



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
SERVICIO, RUBRO TRANSPORTE FLUVIAL DEL  
DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

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

AUTORA

**GRANDEZ CATASHUNGA, CYNTHIA MARY**

**ORCID: 0000-0003-4766-929X**

ASESOR

**QUIROZ CALDERON, MILAGRO BALDEMAR**

**ORCID: 0000-0002-2286-4606**

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2020**

## **Título de tesis**

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, 2018

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA**

Grandez Catashunga, Cynthia Mary

ORCID: 0000-0003-4766-929X

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

### **ASESOR**

Quiroz Calderón, Milagro Baldemar

ORCID: 0000-0002-2286-4606

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

### **JURADO**

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID ID: 0000-0003-3776-2490

Rodríguez Vigo, Mirian Noemí

ORCID ID: 0000-0003-0621-4336

Ortiz González, Luis

ORCID ID: 0000-0003-5909-3235

**JURADO EVALUADOR Y ASESOR DE TESIS**

DR. LUIS FERNANDO ESPEJO CHACON

ORCID ID: 0000-0003-3776-2490

**PRESIDENTE**

MGTR. LUIS ORTIZ GONZALEZ

ORCID ID: 0000-0002-5909-3235

**MIEMBRO**

DRA. MIRIAN NOEMI RODRIGUEZ VIGO

ORCID ID: 0000-0003-0621-4336

**MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios todopoderoso, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día mejores seres humanos.

A mis tíos, por todo el afecto y apoyo que me brindan incondicionalmente.

A mis hijos Por estar a mi lado siempre motivándome y es por los que me esfuerzo cada día, para lograr juntos esta meta trazada.

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Sector Servicio, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, 2018. El objetivo principal: Describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio, rubro transporte fluvial en el distrito de Yarinacocha, 2018. El método de investigación es cuantitativo descriptivo y no experimental; los resultados del objetivo específico 1; se hace una descripción de las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del ámbito nacional, hallado en los antecedentes Nacionales, Regional y Locales de nuestra investigación. los resultados del objetivo específico 2; se hace una descripción de las características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha. En conclusión, podemos decir que los objetivos específicos son fundamental para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación, así mismo podemos afirmar que las referencias de los autores como antecedentes sirvió para analizar los datos obtenidos con la finalidad de comparar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector servicios transporte fluvial del distrito de Yarinacocha con otras mypes del país. Por lo tanto, se concluye que los resultados son de mayor coincidencia a la realidad de las mypes del caso de estudio.

Palabras claves: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas, Mypes

## **Abstract**

The present research work entitled: Characterization of financing, training and profitability of Mypes in the Service Sector, river transportation category of the Yarinacocha District, 2018. The general objective: To describe the characteristics of financing, training and profitability of Mypes in the service sector, river transport category in the Yarinacocha district, 2018. The research method is descriptive and non-experimental quantitative; the results of specific objective 1; a description is made of the characteristics of financing, training and profitability at the national level, found in the Nations, Regional and Local backgrounds of our research. the results of specific objective 2; A description is made of the characteristics of financing, training and profitability of Mypes in the service sector, in the area of river transport in the Yarinacocha district. In conclusion, we can say that the specific objectives are fundamental for the development of our research work, likewise we can affirm that the authors' references as background served to analyze the data obtained in order to compare the characterization of financing, training and the profitability of the mypes in the river transport services sector of the Yarinacocha district with other mypes in the country. Therefore, it is concluded that the results are more consistent with the reality of the mypes of the case study.

Key words: Financing, training, profitability, micro and small, Mypes

## Contenido

Título de tesis .....	ii
Equipo de trabajo .....	iii
Jurado evaluador y asesor de tesis .....	iv
Agradecimiento .....	v
Resumen .....	vi
Abstract .....	vii
Contenido .....	viii
Índice de gráficos, tablas y cuadros .....	x
<b>I. Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>II. Revisión de la literatura .....</b>	<b>5</b>
<b>2.1. Antecedentes .....</b>	<b>5</b>
2.1.1. Internacionales .....	5
2.1.2. Nacionales .....	6
2.1.3. Regionales .....	9
2.1.4. Locales .....	12
<b>2.2. Bases teóricas.....</b>	<b>17</b>
2.2.1. Teorías del financiamiento .....	17
2.2.2. Teorías de la Capacitación.....	26
2.2.3. Teoría de la rentabilidad.....	29
<b>2.3. Marco conceptual .....</b>	<b>31</b>
2.3.1. Concepto de micro y pequeña empresa .....	31
2.3.2. Definición de financiamiento .....	33
2.3.3. Definiciones de la capacitación .....	33
2.3.4. Definiciones de la rentabilidad .....	35
<b>III. Hipótesis .....</b>	<b>36</b>
<b>IV. Metodología .....</b>	<b>36</b>
<b>4.1. Diseño de la investigación.....</b>	<b>36</b>
4.1.1. El tipo de investigación .....	36
4.1.2. Nivel de investigación.....	36
4.1.3. Diseño de investigación .....	37
<b>4.2. Población y muestra .....</b>	<b>37</b>
4.2.1. Población.....	37
4.2.2. Muestra.....	37
<b>4.3. Definición y operacionalización de la variable .....</b>	<b>38</b>
4.3.1. Técnicas e instrumentos .....	40
<b>4.4. Plan de análisis .....</b>	<b>40</b>
<b>4.5. Matriz de consistencia .....</b>	<b>40</b>
<b>4.6. Principios éticos .....</b>	<b>40</b>
4.6.1. El principio de autonomía. ....	41

4.6.2.	El principio de la dignidad. ....	41
4.6.3.	El principio de la beneficencia/no maleficencia. ....	42
4.6.4.	El principio de justicia. ....	42
<b>V.</b>	<b>Resultados y análisis de resultados .....</b>	<b>43</b>
<b>5.1.</b>	<b>Resultados.....</b>	<b>43</b>
5.1.1.	Resultados del objetivo específico 1. ....	43
5.1.2.	Resultados del objetivo específico 2. ....	48
5.1.3.	Resultados del objetivo específico 3. ....	52
<b>5.2.</b>	<b>Análisis de resultados .....</b>	<b>59</b>
5.2.1.	Respecto al objetivo específico 1.....	59
5.2.2.	Respecto al objetivo específico 2.....	60
5.2.3.	Respecto al objetivo específico 3.....	61
<b>VI.</b>	<b>Conclusión .....</b>	<b>61</b>
<b>6.1.</b>	<b>Respecto al objetivo específico 1 .....</b>	<b>61</b>
<b>6.2.</b>	<b>Respecto al objetivo específico 2 .....</b>	<b>62</b>
<b>6.3.</b>	<b>Respecto al objetivo específico 3 .....</b>	<b>63</b>
<b>6.4.</b>	<b>Conclusión general .....</b>	<b>63</b>
	<b>Aspectos complementarios.....</b>	<b>64</b>
	<b>Referencias bibliográficas.....</b>	<b>64</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>67</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Operacionalización de la variables.....	38
Cuadro 1 Resultados del objetivo específico 1.....	43
Cuadro 2 Resultados del objetivo específico 2.....	48
Cuadro 3 Resultados del objetivo específico 2.....	50
Cuadro 4 Resultados del objetivo específico 2.....	51
Cuadro 5 Resultados del objetivo específico 3.....	52
Cuadro 6 Resultados del objetivo específico 3.....	56
Cuadro 7 Resultados del objetivo específico 3.....	58

## **I. Introducción**

La presente investigación se ha justificado de acuerdo a lo declarado en: “Mype Perú”, precisa que las Mypes representan un conjunto de 2.5 millones de micro y pequeños empresarios formales e informales que realizan actividades de desarrollo de la capacidad humana, dando oportunidades de empleo a los grandes sectores de la población para así combatir la pobreza. Las Mypes están obligadas a emitir comprobantes de pago. El ministerio de Economía y Finanzas constituyó el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa del Banco de la Nación. Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), se espera que este programa financie a más de 100 mil microempresas y pequeñas empresas en el país (Aguirre, 2006).

Unas de las causas en la actualidad es la falta de formalización de la micro y pequeñas empresas, de lo cual ha generado problemas grandes para los microempresarios al no poder realizar sus actividades económicas en el mercado formal. De acuerdo a lo mencionado el estado peruano señalo que el emprendimiento empresarial de la micro y pequeña empresa (Mype), tiene una participación de 24 % en el PBI. Indica también que, de cada 100 puesto de trabajos, 85 se generan gracias a la actividad de las micro y pequeñas empresas. Es un sector muy intensivo en mano de obra que genera la principal fuente de empleo en el Perú. (agencia andina 2018).

Produce, indicó que en el mundo las micro y pequeñas empresas siempre tienen un aporte importante a la economía. "En el caso del Perú esto debe acompañarse de formalidad", lo que muestra entre el 50 % y 60 % que son formales, entonces la diferencia de porcentaje son informales ya que no cumplen con los requisitos por motivo de tramites documentarios, baja productividad de la mano de obra y por poco

acceso a financiamiento bajo.

La mayoría de la población se encuentra afectados por problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas (MYPES), las cuales se encuentran en zonas urbanas, rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región.

Sin embargo, solo un gran porcentaje de estas microempresas tienen acceso a servicios financieros institucionalizados; cabe señalarse que la posibilidad de lograr estos y otros tipos de apoyo limita su crecimiento y no permiten que desarrollen una gran parte de su potencial, siendo este un gran desafío para las microempresas.

La importancia del sector micro empresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo.

