



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO  
PASAMANERIA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2019**

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

AUTORA

**AREVALO ISMIÑO, KAREN  
ORCID: 0000-0001-9018-8163**

ASESORA

**MANRIQUE PLACIDO, JUANA MARIBEL  
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**PUCALLPA – PERÚ**

**2021**

**1. TÍTULO DE TESIS:**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector servicio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019”

## **2. EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA**

Arévalo Ismiño, Karen

ORCID: 0000-0001-9018-8163

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

### **ASESORA**

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

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

### **JURADO**

Montoya Torres, Silvia Virginia

ORCID: 0000-0003-0781-3170

López Souza, José Luis Alberto

ORCID: 0000-0002-0720-0756

Vilca Ramírez, Ruselli Fernando

ORCID: 0000-0002-8602-3312

**3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

.....

**Montoya Torres, Silvia Virginia**

**Presidente**

.....

**López Souza, José Luis Alberto**

**Miembro**

.....

**Vilca Ramírez, Ruselli Fernando**

**Miembro**

.....

**Manrique Placido, Juana Maribel**

**Asesor**

#### **4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA**

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.

A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.

A los administradores, gerentes, propietarios y todas las personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y a mis padres, y demás familiares y amigos por apoyarme de forma constante para culminar con éxito el presente trabajo de investigación.

## 5. RESUMEN Y ABSTRACT

### RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 micro empresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las MyPEs son adultos ya que tienen entre 36 a 45 años, el 56.67% son del sexo masculino, el 33.33%t tiene estudios universitarios, finalmente la ocupación que predomina es comerciante. El 66.67% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial. Además, el 56,67% tienen trabajadores permanentes, el 16.67% tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia. El 43.33% de las Mypes solicitaron crédito a cajas, los créditos fueron en los montos solicitados de S/20,000 a S/25,000, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local con los datos obtenidos en la encuesta sobre capacitación se obtuvo que el 30% respondió que, si recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 70% respondió que no Finalmente, el 83.33% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y MyPEs.

## ABSTRACT

The objective of the research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the service sector, trimmings item of the Callería district, 2019. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, To collect the information, 30 micro-entrepreneurs were chosen, the results of which were: Most of the representatives of the MSEs are adults since they are between 36 and 45 years old, 56.67% are male, 33.33% t has university studies, finally the occupation that predominates is merchant. 66.67% have between 6 and 10 years in the business and business sector. In addition, 56.67% have permanent workers, 16.67% have temporary workers and most of the MSEs were formed to make a profit. 43.33% of the MSEs requested credit from savings banks, the credits were in the requested amounts from S / 20,000 to S / 25,000, they also invested in improving and / or expanding the premises with the data obtained in the training survey, it was obtained that 30% answered that, if they received training before granting the loan and 70% answered no. Finally, 83.33% specify that their profitability has improved in recent years thanks to the financing.

Keywords: Financing, training, profitability and MyPEs.



## 6. CONTENIDO

1. TÍTULO DE TESIS.....	ii
2. EQUIPO DE TRABAJO .....	iii
3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR .....	iv
4. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA.....	v
5. RESUMEN Y ABSTRACT .....	vii
6. CONTENIDO.....	ix
7. INDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS .....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	xv
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	16
2.1. Antecedentes.....	16
2.1.1 Internacional .....	16
2.1.2 Latinoamericano .....	17
2.1.3. Nacional .....	19
2.1.4. Regional .....	22
2.1.5. Local .....	23
2.2. Bases Teóricas de la investigación .....	24
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	24
2.2.2 Teorías de la Capacitación .....	25
2.2.3 Teorías de la rentabilidad .....	26
2.3. Marco conceptual .....	26
2.3.1. Definiciones del financiamiento .....	26

2.3.2. Definiciones de la capacitación .....	27
2.3.3. Definiciones de la rentabilidad .....	27
2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas .....	27
2.3.5. Definición de pasamanería .....	28
III.HIPÓTESIS .....	28
IV.METODOLOGÍA .....	16
4.1. Diseño en la Investigación.....	16
4.2. Población y muestra.....	16
4.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores .....	17
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	20
4.5. Plan de Análisis .....	21
4.6. Matriz de consistencia .....	22
3.7 Principios Éticos .....	24
V. RESULTADOS .....	26
5.1. RESULTADOS .....	26
5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	52
VI.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	56
VII.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	60
ANEXOS.....	62

## 7. INDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

### ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Edad del representante legal de la empresa.....	26
Tabla 2: Sexo del representante de la empresa.....	27
Tabla 3: Grado de instrucción del representante .....	28
Tabla 4: ¿Cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro? .....	29
Tabla 5: La MYPE se formó para obtener ganancias.....	30
Tabla 6: Número de trabajadores permanentes .....	31
Tabla 7: Número de trabajadores eventuales.....	32
Tabla 8: ¿Cómo financia su actividad productiva? .....	33
Tabla 9: Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento? .....	34
Tabla 10: ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito? .....	35
Tabla 11: ¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó? .....	36
Tabla 12: En el año 2019: Cuántas veces solicitó crédito .....	37
Tabla 13: ¿Le otorgaron el crédito solicitado?.....	38
Tabla 14: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?.....	39
Tabla 15: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?.....	40
Tabla 16: ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?.....	41
Tabla 17: ¿Cuántas veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años?.....	42
Tabla 18: ¿Los trabajadores de la empresa se capacitan? .....	43
Tabla 19: ¿Cuántas de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en el último años? .....	44

Tabla 20: ¿Qué tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa? .....	45
Tabla 21: ¿Considera la capacitación como una inversión?.....	46
Tabla 22: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?.....	47
Tabla 23: ¿Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa? .....	48
Tabla 24: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?.....	49
Tabla 25: ¿Cree o percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa? ..	50
Tabla 26: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal?.....	51

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Edad del representante de la empresa .....	26
Gráfico 2: Sexo del representante de la empresa.....	27
Gráfico 3: Grado de instrucción del representante .....	28
Gráfico 4: ¿Cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro? .....	29
Gráfico 5: La MYPE se formó para obtener ganancias.....	30
Gráfico 6: Número de trabajadores permanentes .....	31
Gráfico 7: Número de trabajadores eventuales .....	32
Gráfico 8: ¿Cómo financia su actividad productiva? .....	33
Gráfico 9: Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento? .....	34
Gráfico 10: ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito? .....	35
Gráfico 11: ¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó? .....	36
Gráfico 12: En el año 2019: Cuántas veces solicitó crédito .....	37
Gráfico 13: ¿Le otorgaron el crédito solicitado?.....	38
Gráfico 14: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado? .....	39
Gráfico 15: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo? .....	40
Gráfico 16: ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?.....	41
Gráfico 17: ¿Cuántas veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años?.....	42
Gráfico 18: ¿Los trabajadores de la empresa se capacitan? .....	43
Gráfico 19: ¿Cuántas de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en el último años? .....	44
Gráfico 20: ¿Qué tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa?.....	45

Gráfico 21: ¿Considera la capacitación como una inversión?.....	46
Gráfico 22: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa? .....	47
Gráfico 23: ¿Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa? .....	48
Gráfico 24: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?.....	49
Gráfico 25: ¿Cree o percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa?50	
Gráfico 26: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal?.....	51

## I. INTRODUCCIÓN

Los micros y pequeñas empresas en el Perú y en el mundo son actores de desarrollo productivo, contribuyen con ocupar y generar a un gran porcentaje de empleo y por su peso en el producto bruto interno. Su accionar y actividad mayormente es en el mercado interno por lo que en muchos países su población y su economía depende de ello. Pese a todo ello las micro y pequeñas empresas enfrentan graves problemas como por ejemplo políticas claras por parte del gobierno, no cuentan con suficiente financiamiento y en mucho de los casos desconocen temas de capacitación, ello les limita en su desarrollo y en algunos casos son causas de su desaparición.

