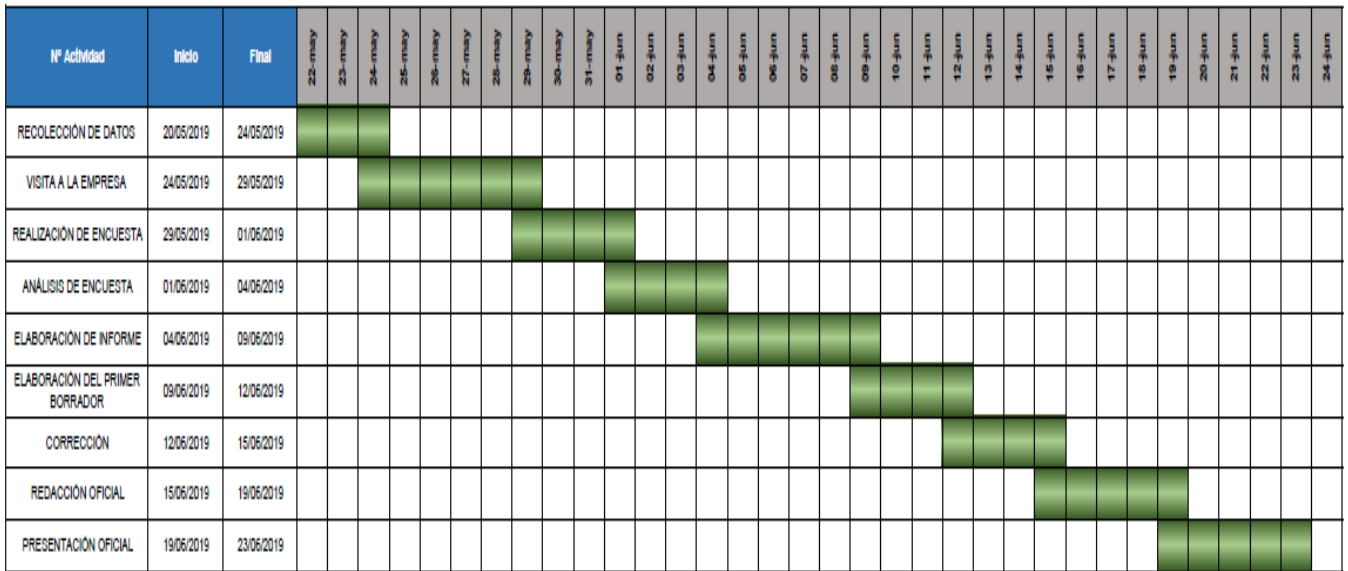
## Bibliografía

- Agustín, R. S. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha*. pucallpa: REPOSITORIO ULADECH.
- andbank. (2012 de Febrero de 27). *Andbank*. Obtenido de <https://www.andbank.es/observatoriodelinversor/que-es-la-rentabilidad/>
- Andina. (21 de Junio de 2018). *Andina*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-pyme-empieza-al-75-de-poblacion-economicamente-activa-del-peru-714211.aspx>
- Araujo Rengifo, C. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro de abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 - 2010*. Pucallpa: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- banco de Reserva del Perú. (2009). *IMPORTANCIA DE FACILITAR EL ACCESO AL CRÉDITO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA*. Lima: BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ.
- CARRY, R. M. (2015). *FINANCIAMIENTO OPORTUNO DE CAPITAL DE TRABAJO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA*. PUNO: UNIVERSIDAD PRIVADA SAN CARLOS.
- Castellano, P. (2009). *Tipos de financiamiento en Guatemala*. Guatemala: El Cid Editor .
- Dávila, E. J. ( 2016). *Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016*. Pucallpa: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- ESAN. (5 de Agosto de 2016). *CONEXIÓN ESAN*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/la-importancia-de-la-capacitacion-en-la-empresa/>
- foncodes. (5 de Abril de 2018). *MIDIS*. Obtenido de <http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/comunicacion-e-imagen/noticias-y-comunicaciones/item/1018-mypes-contribuyen-al-crecimiento-de-la-economia-nacional>
- GERARDO YAÑEZ, R. R. (19 de JULIO de 2011). *ACTITUD FINANCIERA*. Obtenido de <https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>
- Guercio, M. B. (2017). *Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología*. argentina : repositorio Uladech.
- Hernández, S. B. (2008). REFLEXIONES NECESARIAS PARA UNA CAPACITACIÓN DIRIGIDA A DOCENTES EN LA ACTUAL UNIVERSIDAD CUBANA. . *Revista Pedagogía Universitaria*, 7.
- Herrera, J. E. (2014). *Proyectos enfoque gerencial* . Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Jaureguiberry, M. (2011 de julio de 01). *unicen*. Obtenido de <https://www.fio.unicen.edu.ar/usuario/segumar/Laura/material/Que%20es%20la%20Capacitaci%F3n.pdf>
- LAZO, G. P. (2013). “*CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL RUBRO COMPRA-VENTA DE CACAO DEL DISTRITO DE SAN ALEJANDRO DE LA PROVINCIA DE PADRE ABAD DE LA REGIÓN UCAYALI*, ” . PADRE ABAD: Repositorio Uladech.
- Lorenzo Preve, G. F. (2013). *Las finanzas en la empresa*. buenos Aires : Temas Grupo Editorial.
- Marín Salazar, H. C. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hotelería*