En la Unión Europea, en países como Francia, República Checa, Italia y España, las microempresas tienen una presencia muy grande del total empresarial, que se caracteriza por niveles elevados de productividad y ventas por trabajador, el cual es mayor respecto a sus pares latinoamericanas. “Se entiende por Pequeña Empresa a aquellas que tienen un volumen de negocios y un balance general igual o mayor a 10 millones de euros, con un número de trabajadores menor a 50” (Comisión Europea, 20013).

De acuerdo la perspectiva en los párrafos anteriormente descrito, se manifestó dicho problema de la investigación, de la siguiente manera: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018?, para poder dar una respuesta a nuestra investigación se abordó como Objetivo general: Describir las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018.

Para obtener el objetivo general, nos planteamos los siguientes objetivos específicos:

- a. Determinar cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú.
- b. Determinar cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas caso de estudio del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018.
- c. Hacer un análisis comparativo de las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018.

Para finalizar, la investigación basado a la problemática carácter social se realizó con énfasis el interés de conocer la realidad situacional de las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPE en el Perú en el periodo de estudio, así como nuestro caso particular de análisis. Por lo tanto, se utilizará el método de investigación de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental. De igual forma, para recolectar la información se utilizó como instrumento requerido, una planilla de pregunta (cuestionario) que se aplicará en este caso a las microempresas investigadas en el sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018.

Al realizar la comparación sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad obtenidos a base de los antecedentes y las microempresas encuestadas, se llegó a establecer que ambas investigaciones coinciden, pudiéndose explicar a continuación: De acuerdo a los resultados de las Micro y Pequeñas empresas, éstas obtuvieron créditos de entidades bancarias a largo plazo ya que los créditos a corto plazo les resulta dificultoso para la mayoría, así mismo el financiamiento obtenido fue utilizado para los activos fijos, ya que se mencionan que las tasas de interés son mínimas; así mismo señalan el 90 % de los representantes legales son capacitados al momento de adquirir el financiamiento de crédito, el 100 % cree que es una inversión, el 70 % también cree que es relevante al capacitar al personal para la mejora de las microempresas. Del mismo modo indica que el financiamiento y la capacitación influyen en su mayoría para la mejora de las microempresas. En conclusión, podemos decir que los objetivos específicos son fundamental para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación, así mismo podemos afirmar que las referencias de los autores como antecedentes sirvió para analizar los datos obtenidos con la finalidad de comparar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha con otras Mypes del país. Por lo tanto, se concluye que los resultados son de mayor coincidencia a la realidad de las Mypes del caso de estudio.

## **II. Revisión de la literatura**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacionales**

En este trabajo se entiende por antecedentes internacional, a toda investigación que se ha realizado por cualquier investigador alrededor de otros países, sin incluir en este caso a Perú, con respecto a los relacionados con nuestras variables y análisis usado por nuestro objeto de investigación. Luego de revisar tales antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

Logreira & Bonett (2017), en su trabajo de investigación titulado: *Financiamiento Privado en las microempresas del sector textil-confecciones en Barranquilla*. El objetivo es analizar fuentes de financiación privada disponibles para las microempresas. Esta investigación no es experimental, con un tipo de estudio descriptivo, transversal (p. 24).

Tambien Cifuentes (2015), en su trabajo de investigación titulado: *Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa Skynet del Cantón Quevedo, año 2012*. Su objetivo fue evaluar la gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa Skynet. Con tipos de investigación aplicada y descriptiva (p. 102).

Así mismo los autores Álvarez, Freire, & Gutierrez (2017), en su investigación: *Capacitación y su impacto en la productividad laboral de las empresas chilenas 2017*, cuyo objetivo principal evaluar el impacto de la capacitación en la productividad laboral de las empresas

chilenas. La metodología que se empleó fue un cuestionario el cual pretenderá caracterizar la heterogénea realidad empresarial del país (p. 13).

### **2.1.2. Nacionales**

En este trabajo se entiende por antecedentes nacionales, a todas las investigaciones realizadas por otros autores e investigaciones en diferentes ciudades del Perú, menos de la región de Ucayali, por lo cual se ha podido recoger cierta información relacionado con la variable de investigación del estudio que se realiza. Revisando ciertos antecedentes se encontró lo siguiente:

Valqui (2018), en su investigación: Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de San Juan Bautista, 2016. El estudio cuantitativo, descriptivo, describe características del financiamiento, capacitación y rentabilidad; determinar relación financiamiento y rentabilidad, capacitación con rentabilidad, en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de San Juan Bautista, 2016. Muestra de 10 MYPES estudiadas, utilizando cuestionario estructurado aplicado a representantes, y mediante encuesta de 33 preguntas; relacionado al objetivo 01, concluye que en mayoría: 90% de sexo masculino, 80% con estudios universitario, 70% están en el rubro de 20 a 30 años, 90% son formales, 90% cuentan de 1 a 5 trabajadores permanentes, 90% de 1 a 5 trabajadores eventuales, al 70% no les otorgaron créditos solicitados; relacionado al objetivo específico 02, en la mayoría: 80%

de representantes se capacitaron en dos cursos, 70% se capacitaron en marketing, 90% si capacitan al personal, 90% en un curso, 90% 22 capacitaron más el 2016, 70% considera inversión a la capacitación, 90% consideran relevante la capacitación del personal, 90% capacitaron en prestación de mejor servicio; relacionado al objetivo específico 03, en mayoría: 80%, no cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad, 90%, cree que la capacitación mejora la rentabilidad, 70%, cree que la rentabilidad ha mejorado en el último año, 80%, no cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: relacionado al objetivo específico 04, se afirma que el financiamiento se relaciona en 31,60% con la rentabilidad y la capacitación se relaciona en 63,90% con la rentabilidad (pp. 15).

Igualmente, Vílchez (2015), en su tesis: El financiamiento y la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte turístico de la ciudad de Piura, 2014, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la Capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transporte turístico de la ciudad de Piura, 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, la técnica fue la encuesta. Obteniendo como principales resultados: El 30% de las micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema financiero informal (prestamistas y usureros) el 60% del financiamiento recibido lo utilizan como capital

de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 80% de las micro y pequeñas encuestadas capacitan a su personal y el 20% no lo hacen. En relación a la rentabilidad, el 100% afirman que el crédito otorgado ha mejorado las utilidades en el negocio, y el 100% comenta que con la capacitación es una inversión rentable para su empresa (Ushiñahua, 2018, p. 10).

Asimismo, Centurión (2015), la presente investigación: Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y rentabilidad en micro y pequeñas empresas de la provincia Santa, 2013, dicho estudio cuantitativo de diseño no experimental describe las principales características de la gestión de calidad, la formalización, el financiamiento, la competitividad, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Para ello se utilizó un muestreo no probabilístico intencional, se extrajo una muestra de 160 mypes; con las cuales se determinó sus principales características y las de sus representantes. En 13 mypes se establecieron las características de la gestión de calidad; en 49 mypes, las características de la formalización; en 50 mypes, las características de competitividad; en 97 mypes, las características del financiamiento; en 100 mypes, las características de la capacitación y en 11 mypes las características de rentabilidad. Se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado aplicado a los representantes de las mypes mediante la técnica de la encuesta y se llegó a las siguientes conclusiones: las mypes en la provincia del Santa en su mayoría son dirigidas por personas adultas de sexo femenino, con instrucción

secundaria y superior técnica, y están en el mercado por más de 4 años. Son formales y fueron creadas para obtener ganancia. La formalización les proporciona ventajas como aumento de sus ventas y obtención de créditos, ayudándoles a posesionarse en el mercado. En la competitividad, la mayoría de las mypes no cuenta con un plan estratégico, conoce a sus competidores y percibe que es competitivo. En el financiamiento, las mypes han solicitado créditos más de una vez a terceras personas a una tasa de más del 20% anual, invirtiéndolo en compra de activos y capital de trabajo. En la capacitación, las mypes consideran que esta es una inversión; por ello, han capacitado a su personal más de una vez en atención al cliente. En la rentabilidad, se percibe que las mypes son rentables, han mejorado su infraestructura. Respecto de la gestión de calidad, a pesar de que tienen dificultades del personal con poca iniciativa y no se adapta al cambio y la aplicación de una adecuada gestión de calidad, han mejorado el rendimiento del negocio ( pp. 148).

### **2.1.3. Regionales**

Se entiende por antecedentes regionales, a todos los trabajos de investigación realizado por otros autores e investigadores en cualquier ciudad de la región de Ucayali, mediante cierta investigación se ha podido recoger cierta información relacionado con la variable de investigación del estudio que se realiza. Revisando ciertos antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

Montoya (2018), realizó su título de tesis: Caracterización del financiamiento la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio, rubro transporte fluvial del distrito de Masisea, 2016. La cual tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro transporte fluvial, del distrito de Masisea, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 micro y pequeñas empresas (Mypes) a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 93% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 100% son del sexo masculino; el 73% tiene secundaria. El 86% tienen entre tres a más de siete años en el rubro empresarial; el 100% posee trabajadores permanentes y eventuales; el 100% se constituyó para obtener ganancia. El 67% recibe financiamiento de terceros, siendo estas de entidades bancarias; el 100% de los créditos fueron a largo plazo; el 100% de los créditos fueron invertidos en activos fijos. El 100% no precisa si recibió capacitación al acceder a un crédito; del 100% personal fue capacitado; el 100% considera a la capacitación como una inversión y relevante; el 66% su personal se capacitó en temas de primeros auxilios y seguridad en el trabajo. Finalmente, el 67% manifiesta que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% considera que la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial y son más rentables en estos últimos años (pp.

11).