Gil y Jiménez (2002), en “El contexto económico global de la Pyme”, indican que las pequeñas empresas son un fenómeno que se observa tanto en América como en Europa, tal como lo muestran las estadísticas de la composición empresarial y de la generación de empleo. En varios países de la Comunidad Europea, las pymes representan entre 96% y 99% del número total de empresas y aportan aproximadamente una sexta parte de la producción industrial, entre 60 y 70% del empleo en ese ámbito, así como la mayoría de los empleos en el sector servicios.

La finalidad de la investigación fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pasamanería. del distrito de Callería 2019. Para contar con la información al detalle sobre las variables del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la MyPEs del distrito de Callería, lo que conllevo a recopilar la información para saber el nivel de conocimiento, del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad.

La Organización Internacional de Trabajo-OIT (2016), en “Servicio Brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas-SEBRAE”, manifiesta que en Brasil se existe el SEBRAE como resultado de algunas iniciativas pioneras que tenían como foco estimar el espíritu empresarial en Brasil, se trata de una entidad privada sin fines de lucro que se financia con una contribución social que las empresas realizan mensualmente por medio del Instituto Nacional de Seguridad Social (INSS). Esta contribución es del 0.3% sobre la nómina de empleados de las empresas.

La investigación se estructuró mencionando el planteamiento de problema el cual menciona detalladamente la contextualización de las variables, antecedentes del problema que guardan relación con las variables en estudio, objetivos de la investigación, justificación, las variables y operacionalización de las variables.

El marco teoría basados en teorías de las variables y la definición de términos básicos, la metodología en el cual se menciona y se sustenta el método, tipo, nivel, y el diseño de investigación, la población y muestra, las técnicas e instrumentos, el procedimiento de recolección de datos y los principios éticos de la investigación.

Los Resultados y discusiones el en cual se menciona hace referencia al análisis sobre los resultados. los antecedentes. Conclusiones y recomendaciones del informe de taller, referencias bibliográficas y los respectivos anexos que incluyen el cuestionario y la matriz de consistencia.

Agrega la OIT, el INSS transfiere ese dinero al SEBRAE Nacional que luego lo distribuye a sus Agencias Estatales. Las micro y pequeños negocios son esenciales para el desarrollo de Brasil, y por ello es necesario que actúen en un ambiente institucional que estimule la creación de empresas formales, competitivas y sustentables.



Concluye la OIT, el SEBRAE actúa en la búsqueda de ese ambiente sosteniendo que el desarrollo del país pasa necesariamente por la generación de más y mejores empleo e ingresos mediante los emprendimientos empresariales. En Brasil, existen 14,8 millones de micro y pequeñas empresas -4,5 millones formales y más de 10,3 millones informales - que representan 28,7 millones de empleos y el 99,23% de los negocios del país.

Las Mypes, son aquellas que cualquiera que sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por sus propietarios, posee un personal reducido, no ocupa una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su 20 cifra de facturación anual y su capital son reducidos en relación con el sector económico donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con los grandes grupos financieros y aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas no depende jurídicamente de ellos, contribuyen en el desarrollo económico y mejora de la calidad de vida de un país y de sus habitantes, como sector, muestran una gran complejidad, una de ellas es su estratificación, cuyas variables están relacionadas a la capacidad de autofinanciamiento, lo cual sirve para su crecimiento y generación de valor económico, productividad y capacidad de innovación y diferenciación. Por los roles que juegan las Mypes en un país es importante su formalización.

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, periodo 2019?, para responder al enunciado se plantea el siguiente objetivo general: Determinar y describir

las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.

Así mismo, para conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.
2. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.
3. Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.
4. Describir y analizar las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.
5. Describir y analizar las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.

El estudio se justificó porque nos permitirá describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2016.

La investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Callería y de otros ámbitos de la región y del país.

En nuestro país no nos quedamos atrás con grandes ejemplos de micro y pequeños empresarios ubicados en el emporio Gamarra. Las microempresas no solo son éxitos en los países industrializados sino también en economías de transición, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tienen más de 701,000 establecimientos empresariales, casi todos (98 %) considerados pequeñas y medianas empresas.

Tello, manifiesta que, en el Perú, según las estadísticas del año 2012 manejadas por el Ministerio de la Producción, la microempresa representa 94,2% (1'270,009) del empresariado nacional, la pequeña empresa es el 5,1% (68,243 empresas) y la mediana empresa el 0,2% (2,451 empresas). Así mismo, las empresas con ventas menores o iguales a 13 UIT representan el 70,3% del tejido empresarial formal, y en el extremo superior, las empresas con ventas mayores a 2,300 UIT representan tan solo el 0,6%. Ello refleja que la mayor parte de la población peruana se encuentra laborando para una microempresa.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacional**

Illanes (2017), hace referencia en su tesis “Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile”, de la carrera profesional de economía y negocios, da a conocer lo siguiente: En el modelo de Heckman tenemos que un mayor porcentaje de activos fijos sobre activos totales de las empresas que ayudan a que tome un mayor nivel de deuda, debido a que los activos fijos pueden servir de garantías para tener mayor acceso al mercado de créditos. A mayor razón es menor la probabilidad de que la empresa tome una mala decisión, debido que son empresas que tienen menor necesidad de endeudarse en el corto plazo para poder operar y hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Gonzales (2014), hace referencia en su tesis “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, de la carrera profesional de contabilidad y finanzas, da a conocer lo siguiente: los indicadores de la gestión financiera y los accesos a financiar a la microempresa. Se busca averiguar las distintas variables que garanticen el financiamiento a las medianas y pequeñas empresas. Se realiza una pesquisa de la evidencia de la gestión financiera dentro de la sociedad. En conclusión, da a conocer las unidades económicas y el sector objeto de estudio, se procedió mediante la revisión de fuentes secundarias a realizar una caracterización de las pequeñas y medianas empresas. En cuanto a la caracterización del sector comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros.

Torres (2005), hace referencia en su tesis “Financiamiento de pymes de cuero manufacturado a través de fondos de capital de riesgo como alternativa a otros

financiamientos”, en base a la carrera profesional de ciencias económicas, finanzas y económicas, da a conocer: el análisis cuantitativo de los riesgos genera resultado concluyente para el análisis de investigación del financiamiento y rentabilidad de MyPEs, esto se ha dado a lo largo del estudio y tiene cierta aversión. El financiamiento de un FCR tiene como característica complementaria el seguimiento y las transferencias de know how y de esta forma se mejora el manejo admirativo y financiero. Incrementar los activos de la empresa para capitalizar y no obtener deudas. Se tiene una serie de beneficios como por ejemplo la disponibilidad y capacidad de los activos.

### **2.1.2 Latinoamericano**

Guerrero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica”, informa que las empresas que están conformadas como MYPES no son de importancia por las entidades financieras para ofrecer financiamiento ya que para ellos dichas empresas representan gran porcentaje de pérdida por ende de alto riesgo, Por eso las entidades financieras proyectan sus recursos a grandes organizaciones ya que dichas empresas pueden cumplir con las obligaciones adquiridas. Las empresas MYPES representan gran gasto a las entidades financieras por el costo que se incurre en el estudio de crédito. Por este motivo los bancos se enfocan poco en las MYPES prefieren asegurar su préstamo con entidades grandes por más que las MYPES solo soliciten montos significativos para la ejecución.

Finaliza Guerrero, Que frente a la dificultades de las empresas se debe presionar al gobierno para su apoyo ya que estas empresas al no brindar garantía necesita no tiene acceso al financiamiento, las entidades financieras no brindan el apoyo necesario a los empresarios poniéndoles muchas barreras para poder acceder

a su financiamiento, el gobierno debe enfocarse en el progreso de estas empresas para que así no cierren pronto ya que uno de los factores primordiales de la generación de empleo a nivel latinoamericano.

El Cronista (2017), en Argentina casi los 500,000 micros y pequeñas empresas no tienen acceso a fuentes de financiamiento ya que las entidades financieras les niegan el acceso a dicho capital y también tienen un costo de dinero elevado en intereses. Por ende, se entiende que en este país las empresas se encuentran limitadas y con un desarrollo estancado. Lo cual debería ser prioridad para el país dar solución o apoyo a dichas empresas ya que representan más del 60 por ciento del mercado local. Los reclamos de apoyo e inconformidad por dichas empresas superan por dos a lo que necesita el país para saldar su déficit.