- del distrito de Yarinacocha, 2017*". PUCALLPA: Repositorio Uladech.
- MORAN, J. G. (2016). *CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD EN LAS MYPE COMERCIALIZADORAS DE ARROZ - LAS LOMAS*. Piura: REPOSITORIO ULADECH.
- Morillo, M. (2005). *Rentabilidad financiera y reducción de costos*. Venezuela: Red Actualidad Contable Faces.
- Perú, G. D. (2003 de Julio de 3). *LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA*. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
- QUILICHE, D. K. (2012). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO COMPRA/VENTA DE INSUMOS AGRÍCOLAS - CHIMBOTE*. chimbote : REPOSITORIO ULADECH.
- RAMIREZ, N. S. (2012). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Calleria-Pucallpa*. pucallpa: Repositorio Uladech.
- Ramírez-Buendía, M. R. (1991). *Administración de la capacitación*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.
- Rodríguez, M. E. (2006). *Financiamiento de los mercados emergentes ante la globalización*. mexico: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- SAAVEDRA ARMAS, H. S. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro transformación forestal del distrito de Manantay*. ucayali : REPOSITORIO ULADECH.
- VARGAS, J. C. (2015). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha*. pucallpa: REPOSITORIO ULADECH.
- YOVERA, E. A. (2012). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO EXPORTACIÓN DE CACAO DE LA CIUDAD DE TUMBES PERIODO 2012*. tumbes: REPOSITORIO ULADECH.

## ANEXO 1

DIAGRAMA DE GHANTT SOBRE "CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, CAPACIDAD Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MAIZ AMARILLO EN EL DISTRITO DE CALLERÍA - 2019"



ALUMNA : BERTHA AURORA PALOMINO VELA

## ANEXO 2

<b>PRESUPUESTO</b>			
<b>LOCALIDAD:</b> CORONEL PORTILLO - UCAYALY			
<b>Rubros</b>	<b>Cant.</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
<b>Bienes de consumo:</b>			
▪ Lapiceros	10 Und.	0.50	5.00
▪ Fólder y fastener	30 Und.	1.00	30.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	04 Millar	20.00	80.00
<b>Total bienes de consumo</b>			<b>115.00</b>
<b>Servicios:</b>			
▪ Pasajes			100.00
▪ Impresiones	600 Und.	0.50	300.00
▪ Copias	468 Und.	0.10	46.80
▪ Anillado	06 Und.	5.00	30.00
▪ Internet	2 meses	99.00	198.00
<b>Total Servicios</b>			<b>674.80</b>
<b>Total General</b>			<b>789.80</b>

ANEXO 3

Instrumento de Recoleccion de Datos:



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

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**  
**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las  
micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro Comercialización del maíz amarillo Distrito de Calleria, Región Ucayali, periodo 2019” La información que usted nos proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

*Encuestador (a):*..... *Fecha:* ...../...../2019

Razón Social:.....RUC N°.....

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

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

1.2 **Sexo:**

- Masculino.....
- Femenino.....

1.3 **Grado de instrucción:**

- Secundaria Completa.....
- Superior universitaria completa.....
- Superior universitaria incompleta.....
- Superior no universitaria Completa.....

## PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES.

2.1. Cuanto es el tiempo en el que se encuentra en el sector y el rubro.

.....

2.2. ¿La empresa (MYPE) es formal?

Si

No

2.3. ¿La empres (MYPE) es informal?:

Si

No

2.4. ¿Cuántos trabajadores que son permanentes laboran en su empresa?:

.....

2.5. ¿Cuántos trabajadores que no son permanentes laboran en su empresa?

.....

2.6. ¿Ud. Formó una mype para poder obtener ganancias?:

Si

No

### III. SOBRE EL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES.

3.1. ¿El financiamiento para su productividad es propio (autofinanciamiento) o es el financiamiento de terceros ?

Si.....

No.....

Terceros.....

3.2. Si su financiamiento es de terceros: ¿Cuál es la entidad bancaria, entidad no bancaria y/o prestamistas Usureros a la recurre para obtener este financiamiento?

.....

3.3. ¿ En lo que va del año , cuantas veces hizo una solicitud para un crédito ?

.....

3.4. ¿Cuál fue la entidad?

.....

3.5. ¿Le dieron el crédito solicitado solicitado?

Si.....

No.....

3.6. ¿El crédito fue a corto o largo plazo y que tasa pagó por ello ?

.....

3.7. ¿El crédito que le otorgaron fue el monto que solicitó?

Si.....

No.....

3.8. ¿Cómo fue invertido el financiamiento obtenido?

.....

3.9. ¿ud. Cree el plazo de pago del financiamiento adquirido es adecuado?

Si.....

No.....

## **SOBRE LA CAPACITACION DE LAS MYPES**

3.10. ¿Cuándo quizo adquirir algún financiamiento Ud. Recibió alguna capacitación?

Si

No

3.11. ¿En lo que va del año a cuantos cursos de cursos de capacitación ha ido?

.....

3.12. ¿cuál o cuáles fueron los tipos de capacitación a los que acudió?

.....

3.13. En su empresa (Mype) el personal a recibido algún tipo de capacitación?

.....

3.14. ¿Cuántas veces fueron las capacitaciones recibidas?

.....

3.15. ¿cuales fueron los temas en las que se capacitaron a su personal?

.....

.....

.....

.....

3.16. ¿ Ud cree que la capacitación es una inversión para su negocio?

Si.

No.

#### **IV. SOBRE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES**

4.1. ¿Ud. Cree que el financiamiento que se le ha otorgado fue de ayuda para la rentabilidad de su empresa?

Si.

No.

4.2. ¿Ud. Cree que la capacitación realizada a su personal ayudó a la rentabilidad de su empresa?



Si.

No.

4.3. En estos últimos años; ¿Ud. Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado?

Si.

No.