Borges ( 2017), en su tesis: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Callería, 2016. tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viaje del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativa–no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 73% son del sexo masculino; el 47% tiene superior no universitario, y el 40% tiene superior universitario. El 73% tiene más de siete años en el rubro empresarial; el 94% posee trabajadores permanentes, el 87% no posee trabajadores eventuales; el 100% se constituyó para obtener ganancia. El 100% autofinancia su empresa, no recibe ningún financiamiento de entidades financieras. El 100% no recibió capacitación previa al crédito; el 93% precisa que su personal si ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 100% considera a la capacitación relevante para sus empresas. Finalmente, el 100% de los representantes legales encuestados no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100%

considera que la capacitación mejoró su rentabilidad; y el 87% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años (pp. 12).

Pauca (2014), en su trabajo de investigación titulado: 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, periodo 2012- 2013, su objetivo principal describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial – rubro compra y venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad, región Ucayali, periodo 2012 – 2013. En conclusión, las Mypes han adquirido un papel preponderante en la economía peruana, tal como lo afirma Vigil, ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios (Dorregaray, 2017, p. 23).

#### **2.1.4. Locales**

Se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado dentro del distrito de Yarinacocha; se ha podido encontrar trabajos de investigación y aspectos relacionados con la variable de estudio. Revisando los antecedentes se encontró lo siguiente:

Saboya (2017), cuyo título de la investigación: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro hoteles ecológicos del distrito de Yarinacocha-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2014-2015, tiene como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector turismo-rubro hoteles ecológicos del distrito de Yarinacocha. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 02 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 100% es masculino y el 100% tiene estudios universitarios completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 05 años en la actividad empresarial. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% financia su actividad y el 100% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos. Respecto a la Rentabilidad: el 50% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 50% comenta que mejoro su negocio con financiamiento propio y la rentabilidad de su empresa y el 100% afirmó que el año 2014 fue mejor

que el año anterior (pp. 9).

Ushiñahua (2018), cuyo título de la investigación: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016, tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel. El 90% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial y son informales, contando de tres cinco trabajadores permanentes y eventuales; y se formaron para obtener ganancia. El 67% se financia por medio de las entidades bancarias, pagando el 5% de interés mensual, ya que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito, el 83% de estos créditos fueron a largo plazo. Es más, el 67% invirtió sus créditos en mejoramiento, mantenimiento de embarcaciones y mejoramiento y/o ampliación de local. Las Mypes estudiadas, su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento. Finalmente se recomienda a las Mypes, comprender el binomio financiamiento-rentabilidad. Porque el límite

económico de toda actividad empresarial es la rentabilidad, es decir el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado a la rentabilidad, en el sentido que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención sostenida en el tiempo de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. (pp. 1)

Chavez (2018), cuyo título de investigación: 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, 2018. Dicha investigación tuvo como objetivo: 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, 2018. El método aplicado fue descriptiva, ya que solo se limitó a describir características de las variables en estudio, para llevar a cabo la investigación con una población de 60 y una muestra de 60, donde se aplicó 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas; podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45\_64 años, que el 83% son de género masculino, el 58% tiene Superior universitaria incompleta, el 58% mencionan que son convivientes el 67% mencionan que son comerciantes; Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas, el 100% de los representantes

encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años, se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador, que el 67% tienen al menos 3 trabajadores, los representantes encuestados el 100% son formales, el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias, el 100% de representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en el empresa, ya que permite crezcan como empresa, el 92% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro; Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas, el 75% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicito un financiamiento de terceros, el 100% brindaron facilidades en Entidades Bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras, el 100% de los representantes encuestados les brindaron las facilidades para las micro y pequeñas empresas las Entidades bancarias, que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindo las mayores facilidades, el 83% realiza un pago de 15% anual, el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad, que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000\_s/. 10.000, el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo de consideración que desea evitar endeudamientos a largo plazo, el 67% habría invertido en Activos Fijos considerando la necesidad de la empresa; Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas, el 76% no obtuvo una capacitación para que se le

otorgara el crédito financiero, el 92% no recibió un asesoramiento para el crédito financiero lo que le permite informarse todos los aspectos técnicos, el 83% menciona haber tenido capacitación en Manejo Empresarial, el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces, el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa, el 67% consideran la capacitación vital en la empresa, el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, se observa que el 58% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad, el 95% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa; Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento, se observa que el 85% menciona que ha mejorado la rentabilidad, el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad, En el 67% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad, el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios. (pp. 17)

## **2.2. Bases teóricas**

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

De acuerdo Schnettler (2002) citado en Rojas (2018), afirma que, a la teoría financiera, debemos ubicarla bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De cuyo

grupo de supuestos surgen una serie de conclusiones sobre las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, las mismas que por ser simples se ven adecuados y oportunos”. Y entre ellas se pueden citar, como conclusión primera, a la que afirma que no se pueden separar las decisiones sobre inversión y sobre financiamiento, pudiendo las entidades tomar decisiones entre todas las opciones de que dispone sobre proyectos de inversión, y de estas tener como prioridad a las mejores, sin necesidad de reparar en aspectos sobre la manera como financiar estos proyectos (p. 26).

Continúa, diciendo que, “comúnmente, cuando los empresarios evalúan las formas de financiamiento (escogen su estructura de capital), deben de considerar usualmente una vasta variedad de costos y beneficios”. Tomar una decisión sobre que estructura de capital elegir es algo realmente complejo, ya que no existe un modelo de estructura capaz de reunir todas las cuestiones relevantes. Y, sobre todo, hablando de Mypes, las que tienen características muy peculiares que las hacen tan diferentes de la gran empresa.

Añade, las micro y pequeñas empresas tienen, generalmente, una pequeña porción del mercado, por lo que es difícil que puedan alterar el ambiente en que se encuentran; las Micro y pequeñas empresas son específicas en el producto que ofrecen a clientes que normalmente son particulares, es por esto que son evaluadas como entidades de mayor riesgo de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables. La estructura normal de las micro empresas es que su gerente es a la vez el dueño o la persona que invirtió el capital para crear la empresa, no hay dineros provenientes de inversionistas

foráneos o impersonales, pudiendo esto traer consecuencias en la composición de la cartera para el emprendedor y su inversión.

### **La teoría del Trade-Off.**

Fazzari, Glenn, y Petersen (1998), presentan la teoría del Trade- Off, donde intentan recomendar “que la estructura financiera óptima de las empresas quede determinada por la interacción de fuerzas competitivas que ejercen presión sobre las decisiones de financiamiento”. Estas fuerzas, representarían a las ventajas tributarias de financiarse con créditos y lo que costaría si quebrara. Por otra parte, al ser que el interés pagado al endeudarse resulta deducible de la base impositiva del impuesto a la renta en las instituciones, una alternativa ideal resultaría asumir deudas tanto como sea posible. Mientras que, a mayor endeudamiento de la empresa crece la posibilidad de enfrentar problemas financieros, que puede llegar hasta la quiebra. Mientras más se endeude la empresa se van a incrementar los costos de quiebra y se alcanza un nivel tal en que los beneficios fiscales se pueden ver afectados por los costos de quiebra. En este punto, y con la amenaza de alcanzar resultados adversos, se produce la duda de lograr la protección arancelaria que produce la deuda (Hoyos, 2018, p. 39).

### **Asimetrías de Información**

Agrega Fazzari, estos modelos tienen origen en la idea de que los agentes internos de la empresa tienen una mejor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los agentes que actúan desde el exterior. En un principio, la deuda puede ser vista como una señal de seguridad de los inversionistas en la empresa. Es un hecho que los

propietarios tienen conocimiento de la situación por la que atraviesan, algo que quienes invierten desconocen. Lo que se quiere destacar con esto, es “la diferencia entre la deuda, que es un contrato de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que no tienen una certeza definida en sus pagos”. Pero, además hay, un concepto secundario, que afirma que “la estructura financiera se determina como una manera de aminorar las deformaciones que las asimetrías de información provocan en las decisiones al momento de invertir”. El planteamiento de Myers y Majluf (1984) al respecto es, “el de la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. El precio de las acciones podrá estar subvaluado en el mercado si los inversionistas están menos informados sobre la empresa que los administradores”.

La “teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order)” tiene esta base para desarrollarse y plantea “que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento”. De acuerdo a este postulado, “lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero de manera interna con recursos propios, luego con créditos de bajo riesgo de exposición como la bancaria, seguidamente, con deuda pública en el caso que ofrezca menor subvaluación que las acciones, y por último con la emisión de nuevas acciones”.

Al respecto, Briozzo y Vigier (2007) analizando “La Estructura del Financiamiento PYME” manifiestan que “toda empresa nueva o funcionando requiere de financiamiento través del tiempo. Por lo general, existen dos fuentes básicas de financiamiento: la deuda por financiamiento de terceros, que

puede provenir de diversas fuentes, y el capital propio, que puede ser interno o externo”.

### **Capital Propio**

Finaliza Fazzari, que las fuentes internas o autofinanciamiento son las generadas por el funcionamiento del negocio, esto es las amortizaciones y las utilidades retenidas. Consideradas como fuentes de origen externo, están:

\*Contribuciones de los dueños y de socios recientemente incorporados, en las sociedades de capital cerrado. Mientras que, en sociedades de capital abierto, se da al emitirse acciones.

\*Capital de riesgo, definido como el capital proporcionado en la modalidad de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista del riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión.