Así mismo Imef Universitario (2017), México es un país que tiene muchas empresas que emprendieron hasta convertirse en grandes empresas transnacionales como se podría nombrar a FORBES GLOBAL 2000, estas empresas emprendieron cuantitativamente gracias a su un buen proyecto de gestión en este país hay un aproximado de más de 14 empresas que progresaron significativamente. Pero a la fecha las personas que quieren emprender formando sus micro o pequeña empresa al buscar ese financiamiento necesario para poder desarrollarlo no cuentan con el apoyo de las entidades financieras para obtener una línea de crédito generando limitación hasta el punto de continuar con sus sueños en la gran mayoría jóvenes innovadores. De esta forma no pueden adquirir o solicitar productos para su actividad lo cual genera muchos problemas también cabe recalcar que si acceden a crédito la tasa de interés a pagar es elevada y la cantidad de trámites para poder acceder a ello también se debe considerar la competencia desleal por empresas informales que no brindan seguridad. El último factor de importancia es la falta de

conocimiento para emplear las herramientas informáticas así poder estar a libre competitividad frente a otras empresas algunas o en su mayoría de empresas no cuentan ni con un ordenador.

Por más de contar con el apoyo de distintas empresas como son: CONDUSEF, Distrito emprendedor y INADEM que son entidades que brindan apoyo a desarrollar el negocio que te planteaste, dándote pautas y ayuda para hacerlo realidad de manera exitosa. La falta de publicidad a dichos programas de ayuda implica que pasen desapercibidos entre la población mexicana y que las personas que tienen idea de fomentar o formar su empresa no sepan a qué institución recurrir para dicha información o apoyo, depende de nosotros los jóvenes o personas interesadas en formar su empresa informarnos y consultar sobre todo tipo de programa que ejecuta el estado que se encuentren en nuestro alcance.

Según Pantigoso (2015). En este mundo las personas buscan progresar de manera cuantitativa, no tienen esa mentalidad de trabajar para otros, si no de trabajar para su propio beneficio donde sepan que cada esfuerzo realizado será recompensado personalmente, para buscar un progreso la mayoría de personas emprendedoras ven como punto de apoyo formar sus micro o pequeña empresa y esto es de gran importancia porque las MYPES en el Perú son la gran fuente de trabajo y emprendimiento para las personas lo cual les ayuda a mejorar su ritmo de vida por el eso estado debe apoyarlos y brindar la ayuda necesaria.

### **2.1.3. Nacional**

Montenegro (2017), hace referencia en sus tesis “Relación entre el financiamiento empresarial y la rentabilidad en las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de lima, periodo 2010 – 2014”, de la carrera profesional de contabilidad, dando a conocer lo siguiente: El financiamiento

empresarial a corto plazo tiene mayor representación en el nivel medio (43.95%). 2) El financiamiento a largo plazo alcanza mayor representación en el nivel medio (44.1%). 3) La rentabilidad económica tiene mayor representación en el nivel medio con (43.77%). 4) Asimismo, la rentabilidad financiera también alcanza mayor representación en el nivel medio (44.06%). 5). En conclusión, concluye que el financiamiento a corto plazo y la rentabilidad económica de las empresas del sector industrial que cotizan en la BVL es aceptada y quiere decir que la empresa está emitiendo acciones financieras, que lo permite incrementar los patrimonios y tener un ingreso de rentabilidad económica.

Huerta (2017), hace referencia en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016”, de la carrera profesional de ciencias contables, financieras y administrativas, da a conocer lo siguiente: que el financiamiento condicionan el entorno de manera brusco de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio global de una economía mundial hechas en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, están unidas, crean un medio comercial que en nada se parece a lo que ya había hace algunos pocos años atrás. En América Latina y el Caribe las Micro y pequeñas empresas son el crecimiento económico, por ello en ente preocupante de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, genera medios o canales adecuados para apoyar, mediante el financiamiento ya se ha créditos y capacitación.

Ramos & Quilcate (2014), hace referencia en sus tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”, de la carrera profesional de administración, da a conocer lo siguiente: la relación de herramientas de financiamiento



correlacional y el tipo de diseño de investigación. Con el cual da a conocer la proporción determinable de la MyPEs en gestionar su financiamiento para su incremento de producción, considerando favorablemente la influencia del financiamiento. En conclusión, los financiamientos han influenciado de manera factible al desarrollo de la micro-empresa, en su medida incrementar sus inversiones de capital de trabajo, activos fijos y tecnología.

Regalado (2016), hace referencia en su tesis “el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L. CHIMBOTE, 2014”, de la carrera profesional de contabilidad, nos da a conocer lo siguiente: Se formuló un flujo de caja proyectado con y sin financiamiento, luego la formulación de estados financieros proyectados que fueron analizados a través de ratios de rentabilidad. En conclusión, el financiamiento influye en forma positiva en la rentabilidad de la empresa, debido a que se logra un aumento en la rentabilidad de los activos. Según los autores pertinentes revisados y el estudio del caso realizado, el financiamiento en las medianas y pequeñas empresas del Perú, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales.

Baltonado (2016), hace referencia en su tesis “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa VENECIA RESTAURANT S.C.R. LTDA DE CHIMBOTE, 2014”, de la carrera `profesional de ciencias contables, financieras y administrativa, da a conocer lo siguiente: Que el financiamiento es otorgado por las entidades no bancarias y son de corto plazo; además, son utilizados principalmente como capital de trabajo o inversión, mejoramiento del local y compra de activos. Finalmente, se

establecen no coincidencias entre las características del financiamiento de las MyPEs, ya que las primeras obtienen sus créditos del sistema no bancario, quienes les ofrecen mayor facilidad en la entrega de créditos. En conclusión, la empresa estudiada utiliza un financiamiento propio por medio de terceros para desarrollar sus actividades de servicio. El financiamiento de terceros es del sistema bancario (bancos); por lo tanto, pagan una tasa de interés más baja que la del sistema no bancario.

#### **2.1.4. Regional**

Soto (2016), da como referencia en sus tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería , del distrito de Callería, periodo 2019”, de la carrera profesional de ciencias contables, financieras y administrativas, da a conocer lo siguiente: Respecto a los empresarios y las Mypes: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% de los encuestados Así mismo, las principales rasgos de las Mypes del ámbito de estudio son: el 50% afirman que tienen más de 03 años en la actividad cada empresa y el 65% de trabajadores temporales. En conclusión, los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 15% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias.

Cárdenas (2016), da como referencia en sus tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio , rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019”, de la carrera profesional de ciencias contables, financieras y administrativas, da a conocer lo siguiente: las empresas encuestadas vienen funcionando 15 o más años en el rubro de mantenimiento; el 100% tienen entre 10 a 15 años como micro empresas

formales; el 75 de los trabajadores son de sexo masculino y el 25 femenino, la totalidad se dedican a desarrollar actividades relacionadas con el rubro de mantenimiento de camiones y el 90 logran obtener un crédito por medio de terceros en otras palabras de entidades financieras.

#### **2.1.5. Local**

Inga (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro pasamanería al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2019 – 2019”, cuyo énfasis principal es: nombrar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector y rubro ya mencionados. La investigación fue recolectada de manera descriptiva, para por ser desarrollada se escogió una muestra poblacional de 8 microempresas, a las cuales se les aplicó un cuestionario para poder captar la información necesaria la cual estaba conformado por 25 preguntas, gracias a ello se pudo obtener los presentes resultados: Respecto a los delegados y las empresas o entes: Los delegados de las empresas encuestados manifestaron : el 88% del total de encuestados su edad esta entre los 25 a 61 años de edad; más de la mitad para ser exactos el 63% pertenecen al sexo femenino y el 38% tienen instrucción académica solo hasta el nivel secundaria completa. Así mismo, del total de encuestados las principales características de las Mypes encuestadas en el ámbito académico son: La mitad del total de encuestados tienen más de tres años dentro de este rubro; el 88% tienen de tres a más asalariados permanentes y el 75% informo que no cuentan con asalariados eventuales dentro de la empresa.

En relación con el financiamiento: Los representantes encuestados informaron que: la mitad del total de encuestados manifestaron que su

financiamiento fue adquirido por medio de entidades bancarias; el total de empresas encuestadas adquirieron financiamiento entre los años 20018 y 2019 y fue proyecto a la inversión del patrimonio de trabajo. En relación la capacitación: Los delegados de las empresas encuestadas informaron que: La mitad del total de empresas o entes encuetadas no recibieron preparación alguna, el 75% de empresas o entes encuestados informaron que sus asalariados no reciben capacitación, pero el total de encuestados concuerda que la preparación es inversión para obtener mejorías en sus negocios.

Finaliza Inga, que la mitad de las empresas o entes encuestados informaron que el financiamiento si ayuda a la rentabilidad de sus empresas y el total de delegados encuestados informaron capacitación ayuda a la rentabilidad.

## **2.2. Bases Teóricas de la investigación**

### **2.2.1 Teorías del financiamiento**

Baltonado (2016), con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

Sostienen que la relación entre el apalancamiento y el costo de capital se explica por la aproximación de la utilidad neta operacional. Ellos atacan la posición tradicional con base en el comportamiento del costo de capital, manteniéndolo constante para varios grados de apalancamiento.

Los supuestos de su trabajo son los siguientes: Mercado de capitales perfecto, La información no tiene ningún costo y además está disponible para todos los inversionistas. Se asume la racionalidad de los inversionistas.

Los valores esperados de las distribuciones de probabilidad de la utilidad operacional esperada para los periodos futuros son los mismos que los de la utilidad operacional presente. Existen dos posibilidades, una sería pedir financiamiento y la otra buscar inversionistas mediante la emisión de acciones gracias a la utilidad generada.

**¿Por qué cambian los precios de las acciones?**, Los precios de las acciones resultan del libre juego de la oferta y de la demanda. Si los inversionistas consideran que las noticias sobre la empresa no son buenas, saldrán a vender sus acciones.

**¿Qué influye en la oferta y demanda?** Pueden ser factores económicos, políticos o sociales que afectan al país o región (muchos inversionistas evalúan a los países de una región por igual); factores que influyen en el sector económico o industria a la que pertenece la empresa; o factores que afectan directamente a la propia empresa. En algunos mercados no tan líquidos, las bolsas fijan porcentajes máximos de variación de precios por día con el fin de evitar variaciones muy bruscas que puedan perjudicar a los inversionistas.

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

Kong & Moreno (2014), El Proceso de Capacitación en Base a Teorías (PROCABT) se caracteriza por el uso de teorías o conocimientos comprobados que son comunicados a los oyentes en charlas amistosas. Cada individuo humano interpreta los problemas sociales a su manera; desde

luego, las explicaciones o visiones que predominan son aquellas de carácter subjetivo, siendo escasas las explicaciones objetivas.

Por ello, esta etapa del PROCABT, permite a los participantes, ser más objetivos al momento de explicar su realidad, porque el saber teórico es crítico y reflexivo. La crítica no es rechazar, sino discernir, distinguir, valorar, seleccionar y en ese sentido, lo que se busca con ello es que los participantes critiquen ideas, comportamientos, relaciones sociales, etc.; en cambio, la reflexión es el acto de suponer datos y hechos que sirven de base para el análisis.

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

Montero (2017), en “Rentabilidad” A continuación, se procede a comentar brevemente las fases del modelo de Markowitz, Determinación de la frontera eficiente, es decir, del conjunto de combinaciones de títulos que maximizan la rentabilidad esperada para un nivel determinado de riesgo o bien minimizan el riesgo soportado para un nivel determinado de rentabilidad esperada. Todo ello, teniendo en cuenta las restricciones presupuestarias y siempre en base al supuesto de racionalidad del inversor, es decir, que la rentabilidad esperada es un elemento positivo para dicho inversor mientras que el riesgo es un elemento no deseado.

## **2.3. Marco conceptual:**

### **2.3.1. Definiciones del financiamiento**

García (2016), ¿Qué es financiamiento?, El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos

para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores.

Definición ABC, como el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.

### **2.3.2. Definiciones de la capacitación**

Torres (2005), en “Capitación”, Adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Consiste en una actividad planeada y basada en las necesidades reales de una empresa y orientada hacia un cambio en los conocimientos del colaborador. Es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia."

Como anuncié anteriormente, elaboré mi propia definición y es la que se puede leer a continuación.

### **2.3.3. Definiciones de la rentabilidad**

Manene (2018), en “Rentabilidad”, La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes; así, por ejemplo, si un capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año se dice que se tiene una rentabilidad del diez por ciento anual.

### **2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

Manene (2018), en “Microempresa” define como aquella unidad económica que tiene activos totales hasta de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados.

### **2.3.5. Definición de pasamanería**

Manene (2018), en “Pasamanería”, es el conjunto de objetos de decoración confeccionados a base de cordones, borlas o galones. Es toda tela menor a 15 cm de ancho, como cuerdas, cordones, elásticos, galones, listones, flecos, espiguillas, soutache, cintas. Se pueden utilizar una gama amplia de materiales para su fabricación.

La pasamanería se utiliza como ornamento en fundas y cortinas o como ribete de tapicerías, colchas y otros objetos. En la actualidad, también se emplea en marroquinería, indumentaria, decoración de accesorios y también bisutería.

## **III. HIPÓTESIS**

El presente trabajo de investigación no tiene hipótesis, debido a que el diseño es no experimental, descriptivo, bibliográfico y documental



## IV. METODOLOGÍA

### 4.1. Diseño en la Investigación

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

M.....>O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

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

Descriptivo:

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

### 4.2. Población y muestra

#### **Población**

La población está conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.

Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio.

#### **Muestra**

De la población en estudio se tomó como muestra a 30 Mypes del rubro pasamanería el cual representa el 100% del universo.

### 4.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de	Edad	<b>Razón:</b> Años
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculino Femenino
		Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto
		Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	<b>Nominal:</b>  Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro	<b>Razón:</b> 01-05 06-10 11-15
		Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01-03 06-12 13 a más

<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, pasamanería del distrito de Callería, 2019.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Monto del crédito Solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora las MYPES	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	“Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito”	Nominal: Si No
		“Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años”	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		“Los trabajadores de la empresa se capacitan”	Nominal: Si No
		“Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años”.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		“Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa”.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		“Considera la capacitación como una inversión”.	Nominal. Si No
		“Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa”	Nominal: Si No
		“Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa”	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las Mypes (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

#### **4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

##### **Técnicas**

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

##### **Instrumentos**

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 26 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la

definición operacional de las variables con sus indicadores.