### **La Deuda**

Herrera, Limón, & Soto (2006), hacen una clasificación de deuda en tres segmentos, de la siguiente manera:

\*De empresas financieras: créditos del sistema bancario y demás entidades no bancarias. Asimismo, Berger y Udell (1998), indican que, en las micro y pequeñas empresas, no todos se endeudan de terceros, tal es el caso de créditos asumidos por los propietarios, garantizando con sus bienes personales.

\*Entidades no financieras y Estatales (deudas operativas): lo conforman préstamos comerciales, préstamos entre empresas, carga social, e impuestos por pagar.

\*Individuales: Son créditos otorgados por familiares de los empresarios.

De acuerdo a, Herrera, Limón y Soto, tenemos:

### **Financiamiento a corto plazo.**

**El Crédito bancario:** Constituye el medio más generalizado para financiarse en la actualidad. Está conformado, mayormente, por bancos cuya misión es la de administrar activos corrientes empresariales, por lo que pueden ofrecer una mejorada oferta de créditos, sujeto a las normativas y disposiciones legales para operaciones bancarias vigente y que ofrecen la mayoría de los servicios que las empresas requieren [...] la empresa debe asegurarse de que la entidad bancaria pueda resolver sus problemas de liquidez en los momentos que lo requiera”.

**Pagaré,** documento negociable que constituye “una promesa sin condiciones por escrito, que va de un individuo a otro, rubricada por el suscriptor del pagaré, asume el compromiso de pagarlo cuando sea presentado, o en una fecha determinada, una suma de dinero más los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador”. Este documento se origina al vender mercaderías, un servicio, de préstamos en efectivo, o al convertir una cuenta corriente. Además, “la mayoría de los pagarés conllevan intereses, lo cual es costo para el que lo gira y un ingreso para el que lo cobra. Estos documentos negociables se pagan a su vencimiento, indefectiblemente, a menos que no sea

posible su cobro a su vencimiento, por lo que puede generar la acción de una demanda legal”.

**Línea de Crédito**, tenerla quiere decir “efectivo siempre disponible en el banco”, por un periodo establecido con anticipación. Viene a ser un apoyo muy importante de la empresa, debido a que la entidad bancaria tiene el acuerdo para brindar efectivo a la empresa con un tope, de monto y tiempo, de libre disposición. Además, “a pesar de no constituir un compromiso legal entre las dos partes, el banco respeta la línea de crédito no se hace necesario solicitar un nuevo préstamo en cada oportunidad que la empresa requiera liquidez financiera”.

**Por Cuentas por Cobrar**, aquí la empresa “financia sus cuentas por cobrar logrando recursos para invertirlos en ella”. Constituye un modo de financiamiento menos costoso y con bajo riesgo de no cumplirse. Entre sus beneficios, están el de ahorro en los costos por no incurrir en créditos financieros. No hay gastos de cobranza, pues un empleado se encarga de cobrar las cuentas; tampoco se incurre en costos por unidad de crédito, contables y salarios, incluso “la empresa puede evitar el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general es más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo”.

**Por Inventarios**, se usa el inventario “como garantía de un préstamo en que se otorga al acreedor el derecho de tomar posesión de la garantía en el caso de que la empresa no pueda cumplir. Su importancia radica en que les permite a los altos directivos de la empresa utilizar el inventario como forma

de financiamiento, asignando el inventario como colateral para conseguir recursos según las formas específicas de financiamiento usuales en estos casos, como son el depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca”.

### **Financiamiento a largo plazo.**

**Hipoteca**, es el “traslado bajo condiciones de una propiedad que es puesta como garantía por el prestatario o deudor, al prestamista o acreedor del pago del crédito”. La institución bancaria otorga la hipoteca y el deudor es quien la recibe, si se diera el caso de que el acreedor no cumpla con el pago de la hipoteca, pierde la propiedad dejada como garantía, la misma que termina como propiedad del banco. El propósito de la hipoteca “para el deudor es hacerse de algún inmueble, y para el que presta es el de asegurar el pago por medio de dicha hipoteca y la obtención de ganancias al recibir intereses por el préstamo otorgado”.

**Acciones**, se caracterizan por representar la participación en el patrimonio o en el capital de un socio o accionista al interior de la institución de la que es miembro.

Además, “son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.”

**Bono**, representa al instrumento “expreso y redactado en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses

a una tasa determinada y en fechas determinadas. Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos”. Emitir bonos trae ventajas para los accionistas si lo que quieren es no deferir su propiedad y las ganancias que pueda tener la compañía con nuevos socios. Incluso, “el derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas”. Quien posea el bono es un acreedor, y un socio o accionista es a la vez dueño de una parte de la empresa. Debido a que “la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión”. Además, los intereses que se pagan por la tenencia de bonos es casi siempre, más bajo que el porcentaje de dividendos que se recibe por tener acciones de una compañía”.

**Arrendamiento Financiero**, denominado como un “contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes”.

El arrendamiento es importante por su flexibilidad prestada a la compañía, ya que “no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación”. El arrendamiento permite financiarse por partes, lo

que hace posible que la empresa recurra a este para la adquisición de activos pequeños. Mientras que, “los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto, la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa”.

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

#### **La capacitación**

Según Briceño (2013), afirma que son “acciones del proceso de capacitación están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humano, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo”. El propósito principal es la generación del cambio de conductas y procedimientos en pos del cumplimiento de las metas de la institución. Por esto, “la capacitación se sustenta en un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la constitución de los propósitos, de acuerdo con los valores y objetivos de la organización”.

El autor, indica que, “las teorías que han influido sobre los diversos enfoques de la capacitación, cada una de ellas dirigida a relevar diferentes niveles o áreas de la organización. Son explícitos por sus propósitos y objetivos centrales, y puede decirse que han gozado, de un éxito relativo”.

Además, añade, “el desarrollo tecnológico y organizacional va dejando atrás la vigencia de esas teorías, por lo que también puede decirse que cada

teoría nueva es, en cierto modo, una adaptación de la anterior, intentando así el acomodo a las nuevas circunstancias y exigencias”.

Emprende pyme (s.f.) nos dice que la capacitación se ha vuelto tan importante que es ahora un aspecto clave para el afianzamiento, crecimiento y desarrollo de las instituciones, debido a que existe un requerimiento cada vez mayor de trabajadores que estén al día con las últimas tendencias, actualizaciones y nuevas tecnologías.

Puede definirse a la capacitación “como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente”.

Sintetizando, capacitar es proporcionar a los trabajadores destrezas y conocimientos para hacerlos más aptos y diestros al ejecutar sus propias labores. Este conocimiento puede ser de variado y puede estar enfocado a diferentes propósitos personales e institucionales. En este sentido, la capacitación puede ser sinónimo de adiestramiento.

### **Etapas de la capacitación**

El proceso se inicia al detectar las necesidades hasta evaluar los resultados. Las etapas son las siguientes:

**\*Detectar las necesidades.** Exige utilizar las técnicas apropiadas para la detección a fin de evitar pérdidas de tiempo.

**\*Clasificación y jerarquización de las necesidades.** Se clasifican y ordenan considerando la urgencia y/o importancia, priorizando los que necesitan ser

atendido inmediatamente y los que deben de programarse a mediano y largo plazo.

**\*Definición de objetivos.** Los propósitos para desarrollar el programa. Deben ser formulados de forma clara, y con precisión además medible para su posterior evaluación.

**\*Elaboración del programa.** Determinar los contenidos, la metodología, los recursos, las fechas y a quienes irá dirigido, además de los presupuestos y de quienes se harán cargo como expositores y auxiliares.

-Ejecución del programa. Puesta en marcha de la capacitación.

-Evaluación de resultados. Es un procedimiento que se hace previo a la ejecución, durante el desarrollo y luego de ejecutado el programa.

### **Tipos de Capacitación**

La capacitación está dividida en:

#### **Capacitación para el trabajo**

Dirigida a trabajadores nuevos, recién ingresados o recientemente promovidos o reubicados al interior de la institución.

Sub dividido en:

**\*Capacitación de pre ingreso.** Con el fin de seleccionar y otorgarle al trabajador el conocimiento, la habilidad o destreza necesaria para desempeñar su labor.

**\*Capacitación de inducción.** Actividades que buscan la integración del postulante a su sector, a su departamento, a la dirección y a la compañía.

**\*Capacitación de promoción.** Con el propósito de brindar al empleado la oportunidad de promoverlo a cargos de mayor jerarquía.

**\*Capacitación laboral.** Constituyen todo un “conjunto de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona”.

### **2.2.3. Teoría de la rentabilidad**

Ferruz (2000), en su publicación la rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras, manifiesta que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión en un periodo de tiempo, medido con las fórmulas de equivalencia financiera. Para un mejor entendimiento lo expresa así:

#### **Teoría de la rentabilidad y del riesgo**

Markowitz (s.f.), propone un nuevo fundamento de esta nueva teoría está basado en la ley de los grandes números, asimismo, habla que el rendimiento real de una inversión equivaldrá a un valor cercano a la rentabilidad media esperada, en donde el inversionista diversifica su inversión colocándola en diversas opciones que aspiran a brindarle el máximo valor de rendimiento actualizado. La regla de esta teoría indica que hay una inversión hipotética que alcanza una rentabilidad máxima y tiene riesgo mínimo que, constituiría la mejor opción para el asesor financiero serio.

Por estas características, el asesor de inversiones puede aumentar su rentabilidad arriesgando un poco más, o, reduciendo el riesgo al disminuir una parte de su rentabilidad actualizada esperada, la teoría llega a la conclusión que

la cartera con mayores índices de rentabilidad actualizada no siempre es la que tenga el más bajo riesgo.