#### **4.5. Plan de Análisis**

Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtuvo las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

#### 4.6. Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENCIONES	INDICADORES	INDICADORES	METODOLOGIA
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del en el sector servicio rubro pasamanería en el distrito de Callería, 2019”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas en el sector servicio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas en el sector servicio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.	Representantes legales de la Mypes	Características	<b>Edad:</b> Sexo Grado de instrucción Estado Civil	<b>TIPO Y NIVEL</b>  Cualitativo-Descriptivo	<b>POBLACION</b>  La población estará constituida por 30 propietario de las micro y pequeñas empresas en el sector servicio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019
			Micro y pequeñas empresas	Características	Antigüedad de las Mypes		
				Ley de la micro y pequeñas empresas N°300056	Número de trabajadores  Objetivo de las Mypes		
		<b>Objetivos Específicos</b>	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento	<b>Diseño</b>  El diseño que se utilizó para el desarrollo de la investigación será no experimental–transversal-retrospectivo-descriptivo.	<b>Muestra</b>  Para la investigación se tomó una muestra por conveniencia de 30 Mypes ya que se será no probabilística del rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019
	Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas en el sector servicio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019	Interés		Tasa de interés			
		Monto		Monto del crédito			
		Plazos		Plazo del crédito			

		<p>Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas en el sector servicio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019</p>	Capacitación	Personal	Recibe capacitación el personal		
				Cursos	Cantidad de veces que dictan cursos de capacitación. Temas de capacitación		
		<p>Describir las principales características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas en el sector servicio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019</p>	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora la rentabilidad		<b>Técnica</b>
				Capacitación	Mejora la rentabilidad		Encuesta
		<p>Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas en el sector servicio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019</p>		Tipos	Economía Financiera		



### **3.7 Principios Éticos**

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

#### **Principios de la Dignidad**

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

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

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

### **Principios de la Beneficencia**

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

### **Principios de justicia**

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

## V. RESULTADOS

### 5.1. RESULTADOS

#### Respeto al objetivo específico 01

#### DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

##### Pregunta 1: Edad de los representantes legales

##### Edad del representante legal de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje
26 a 36 años	6	20%
36 a 45 años	15	50%
46 años más	9	30%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 1: Edad del representante legal de la empresa

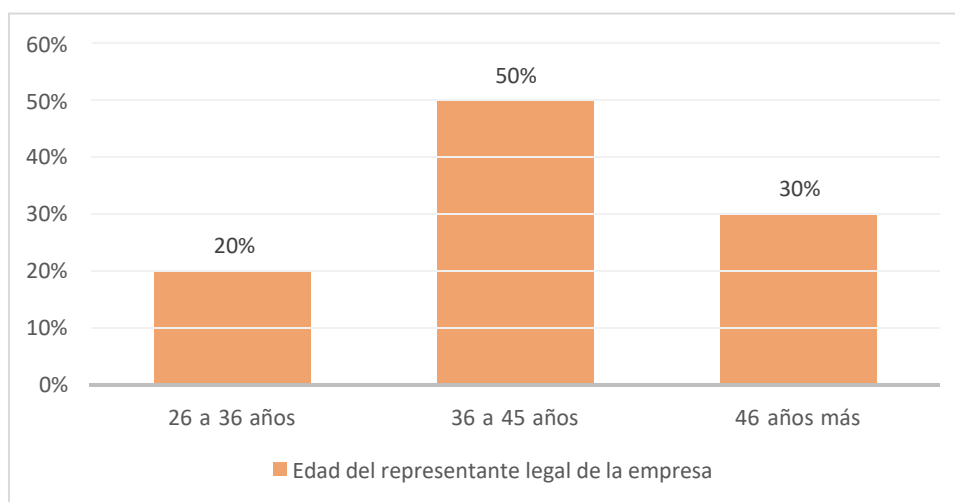


Gráfico 1: Edad del representante de la empresa

#### INTERPRETACIÓN:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la edad del representante legal de la empresa se obtuvo que el 20% (6) están en el rango de 26 a 36 años. El 50% (15) está en el rango de 36 a 45 años y el 30% (9) está en el rango de 46 años.

## Pregunta 2: Sexo de los representantes legales

### Sexo:

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Masculino</b>	13	43.33%
<b>Femenino</b>	17	56.67%
<b>Total</b>	30	100%

Tabla 2: Sexo del representante de la empresa

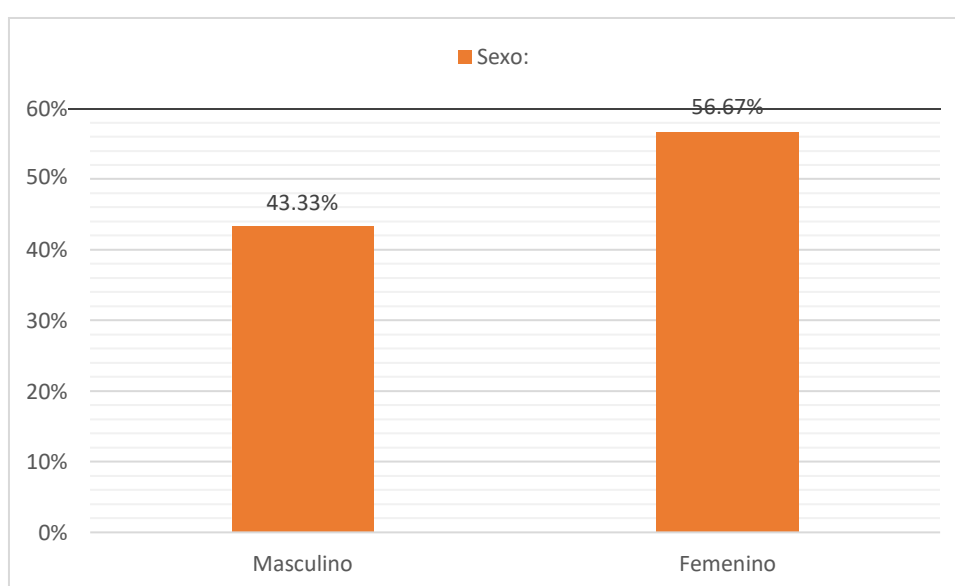


Gráfico 2: Sexo del representante de la empresa

### Interpretación:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el sexo del representante de la empresa se obtuvo que el 43.33% (13) son del sexo masculino y el 56.67% (17) son del sexo femenino.

### Pregunta 3: Grado de instrucción de los representantes legales

#### Grado de instrucción:

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Primaria completa</b>	6	20%
<b>Secundaria Completa</b>	7	23.33%
<b>Superior Universitario</b>	10	33.33%
<b>Técnico</b>	7	23.33%
<b>Total</b>	30	100%

Tabla 3: Grado de instrucción del representante

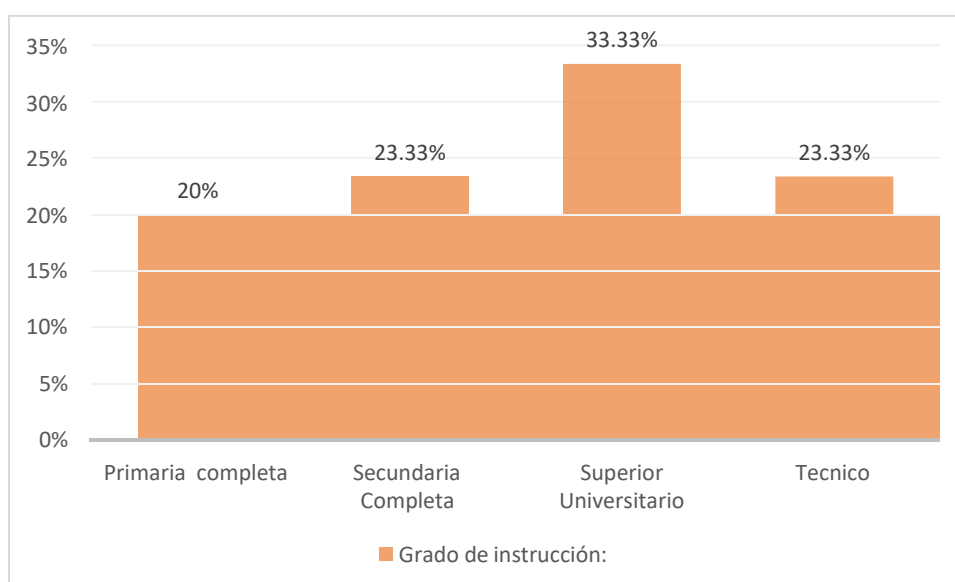


Gráfico 3: Grado de instrucción del representante

#### Interpretación:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el grado de instrucción del representante se obtuvo que el 20% (6) estudió primaria completa, 23.33% (7) estudió secundaria completa, 33.33% (10) estudió en la universidad y el 23.33% (7) tiene estudio técnico.