### **Teoría en el modelo de mercado de Sharpe**

Este modelo, surge como derivado del “modelo diagonal” de este autor que resultó al simplificar el modelo de Markowitz (s.f.).

Sharpe (1963) consideraba que en el modelo de su maestro Markowitz (s.f.) implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. En busca de quitarle lo complejo, Sharpe plantea “relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente [...] tal como se indicó, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

### **Tipos de rentabilidad**

De acuerdo a Sánchez (2002), se presentan estos tipos:

**Rentabilidad económica:** Existen muchas formas para definir un indicador de rentabilidad económica, así como teorías de resultado y conceptos de inversión que se relacionan entre sí. Pero, sin llegar a tantos aspectos analíticos, genéricamente puede ser considerado como la resultante obtenida previo a los intereses y tributos, y como inversión al Activo total en su estado medio. Es también conocido como la inversión está referida a un periodo de tiempo determinado, del rendimiento de los activos de una entidad sin tener en cuenta cómo estos se financiaron (p. 2).

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

Este resultado se representa como el resultante del ejercicio sin considerar a los gastos en que se incurren por la financiación externa y del impuesto de sociedades. Lo que se quiere es evaluar la eficiencia de los medios utilizados independientemente de la clase de impuestos, que tal vez cambien de acuerdo al tipo de sociedad.

### **La rentabilidad financiera**

O de los fondos propios, o en su versión inglesa *return on equity* (ROE), “es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado”.

Para calcular la rentabilidad financiera, se hace de la forma siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Para definir al resultado se emplea más al resultado neto, que viene a ser el resultado del ejercicio.

## **2.3. Marco conceptual**

### **2.3.1. Concepto de micro y pequeña empresa**

Aspilcueta (s.f.), sostiene que: Según el Artículo 4º de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa”, a la letra dice:

“Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de

bienes o prestación de servicios”, que se encuentra regulada en el TUO (Texto Único Ordenado), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086). Aspilcueta, manifiesta que: “Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley”. La MYPE tiene las siguientes características:

**\*Número de trabajadores:**

No hay topes mínimos ni máximos en cuanto a la cantidad de trabajadores.

**\*Ventas Anuales**

Microempresa: operaciones hasta un máximo de 150 UIT.

Pequeña Empresa: operaciones hasta un monto máximo de 1700 UIT.

Es menester de las entidades del sector público y privado el promover criterios uniformes de medición para crear una base de datos uniforme y coherente para diseñar y aplicar las normas públicas para promover y formalizar el sector.

Asimismo, se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las micro y pequeñas empresas las siguientes: Su administración es independiente, por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños, su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local, tienen escasa especialización en el trabajo, no suelen utilizar técnicas de

gestión, emplean aproximadamente entre cinco y diez personas, dependen en gran medida de la mano de obra familiar, su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra.

Concluye Aspilcueta, que las Micro y pequeñas empresas no cuentan con mucha mano de obra permanente, sus recursos financieros son limitados, acceso reducido a la tecnología, mezclan las finanzas del hogar y las de los negocios, su acceso al sector financiero formal es limitado, teniendo mucho que ver en esto su informalidad.

### **2.3.2. Definición de financiamiento**

Financiamiento.com (s.f.), sostiene que “el financiamiento es el mecanismo por cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por el financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse”.

Gimo (s.f.), define al financiamiento como “la identificación del origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias”. Por esta razón, son los medios y las instituciones financieras bancarias y no bancarias, nacionales y extranjeras, que proveen el capital necesario para dar equilibrio a la economía estatal. Estos recursos resultan muy relevantes para la realización de actividades económicas, que consisten en recursos monetarios tomados a préstamo para complementar al recurso propio.

### **2.3.3. Definiciones de la capacitación**

Genaro (2008). Señala al referirnos al término capacitación, inmediatamente se define como al “proceso metodológico de actividades

encaminadas a la mejora, incremento y desarrollo de la calidad de los conocimientos, habilidades y actitudes del capital humano, con la finalidad de elevar su desempeño profesional y/o el coeficiente intelectual de una determinada persona o grupo de personas. Así mismo la capacitación, puede definirse como aquel proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollarán las habilidades y destrezas de las personas, proceso de aprendizaje que una vez adquirido servirá les permitirá a las mismas un mejor desempeño de sus actividades habituales”.

Reynoso (2001), expone que, a su vez “la capacitación, adquiere el concepto de aquel proceso de aprendizaje al que se somete una persona y/o grupo de personas para que puedan adquirir y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría, para tomar decisiones no programadas. Otros autores, manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz”.

Helberth (2006), señala, “la capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas”.

Sence (2006), manifiesta, que “la capacitación basada en competencias es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y recursos con base en un referencial de ellas. Esta

capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de calidad. Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente”.

#### **2.3.4. Definiciones de la rentabilidad**

Elías (2013), sostiene que “la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; como ejemplo, se puede decir que un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos; un cliente es rentable cuando lo que genera son mayores ingresos que gastos; un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos”.

Un concepto más precisó de la rentabilidad es el que dice, “que es un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla”.

De forma resumida, “la rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. El concepto de rentabilidad puede hacer referencia a: Rentabilidad económica, beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios, rentabilidad financiera, beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios, rentabilidad social objetivo de las empresas públicas, aunque también perseguida por empresas privadas, el tipo de investigación será cuantitativo, en razón que recogerá información utilizando procedimientos estadísticos e instrumentos de medición sobre las

micro y pequeñas empresas de la localidad”.

### **III. Hipótesis**

No aplicará debido a que nuestra investigación será no experimental – descriptiva - bibliográfica – documental y de caso. Según Hernández (2015) afirma que, “Una hipótesis científica es una proposición aceptable que ha sido formulada a través de la recolección de información y datos, aunque no esté confirmada, sirve para responder de forma alternativa a un problema con base científica” (párr. 01).

### **IV. Metodología**

#### **4.1. Diseño de la investigación**

##### **4.1.1. El tipo de investigación**

El trabajo de investigación fue cuantitativo, para la recolección de datos y presentación de resultados se empleó métodos estadísticos e instrumentos de medición. Sabino (1994), nos indica que “el análisis cuantitativo se define como: “Una operación que se efectúa, con toda la información numérica resultante de la investigación. Esta, luego del procesamiento que ya se le habrá hecho, se nos presentará como un conjunto de cuadros y medidas, con porcentajes ya calculados” (p.151).

##### **4.1.2. Nivel de investigación**

El nivel fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010, pp. 80), menciona que los estudios descriptivos, investigan determinar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis. Es decir, pretende medir o recoger datos de manera

independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar como se relacionan estas.

#### **4.1.3. Diseño de investigación**

En la investigación se utilizó como diseño el no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

## **4.2. Población y muestra**

### **4.2.1. Población**

La población estuvo conformada por todas las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, 2018.

### **4.2.2. Muestra**

De la población en estudio se tomaron en forma intencionada como muestra a 10 micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, 2018. El cual representa el 100% de la población.

### 4.3. Definición y operacionalización de la variable

Tabla 1 Operacionalización de la Variable

<b>OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE</b>			
<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, 2018.</b>	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, 2018.	Manera de financiarse	Capital propio Financiamiento de terceros
		Financiamiento bancario	Nombre de la institución
		Tasa de interés que paga	% mensual
		Financiamiento no bancario	Nombre de la Institución
		Tasa de interés que paga	Cuantitativo: % mensual
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Financiamiento por prestamistas	Nominal: Si; No
		Tasa de interés que paga	Cuantitativo: % mensual
		Entidad que otorga más facilidades	Bancarias No bancarias Otras No
		Monto promedio del crédito otorgado	Especificar cantidad
Plazo del crédito	Corto plazo Largo plazo		
En qué invirtió el crédito	Capital de trabajo Mejoramiento Activos fijos		

Fuente: Elaboración propia en base a mis antecedentes

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, 2018.</b>	Son algunas características relacionadas a la Capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, 2018.	Recibió usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí/No
		Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años	Ordinal: Uno, Dos, Tres, Más de tres.
		Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?	Nominal: Inversión del crédito, Inversión del crédito

Fuente: Elaboración propia en base a mis antecedentes

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, 2018.</b>	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	Nominal: Si No

Fuente: Elaboración propia en base a mis antecedentes

#### **4.3.1. Técnicas e instrumentos**

\*Técnicas.

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

\*Instrumentos.

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 23 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

#### **4.4. Plan de análisis**

Para el cumplimiento del objetivo específico 1; se hizo una revisión de los trabajos de los antecedentes relativos, los cuales fueron los mismos que se presentaron en sus cuadros respectivos.

Para el cumplimiento del objetivo específico 2; se utilizó el cuestionario realizado en base a las preguntas concomitantes con las bases teóricas y antecedentes.

Para el cumplimiento del objetivo específico 3; se realizó un cuadro comparativo intentando que esa comparación sea a través de aspectos frecuentes al objetivo 1 y 2.

De acuerdo con la naturaleza de la inversión de análisis de los resultados se hizo teniendo en cuenta la comparación a los comentarios, análisis o estudios realizados por diversos autores como responsables de la información recolectada.

#### **4.5. Matriz de consistencia**

Ver Anexo 2

#### **4.6. Principios éticos**

Según, Koepsell y Ruiz (2015), los resultados de un estudio no se debe asumir intereses particulares, sino que se debe de tratar de descubrir la verdad. El trabajo

científico conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de información que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la realidad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido (p. 15).

#### **4.6.1. El principio de autonomía.**

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

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

Por este principio, “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin”. Esto además implica que la autorización de lo informado debe realizarse correctamente. En lo normal, la investigación registra en desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como fragmento del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en lo personal y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. El único modo de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su intervención en el estudio y los riesgos que asumen”.