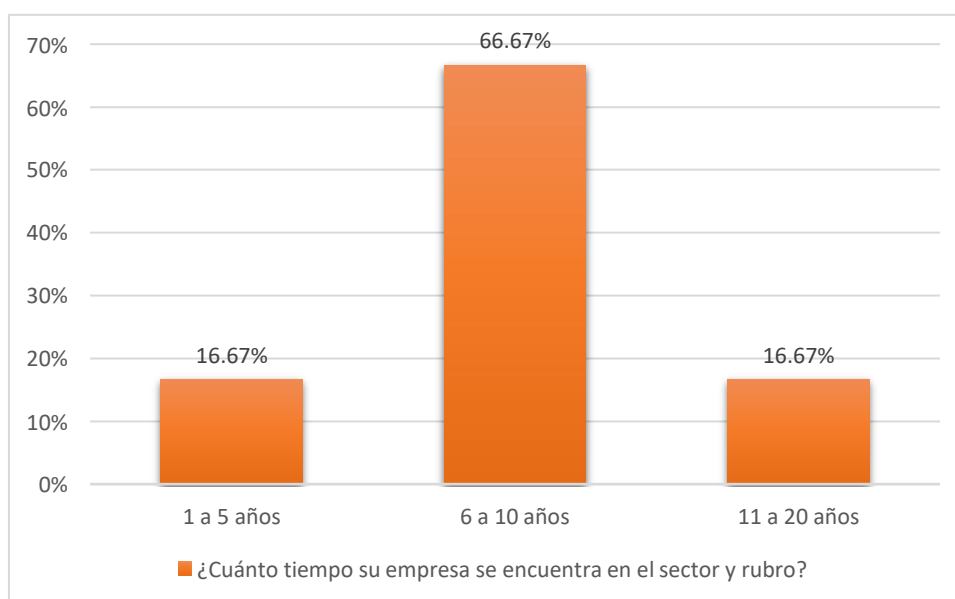
**Respecto al Objetivo específico 02**  
**PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES**

**Pregunta 4:**

**¿Cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro?**

	Frecuencia	Porcentaje
<b>1 a 5 años</b>	5	16.67%
<b>6 a 10 años</b>	20	66.67%
<b>11 a 20 años</b>	5	16.67%
<b>Total</b>	30	100%

*Tabla 4: ¿Cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro?*



*Gráfico 4: ¿Cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro?*

**Interpretación:**

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro se obtuvo que el 16.67% (5) tiene 1 a 5 años ,66.67% (20) tiene 6 a 10 años y el 16,67(5) tiene 11 a 20 años.

## Pregunta 5: Ganancias de las Mypes

### La MYPE se formó para obtener ganancias

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	30	100%

Tabla 5: La MYPE se formó para obtener ganancias

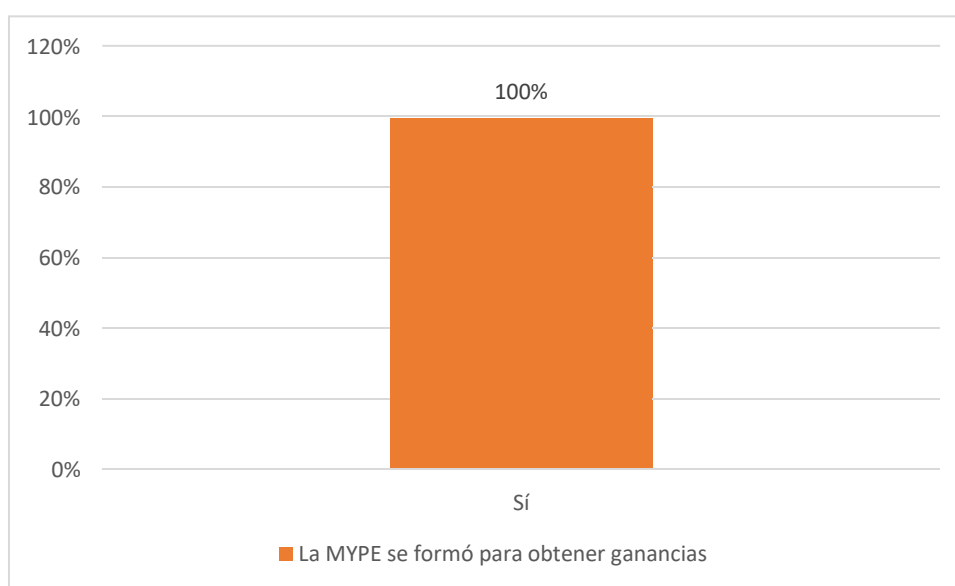


Gráfico 5: La MYPE se formó para obtener ganancias

### Interpretación:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre si la Mypes se formó para obtener ganancias el 100% (30) dijeron que sí.

### Pregunta 6: Trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

#### Número de trabajadores permanentes

	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3 trabajadores	10	33.33%
De 5 a 8	7	23.33%
No permanentes	13	43.33%
	30	100%

Tabla 6: Número de trabajadores permanentes

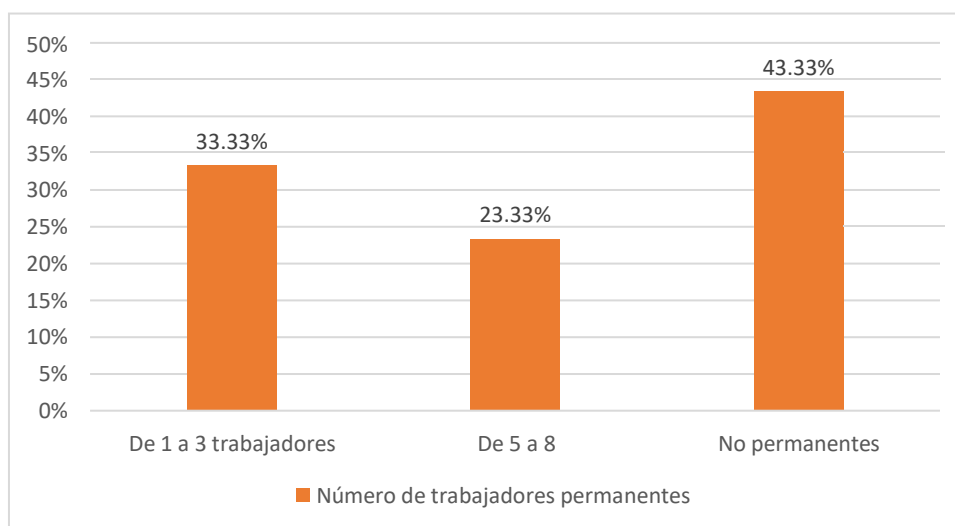


Gráfico 6: Número de trabajadores permanentes

#### Interpretación:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el número de trabajadores permanentes se obtuvo que el 33.33% (10) tiene de 1 a 3 trabajadores permanentes, 23.33% (7) tiene de 5 a 8 trabajadores permanentes y el 43.33% (13) no tiene trabajadores permanentes.



## Pregunta 7: Numero de trabajadores de las micro y pequeñas empresas

### Número de trabajadores eventuales

	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3 trabajadores	8	26.67%
De 5 a 8	5	16.67%
Permanentes	17	56.67%
	30	100%

Tabla 7: Número de trabajadores eventuales

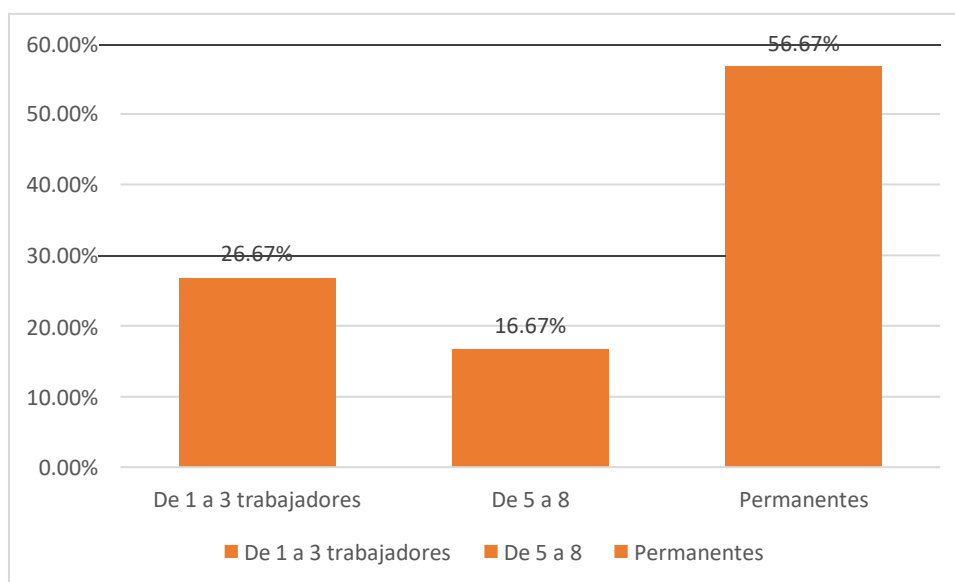


Gráfico 7: Número de trabajadores eventuales

### Interpretación:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el número de trabajadores eventuales se obtuvo que el 26.67% (8) de 1 a 3 trabajadores son eventuales, 16.67% (5) de 5 a 8 trabajadores son eventuales y el 56,67% (17) son trabajadores permanentes.