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

Se refiere a que la beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser material también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; además, no afecta exclusivamente a individuos sino además a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe ayudar a la mejora de la sociedad ya sea por el interés del conocimiento o mediante el aumento del bienestar general.

#### **4.6.4. El principio de justicia.**

La justicia es otro de los requisitos del equilibrio de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere al deber de recibir un trato como corresponde, de acuerdo a las capacidades de todo individuo. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y el servicio de determinados bienes. La justicia requiere equidad y de una distribución equitativa de esos bienes. Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Se requiere una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

## V. Resultados y análisis de resultados

### 5.1. Resultados

#### 5.1.1. Resultados del objetivo específico 1.

Cuadro 1 Resultados del Objetivo específico 1

Autor o Autores	Resultados
<b>Valqui (2016)</b>	El 80% de representantes se capacitaron en dos cursos, 70% se capacitaron en marketing, 90% si capacitan al personal, 90% en un curso, 90% 22 capacitaron más el 2016, 70% considera inversión a la capacitación, 90% consideran relevante la capacitación del personal, 90% capacitaron en prestación de mejor servicio; relacionado al objetivo específico 03, en mayoría: 80%, no cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad, 90%, cree que la capacitación mejora la rentabilidad, 70%, cree que la rentabilidad ha mejorado en el último año, 80%, no cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: relacionado al objetivo específico 04, se afirma que el financiamiento se relaciona en 31,60% con la rentabilidad y la capacitación se relaciona en 63,90% con la rentabilidad.
<b>Vílchez (2015)</b>	Obteniendo como principales resultados: El 30% de las micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema financiero informal (prestamistas y usureros) el 60% del financiamiento recibido lo utilizan como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 80% de las micro y pequeñas encuestadas capacitan a su personal y el 20% no lo hacen. En

---

relación a la rentabilidad, el 100% afirman que el crédito otorgado ha mejorado las utilidades en el negocio, y el 100% comenta que con la capacitación es una inversión rentable para su empresa.

---

**Centurión (2015)** En el financiamiento, las mypes han solicitado créditos más de una vez a terceras personas a una tasa de más del 20% anual, invirtiéndolo en compra de activos y capital de trabajo. En la capacitación, las mypes consideran que esta es una inversión; por ello, han capacitado a su personal más de una vez en atención al cliente. En la rentabilidad, se percibe que las mypes son rentables, han mejorado su infraestructura. Respecto de la gestión de calidad, a pesar de que tienen dificultades del personal con poca iniciativa y no se adapta al cambio y la aplicación de una adecuada gestión de calidad, han mejorado el rendimiento del negocio.

---

**Montoya (2018)** El 67% recibe financiamiento de terceros, siendo estas de entidades bancarias; el 100% de los créditos fueron a largo plazo; el 100% de los créditos fueron invertidos en activos fijos. El 100% no precisa si recibió capacitación al acceder a un crédito; del 100% personal fue capacitado; el 100% considera a la capacitación como una inversión y relevante; el 66% su personal se capacitó en temas de primeros auxilios y seguridad en el trabajo. Finalmente, el 67% manifiesta que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% considera que la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial y son rentables en estos últimos años.

---

---

<b>Borges (2017)</b>	<p>El 100% autofinancia su empresa, no recibe ningún financiamiento de entidades financieras. El 100% no recibió capacitación previa al crédito; el 93% precisa que su personal si ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 100% considera a la capacitación relevante para sus empresas. Finalmente, el 100% de los representantes legales encuestados no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% considera que la capacitación mejoró su rentabilidad; y el 87% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.</p>
<b>Pauca (2014)</b>	<p>En conclusión, las Mypes han adquirido un papel preponderante en la economía peruana, tal como lo afirma Vigil, ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios.</p>
<b>Saboya, (2017)</b>	<p>Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% financia su actividad y el 100% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos. Respecto a la Rentabilidad: el 50% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 50% comenta que</p>

---

---

mejoro su negocio con financiamiento propio y la rentabilidad de su empresas y el 100% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior.

---

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

---

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas, mencionan que el 75% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicito un financiamiento de terceros, el 100% brindaron facilidades en Entidades Bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras, el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindo las mayores facilidades, el 83% realiza un pago de 15% anual, el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad, el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000\_s/. 10.000, 100%

**Chavez (2018)** habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo de consideración que desea evitar endeudamientos a largo plazo, el

---

67% habría invertido en Activos Fijos considerando la necesidad de la empresa; Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas, el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, el 92% no recibió un asesoramiento para el crédito financiero lo que le permite informarse todos los aspectos técnicos, el 83% menciona haber tenido capacitación en Manejo Empresarial, que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces, que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa, el 67% consideran la capacitación vital en la empresa, el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, el 58% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad, que el 95% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa; Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento, el 85% menciona que ha mejorado la rentabilidad, el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad, el 67% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad, que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

---

### 5.1.2. Resultados del objetivo específico 2.

*Resultados de financiamiento de las Mypes: del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha. 2018.*

Cuadro 2 Resultados del Objetivo específico 2

Financiamiento (Cuestionario)	Números de Mypes	%
<b>Realizan financiamiento para sus actividades</b>		
Financiamiento de terceros	10	100
Financiamiento propio	-	-
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Entidad bancaria a que recurre para financiar su actividad.</b>		
Ninguno	-	-
Banco Interbank	2	20
Mi Banco	5	50
Scotiabank	3	30
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Tasa de interés que pagan por crédito en las entidades bancarias</b>		
1.5%	5	50
2%	3	30
2.5 a mas	2	20
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Entidad no bancaria a las que recurre para financiarse.</b>		
Financiera confianza	5	50
Caja Mayna	4	40
Crediscotia	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Tasa de interés que pagan un crédito no bancario.</b>		
2%	6	60
2.5 a mas	4	40
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Recurre a usureros o prestamistas para financiarse.</b>		
Si	2	20
No	8	80
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

<b>Tasa de interés que pagan por crédito en los usureros o prestamistas.</b>		
10%	1	50
15 % a mas	1	50
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>100</b>
<b>Se financia por otros medios.</b>		
Si	-	-
No	10	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Entidad financiera que otorgan más facilidades.</b>		
Entidad bancaria	6	60
Entidad no bancaria	3	30
Usureros o prestamistas	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Le otorgaron el monto solicitado.</b>		
Si	7	70
No	3	30
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Monto promedio otorgado</b>		
De S/.1,000 a S/.5,000	4	40
De S/.6,000 a S/.10,000	6	60
De S/.11,000 a S/.15,000	-	-
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Tiempo solicitado del crédito</b>		
A corto plazo	3	30
A largo plazo	7	70
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>En que fue invertido el crédito obtenido.</b>		
Activo fijo	6	60
Mejoramiento y/o mantenimiento de la embarcación	3	30
No precisa	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al representante de las Mypes del distrito de Yarinacocha.

*Resultados de capacitación de las Mypes: del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, 2018.*

Cuadro 3 Resultados del Objetivo específico 2

Capacitación	Numeros de Mypes	%
<b>Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito el representante legal</b>		
Si	9	90
No	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal.</b>		
Ninguno	1	10
Uno	3	30
Dos	6	60
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Qué tipo de curso participo el representante legal</b>		
Ninguno	1	10
Marketing empresarial	3	30
Manejo empresarial	6	60
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Recibió capacitación el personal</b>		
Si	-	-
No	10	100
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Considera que la capacitación es una inversión.</b>		
Si	10	100
No	-	-
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>Consideras que la capacitación del personal es relevante</b>		
Si	7	70
No	3	30
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al representante de las Mypes del distrito de Yarinacocha.

*Resultados de rentabilidad de las Mypes: del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha. 2018.*

Cuadro 4 Resultados del Objetivo específico 2

<b>Rentabilidad</b>	<b>Numeros de mypes</b>	<b>%</b>
<b>El financiamiento mejora la rentabilidad.</b>		
Si	8	80
No precisa	2	20
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>La capacitación mejora la rentabilidad.</b>		
Si	8	80
No precisa	2	20
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>La rentabilidad mejoro en los últimos años</b>		
Si	3	30
No precisa	7	70
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>
<b>La rentabilidad disminuyo en los últimos años</b>		
Si	6	60
No precisa	4	40
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al representante de las Mypes del distrito de Yarinacocha.

### 5.1.3. Resultados del objetivo específico 3.

*Resultados respecto a la financiación*

**Cuadro 5 Resultados del Objetivo específico 3**

<b>Elemento de comparacion</b>	<b>Resultados del objetivo específico 1</b>	<b>Resultados del objetivo específico 2</b>	<b>Resultados</b>
<b>Financiamiento que utilizan las empresas</b>	Los autores: Vilches (2015), centurión (2015), Montoya (2018) y Chávez (2018); afirman acuerdo a sus investigaciones que las mayorías de las micro y pequeñas empresas, acceden a realizar un financiamiento de terceros.	Las micro y pequeñas empresas encuestadas del sector de rubro transporte fluvial del distrito de Yarina-cocha, indica que el 100 % obtienen financiamiento de tercero.	<b>Coincide</b>
<b>Entidades a las que recurren</b>	Mientras que los autores: Borges (2017) y Saboya (2017), según sus investigaciones; indican que las micro y pequeñas empresas se autofinancia en un 100 y 50 %, esto quiere decir que no depende de entidades bancarias.	Los autores; Montoya (2018) y Chávez (2018), según los resultados obtenidos en su tema de investigación en su mayoría el representante legal de las micro y pequeñas empresas, recurren a las entidades bancarias.	<b>no coincide</b>

las entidades bancarias y no bancarias tienen mayor aceptación son las más concurridas para generar sus financiamientos o de crédito.