### Respecto al objetivo específico 03

### DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

#### Pregunta 8:

#### ¿Cómo financia su actividad productiva?

	Frecuencia	Porcentaje
Con financiamiento propio	3	10%
Con financiamiento de terceros	27	90%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 8: ¿Cómo financia su actividad productiva?

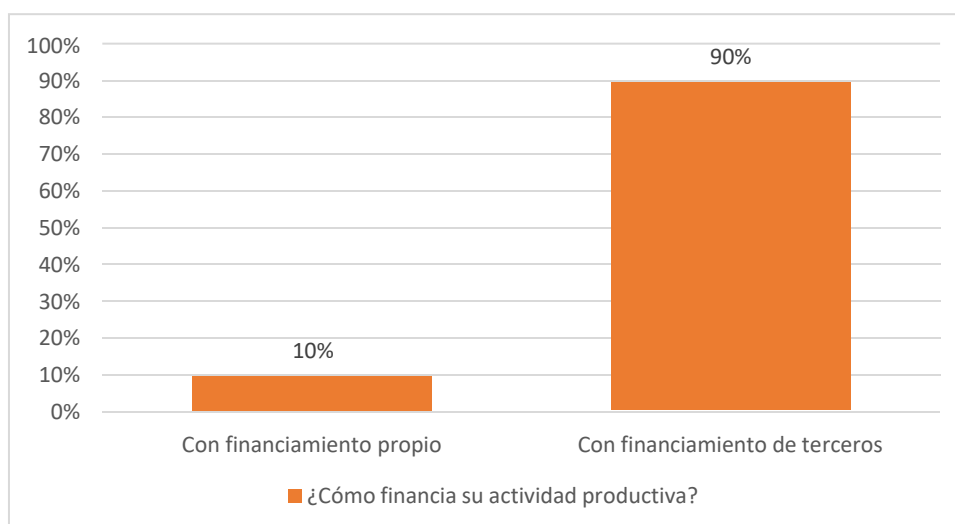


Gráfico 8: ¿Cómo financia su actividad productiva?

#### Interpretación:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el financiamiento de su actividad productiva se obtuvo el 10% (3) trabajan financiamiento propio y el 90% (27) trabaja con financiamiento de terceros.

### Pregunta 9:

**Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?:**

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Entidades bancarias</b>	24	80%
<b>Entidades no bancarias</b>	3	10%
<b>Financiamiento propio</b>	3	10%
	30	100%

Tabla 9: Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?

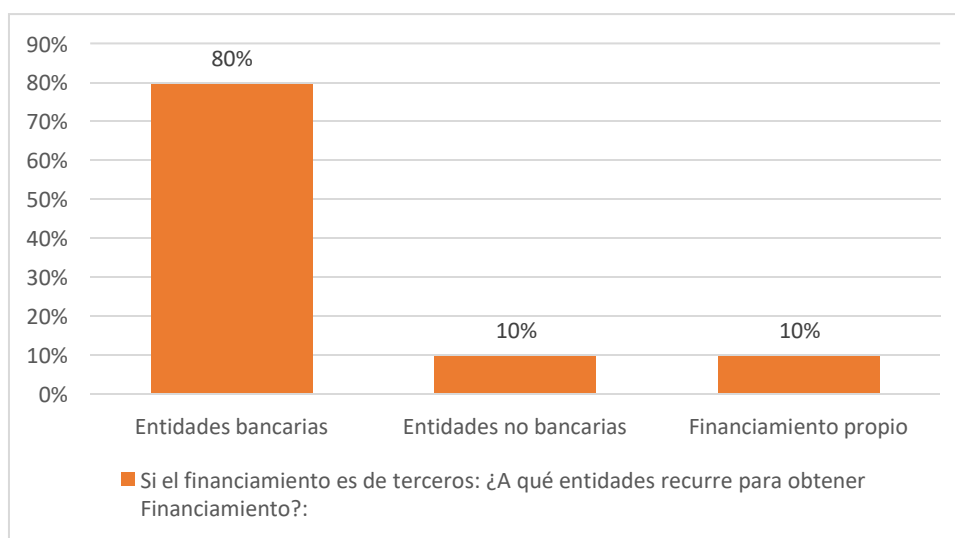


Gráfico 9: Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?

### Interpretación:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta a qué entidades recurre para obtener financiamiento se obtuvo que el 80% (24) recurren entidades bancarias, 10% recurren entidades no bancarias y el 10% es financiamiento propio.

**Pregunta 10:**

**¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?**

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Bancos</b>	6	20%
<b>Cajas Rurales</b>	13	43.33%
<b>Cooperativas</b>	5	16.67%
<b>Financiamiento no Bancaria</b>	6	20%
	30	100%

Tabla 10: ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?

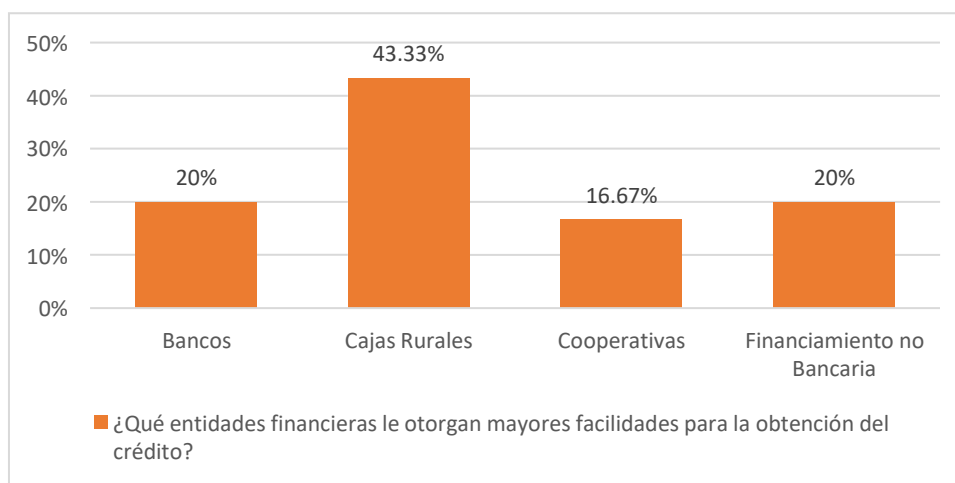


Gráfico 10: ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?