**Entidades que facilitan crédito**

Chávez (2018), afirma que el 100 % de las micro y pequeñas empresas indican que las entidades bancarias dieron mayor facilidad.

---

Para las mypes encuestadas del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha. Muestra que el 60 % señalan que tienen mayor facilidad al generar un crédito financiero

**Coincide**

<p><b>Plazos de financiamiento o por el que optaron</b></p>	<p>El autor Chávez (2018), indica en su trabajo de investigación que las micro y pequeñas empresas solicitan su crédito bancario a corto plazo para así evitar los endeudamiento a largo plazo.</p>	<p>Para las mypes encuestadas del sector servicios, rubro transporte</p>	<p><b>no coincide</b></p>
<p><b>Plazos de financiamiento o por el que optaron</b></p>	<p>Mientras Montoya (2018), indica que las micro y pequeñas empresas solicitan su préstamo bancario a largo plazo.</p>	<p>fluvial del distrito de Yarinacocha, que en su mayoría (70 %), optan por el financiamiento a largo plazo, ya que el 30% es a corto plazo.</p>	<p><b>Coincide</b></p>
<p><b>Costos del interés del financiamiento o otorgado</b></p>	<p>Según Chávez (2018) y centurión (2015), mencionan que las micro y pequeñas empresas, pagan una tasa de interés de 15 % a 20 % de interés anual, lo que equivale a 1,2 % a 1.6 % de interés mensual.</p>	<p>Para las mypes encuestadas del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, nos indica que el crédito otorgado en su</p>	<p><b>coincide</b></p>

	<p>mayoría tiene una tasa de interés mensual de 1.5 %.</p>	
<p><b>Usos del financiamiento</b></p>	<p>Montoya (2018), Chávez (2018), centurión (2015) y Vílchez (2016), indicaron que las micro y pequeñas empresas utilizaron su crédito otorgado en la inversión de activos fijos .</p>	<p>Para las mypes encuestadas del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, los resultados indican que el 60 % del uso de su financiamiento es en los activos fijos y el 30 % invierten en el mejoramiento y mantenimiento de las embarcaciones.</p>
	<p>Por otro lado Saboya (2017), indica que se invirtió en el mejoramiento y mantenimiento del local</p>	<p>no coincide</p>
	<p>Mientras; Vílchez (2015) y centurión (2015), según sus resultados de investigación, indican que el financiamiento recibido lo utilizan como capital de trabajo.</p>	<p>no coincide</p>

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al representante de las Mypes del distrito de Yarinacocha.

*Resultados respecto a la capacitación*

**Cuadro 6 Resultados del Objetivo específico 3**

<b>Elemento de comparacion</b>	<b>Resultados del objetivo especifico 1</b>	<b>Resultados del objetivo especifico 2</b>	<b>Resultado</b>
<b>Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito el representant e legal</b>	Valqui (2016), indica que la mayoría de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas tuvieron capacitación por el otorgamiento del crédito	Para los representantes legales encuestados del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de	<b>Coincide</b>
	Borges (2017), Saboya (2017), Chávez (2018); indican que los representante legales de las micro y pequeñas empresas no obtuvieron capacitación por el otorgamiento del crédito.	Yarinacocha, indica el 90 % recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito.	<b>no coincide</b>
<b>Qué tipo de curso participo el representant e legal</b>	Chávez (2018) y Valqui (2016), mencionan que los representante legales recibieron cursos de manejo empresarial(83%) y marketing empresarial (70%)en el orden respectivo	Para los representantes legales encuestados del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarínacocha, indica que el 60 % tuvo capacitación en curso de manejo empresarial y el 30 % en marketing empresarial.	<b>Coincide</b>

<p><b>Considera que la capacitación es una inversión</b></p>	<p>Valqui (2016), Montoya (2018), Borges (2017), Chávez (2018), Vílchez (2015) y centurión (2015); precisan que la mayoría de los representante considera que la capacitación es una inversión</p>	<p>Para los representantes legales encuestados del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, menciona que el 100 % considera una inversión a la capacitación.</p>	<p><b>Coincide</b></p>
--	--	---	------------------------

---

<p><b>Consideras que la capacitación del personal es relevante</b></p>	<p>Montoya (2018), Vílchez (2015), centurión(2015), Valqui (2016) y Borges (2017); demuestran por medio de resultados de su investigación, que la capacitación al personal es relevante para el desarrollo de su empresa</p>	<p>Para los representantes legales encuestados del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, consideran que la capacitación al personal es relevante en un 70 %.</p>	<p><b>Coincide</b></p>
--	--	--	------------------------

---

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al representante de las Mypes del distrito de Yarinacocha.

*Resultados respecto a la rentabilidad*

Cuadro 7 Resultados del Objetivo específico 3

Elemento de comparacion	Resultados del objetivo específico 1	Resultados del objetivo específico 2	Resultado
<b>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento</b>	Chávez (2015), Vílchez (2015), centurión (2015), Pauca (2014), Ushiñahua (2018) y Montoya (2018); afirman mediante su investigación, que las micro y pequeñas empresas han mejorado mediante el financiamiento.	Para las micro y pequeñas empresas encuestados del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, el 80 % cree que su mejora es por el financiamiento otorgado.	<b>Coincide</b>
<b>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con la capacitación</b>	Chávez (2015), centurión (2015), Pauca (2014), Saboya (2017), Montoya (2018), Borges (2017) y Valqui (2016); afirman mediante su investigación, que las micro y pequeñas empresas han mejorado mediante capacitaciones.	Para las micro y pequeñas empresas encuestados del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, indican también que la capacitación influye en 80 % para la mejora de la rentabilidad de las mypes.	<b>Coincide</b>
<b>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años</b>	Valqui (2016), Montoya (2018), Borges (2017), Saboya (2017) y Ushiñahua (2018); indican que las empresas tuvieron mejora en los últimos años.	para las micro y pequeñas empresas encuestados del sector servicios, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, el 70 % no precisa si ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años.	<b>no coincide</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los cuadros 1 y 2 de la presente investigación.

## **5.2. Análisis de resultados**

### **5.2.1. Respecto al objetivo específico 1.**

El propósito de este objetivo es agrupar los resultados de los autores en los antecedentes y a la vez ser comparados los resultados en el ámbito internacional, nacional, regional y local. Por lo tanto, se utilizó como antecedentes a los resultados que realizaron los autores nacionales, regionales y locales en sus trabajos de investigación que coinciden en las siguientes características del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las empresas seleccionadas. Se hacen mención a los siguientes autores:

Pauca (2014), Vilches (2015), Centurión (2015), Valqui (2016), Saboya (2017), Borges (2017), Montoya (2018), Ushiñahua (2018) y Chávez (2018)

1. Los autores consolidan que el financiamiento que solicitaron la mayoría de las empresas son por financiamiento de terceros, generadas por entidades no bancarias ya que no exigen muchos requisitos para la obtención de créditos y así mismo estas entidades dan mayor facilidad de pagos con una tasa de interés del 15 % al 20 % anuales obtenidos a largo plazo, y que fueron invertidos en su mayoría en activos fijos, capital de trabajo.
2. Con respecto a la capacitación los autores indican que la mayoría de los empresarios si tuvieron capacitaciones para el otorgamiento de créditos, en diversos cursos de marketing empresarial y manejo empresarial, y así mismo indican que las capacitaciones son consideradas como una inversión, por ello consideran que la capacitación en el personal es muy relevante para las empresas.
3. También afirman que la rentabilidad tuvo una mejora gracias al

financiamiento y a las capacitaciones obtenidas en la empresa y en los últimos años aumentaron su rentabilidad.

### **5.2.2. Respecto al objetivo específico 2**

Según los datos obtenidos, gracias a la encuesta que se realizó a las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, se obtuvo resultados con las siguientes variables de estudios: financiamiento, la capacitación y la rentabilidad.

Según los resultados que indica el objetivo específico 2 las micro y pequeñas empresas encuestadas del sector servicio, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha afirman que el 100% obtienen sus financiamiento de terceros, generadas por entidades bancarias y no bancarias que le permite dar con mayor facilidad el préstamo crediticio a largo plazo que es considerado por el 70% porque tiene una tasa de interés mensual de 1.5% y así mismo este financiamiento serán empleados y/o invertidos en los activos fijos 60% y 30% en capital de trabajo.

De acuerdo a los resultados obtenidos con respecto a la capacitación los empresarios en el momento de obtener el crédito bancario el 90% son capacitados en diversos cursos: fue el 60% que se capacitó en dos cursos (en manejo y marketing empresarial), para el 100% de la mypes la capacitación es considerado una inversión ya que es de su conocimiento que la capacitación de su personal es muy relevante para una mejor rentabilidad de su empresa.

Con respecto a la rentabilidad el 80% de la mypes del sector servicio, rubro transporte fluvial del distrito de Yarinacocha considera que el financiamiento y la capacitación influye para la mejora de su empresa. Lo cual indica que en

los últimos años el 70% no especifica con precisión si se obtuvo mejora en la rentabilidad.

### **5.2.3. Respecto al objetivo específico 3**

Al realizar la comparación sobre las características del financiamiento que se le otorgó a las Micro y Pequeñas Empresas de acuerdo a los antecedentes y las microempresas encuestadas, se llegó a establecer que ambas investigaciones coinciden, pudiéndose explicar a continuación: De acuerdo a los resultados de las Micro y Pequeñas empresas, éstas obtuvieron créditos de entidades bancarias a largo plazo ya que los créditos a corto plazo les resulta dificultoso para la mayoría, así mismo el financiamiento obtenido fue utilizado para los activos fijos, ya que se mencionan que las tasas de interés son mínimas; así mismo señalan el 90 % de los representantes legales son capacitados al momento de adquirir el financiamiento de crédito, el 100 % cree que es una inversión, el 70 % también cree que es relevante al capacitar al personal para la mejora de las microempresas. Del mismo modo indica que el financiamiento y la capacitación influyen en su mayoría para la mejora de las microempresas.

## **VI. Conclusión**

### **6.1. Respecto al objetivo específico 1**

Conforme a los antecedentes de los autores nacionales, regionales y locales; constituyen como principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en el Perú, ya que acotan a más información en sus trabajos de investigación con respecto a las características mencionada anteriormente que se detalla en los siguientes contextos:

1. con respecto a la característica de financiamiento, los autores hacen mención con mayor frecuencia sobre la fuente de financiamiento y los usos del

financiamiento, cabe indicar que cada empresa inician sus actividades con pocos recursos propios, por lo cual en su totalidad acceden a un financiamiento de tercero que otorgan las entidades bancarias como préstamo crediticio; estos financiamientos son utilizados en sus empresas para compra de activos y capital de trabajo para la sostenibilidad de sus actividades de producción. Sin embargo, hay pocas contribuciones por parte de los autores en el desarrollo de las características del financiamiento, como los sistemas, costos, plazos y entre otros.

2. Con respecto a la característica de capacitación, mencionan como principales los métodos de capacitación: sobre capacitación del empresario, la capacitación del personal si es relevante y si es una inversión para la empresa.
3. Con respecto a las características de rentabilidad los autores indican las teorías más relevantes de su investigación, sobre el financiamiento y la capacitación que influyen en el mejoramiento de la rentabilidad si hubo mejora en los últimos años.

## **6.2. Respecto al objetivo específico 2**

Para obtener los resultados se utilizó un cuestionario referente a las micro y pequeñas empresas del sector servicios, focalizados en el transporte fluvial del distrito de Yarinacocha, de lo cual se llegó a la conclusión que las características de financiamiento, capacitación y rentabilidad son los siguientes:

1. Las mypes de nuestro caso de estudio, acceden a una fuente de financiamiento de terceros o externo, que son otorgados por las entidades bancarias y no bancarias representadas por mi banco y financiera confianza; entidades que generan facilidades en los requisitos para financiar un crédito. También

podemos mencionar que las tasas de interés es 1.5 % mensual, ya que las mypes consideran que es un interés bajo y que pueden ser pagados a largo plazo, este otorgamiento de crédito es empleado para activos de activos.

2. En cuestión de la capacitación es una característica muy importante para los representantes legales, por lo que consideran que esta actividad es una inversión, pero a la vez relevante por el crecimiento de producción.
3. Con respecto a la rentabilidad, las mypes tienen como concepto que el financiamiento y la capacitación generan mejora en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

### **6.3. Respecto al objetivo específico 3**

Analizando la comparación en relación a los antecedentes emitidos por autores y las micro y pequeñas empresas investigadas del sector servicios de transporte fluvial del distrito de Yarinacocha; se concluye que los resultados en su mayoría coinciden en las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad.

### **6.4. Conclusión general**

En conclusión, podemos decir que los objetivos específicos son fundamental para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación, así mismo podemos afirmar que las referencias de los autores como antecedentes sirvió para analizar los datos obtenidos con la finalidad de comparar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector servicios transporte fluvial del distrito de Yarinacocha con otras mypes del país. Por lo tanto, se concluye que los resultados son de mayor coincidencia a la realidad de las mypes del caso de estudio.

## Aspectos complementarios

### Referencias bibliográficas

- Álvarez, B., Freire, D., & Gutierrez, B. (2017). *Capacitación y su impacto en la productividad laboral de las empresas chilenas*. Los Angeles: Tesis para optar el grado de Licenciado en ciencias de la Administración de la Universidad Concepción - Chile .
- Borges, M. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Calleria, 2016*. Pucallpa: Tesis para optar el grado de Contador Público de la ULADECH - Perú.
- Centurión, R. (2015). Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y rentabilidad en micro y pequeñas empresas de la provincia de Santa (2013). *In Crescendo*, 148 - 152.
- Chavez, L. (2018). *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, 2018*. Pucallpa: Tesis para optar el grado de Contador Público de la ULADECH - Perú.
- Cifuentes, O. (2015). *Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa skynet del cantón Quevedo, año 2012*. Quevedo: Tesis de Pregrado de la UTEQ - Ecuador.
- Dorregaray, K. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016*. Pucallpa: Tesis para optar el grado de Contador Públide de la ULADECH - Perú.
- Elias. (2013). *la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia*.
- Fazzari, G. y. (1998). *Teoria del Trade - Off*.
- Ferruz, L. (24 de Enero de 2000). *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*.  
Obtenido de Reuperado de <https://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/>

- Helbert. (2006). *la capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos*.
- Herrera, G., Limón, E., & Soto, M. (26 de Noviembre de 2006). *Fuentes del financiamiento en época de crisis*. Obtenido de Econpapers: <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>
- Hoyos , B. (2018). *Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes del distrito de Callería, 2017*. Pucallpa: Tesis para optar el grado de Contador Público de la ULADECH - Perú.
- Logreira, C., & Bonett, M. ((2017)). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil confecciones en Barranquilla- Colombia*. Colombia: Grado de Magister en Administración de la Universidad de la Costa - Colombia.
- Markowitz, H. (s.f.). *Modelo de Markowitz*. Obtenido de Economipedia: Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/modelo-de-markowitz.html>.
- Montoya, E. (2018). *Características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro transporte fluvial, del distrito de Masisea, 2016*. Pucallpa: Tesis para optar el grado de Contador Público de la ULADECH - Perú.
- Pauca. (2014). *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, periodo 2012- 2013*.
- Rojas, E. (2018). *Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú. Caso Empresa: Ferretería Zohanita de Chimbote, 2016*. Chimbote: Tesis para optar el grado de Contador Público de la ULADECH - Perú.
- Saboya, A. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro hoteles ecológicos del distrito de Yarinacocha-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2014-2015*. Pucallpa: Tesis para optar el título Profesional de Licenciada en Administración de la ULADECH - Perú.

- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Obtenido de <https://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>: Recuperado de <https://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Sharpe, W. (s.f.). *El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo en el Modelo de Mercado de Sharpe*. Obtenido de Recuperado de <https://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/300.HTM>
- Ushiñahua, H. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial del Distrito de Yarinacocha, 2016*. Pucallpa: Tesis para optar el grado de Contador Público de la ULADECH - Perú.
- Valqui, F. (2018). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de San Juan Bautista, 2016*. San Juan Bautista: Tesis para optar el grado de Contador Público de la ULADECH - Perú.
- Vigier, B. y. (2017). *La Estructura del Financiamiento PYME*.
- vilchez. (2015). *el financiamiento y la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte turístico de la ciudad de Piura, 2014*.

## ANEXOS

### Anexo 1: cuestionario



---

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD Cuestionario**

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018**”

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

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

Razón Social:.....RUC N° .....

#### **I. DATOS GENERALES:**

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

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

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

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

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

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

1.5 **Profesión:** .....**Ocupación**.....

## **II. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:**

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

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

2.3 Números de trabajadores permanentes...Nro. De Trabajadores eventuales.....

2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Si.....No.....

## **III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Si.....No.....Otros especificar.....

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias) .....Qué tasa de interés mensual paga .....

Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga .....

Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....

3.4 En el año 2015: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera (especificar).....Le otorgaron el crédito solicitado: Si.....No.....El crédito fue de largo plazo: Si.....No.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si..... No.....  
Monto promedio otorgado.....

3.5 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%)......Mejoramiento y/o ampliación del local (%)......  
Activos fijos (%)......Programa de capacitación (%)......Otros-Especificar:.....

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

5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial: Si.....No.....

Pucallpa, octubre del 2019

Anexo 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA				
Caracterización del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018?	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO		
		Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018.		2. InteresesG	- Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.				La población estará conformada por 10 propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cuestionario de 23 preguntas cerradas
				<b>ESPECÍFICOS</b>	1. Personal					
		2. Cursos de capacitación	- Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones.		<b>DISEÑO</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b>			
		Determinar cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú.	3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados				No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Determinar cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas caso de estudio del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Rentabilidad	1. Financiamiento	- Trabajadores eventuales  - Es importante la capacitación					
		Hacer un análisis comparativo de las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2018.		2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad.					
		.		3. Rentabilidad	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación  -Mejoro la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.					

**Anexo 3: CRONOGRAMA DE TRABAJO PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ELEMENTOS**  
**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**  
**DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO TRANSPORTE FLUVIAL DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018”**

ACTIVIDAD	MESES																
		MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO			
		Seman	Seman	Seman	Seman <sup>a</sup>												
INTRODUCCIÓN	Programado																
	Ejecutado																
RESUMEN	Programado																
	Ejecutado																
	Programado																
	Ejecutado																
ANÁLISIS DE RESULTADOS	Programado																
	Ejecutado																
	Programado																
	Ejecutado																
	Programado																
	Ejecutado																
CONCLUSIONES	Programado																
	Ejecutado																
	Programado																
	Ejecutado																
RECOMENDACIONES	Programado																
	Ejecutado																

  

LEYENDA:	Programado	
	Ejecutado	