**Interpretación:**

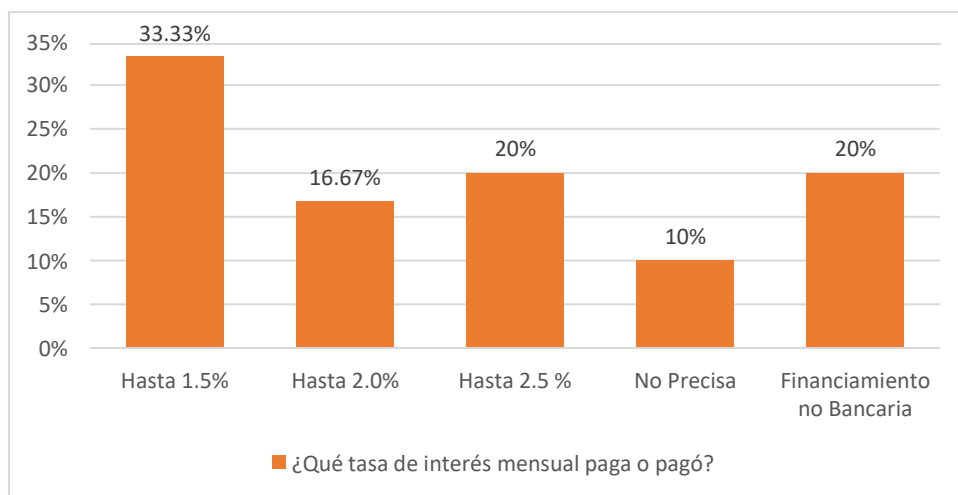
De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito se obtuvo que el 20% (6) bancos, 43.33%(13) cajas rurales, 16.67%(5) cooperativas y el 20%(5) financiamiento no bancario.

**Pregunta 11:**

**¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó?**

	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 1.5%	10	33.33%
Hasta 2.0%	5	16.67%
Hasta 2.5 %	6	20%
No Precisa	3	10%
Financiamiento no Bancaria	6	20%
	30	100%

*Tabla 11: ¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó?*



*Gráfico 11: ¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó?*

**Interpretación:**

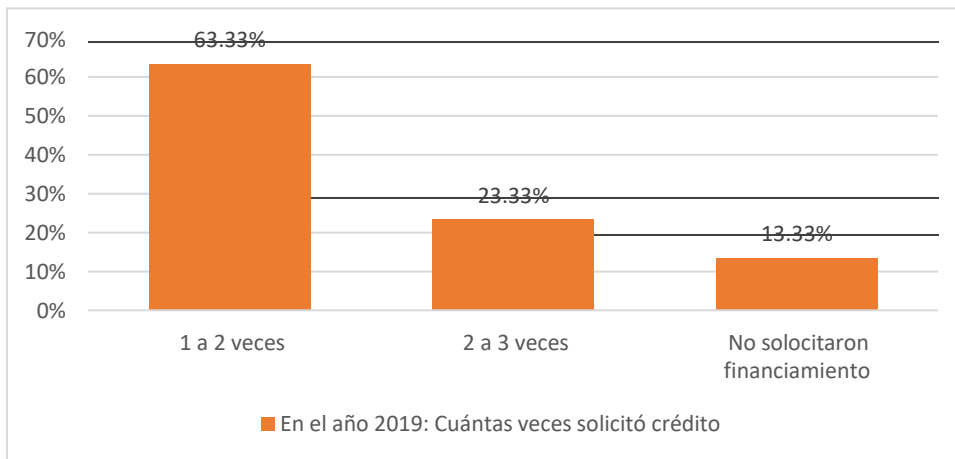
De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta que tasa de interés mensual paga o pagó se obtuvo que el 33.33% (10) pagó hasta 1.5%, 16.67(5) pagó hasta 2.0%,20% (6) pago 2.5%. 10% (3) no precisa y el 20% (6) no pago ninguna tasa de interés.

**Pregunta 12:**

**En el año 2019: Cuántas veces solicitó crédito**

	Frecuencia	Porcentaje
<b>1 a 2 veces</b>	19	63.33%
<b>2 a 3 veces</b>	7	23.33%
<b>No solicitaron financiamiento</b>	4	13.33%
	30	100%

*Tabla 12: En el año 2019: Cuántas veces solicitó crédito*



*Gráfico 12: En el año 2019: Cuántas veces solicitó crédito*

**Interpretación:**

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre Cuántas veces solicito crédito se obtuvo que el 63.33% (19) solicitó de 1 a 2 veces ,23.33% (7) solicitó de 2 a 3 veces y el 13.33% (4) no solicitaron financiamiento.

### Pregunta 13:

#### ¿Le otorgaron el crédito solicitado?

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	20	66.67%
<b>No</b>	10	33.33%
<b>Total</b>	30	100%

Tabla 13: ¿Le otorgaron el crédito solicitado?

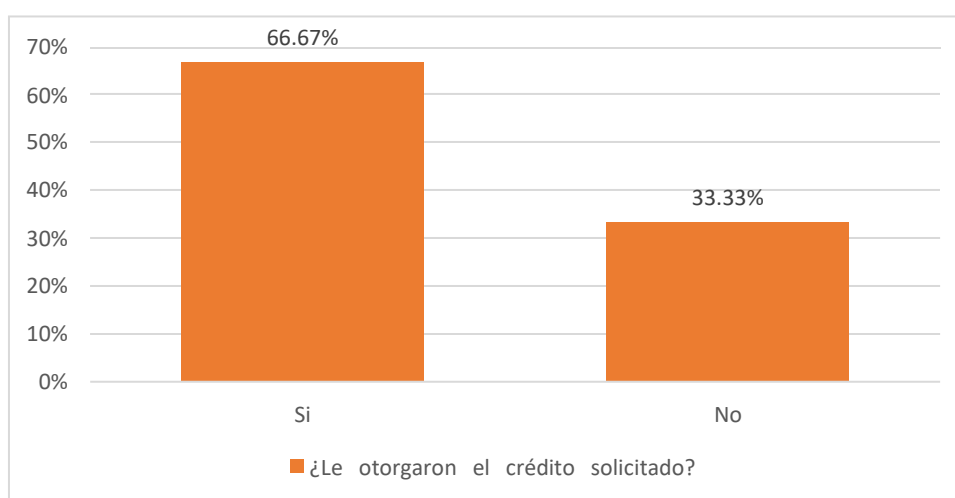


Gráfico 13: ¿Le otorgaron el crédito solicitado?

#### Interpretación:

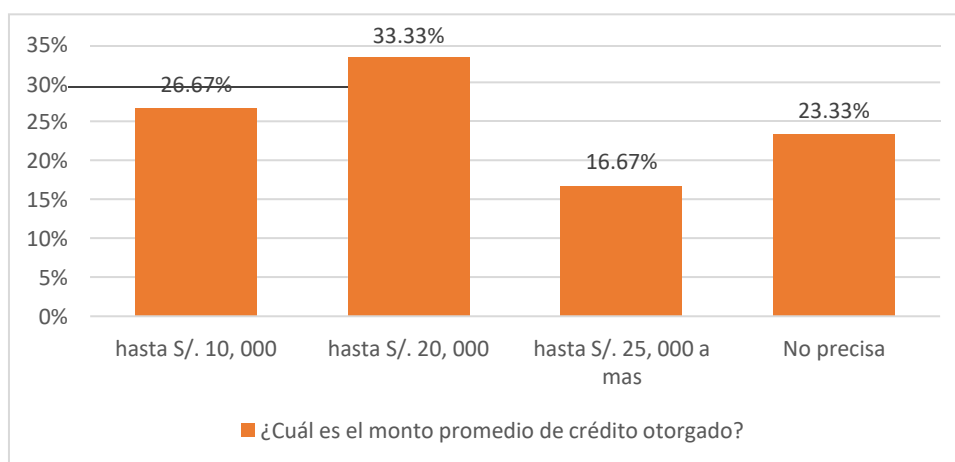
De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre si le otorgaron el crédito solicitado el 66.67% (20) si le otorgaron el crédito solicitado y el 33.33% (10) no le otorgaron el crédito solicitado.

**Pregunta 14:**

**¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?**

	Frecuencia	Porcentaje
hasta S/. 10, 000	8	26.67%
hasta S/. 20, 000	10	33.33%
hasta S/. 25, 000 a mas	5	16.67%
No precisa	7	23.33%
Total	30	100%

*Tabla 14: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?*



*Gráfico 14: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?*

**Interpretación:**

De acuerdo con los datos obtenidos el 26.67(8) su monto promedio otorgado recibió hasta 10.000, el 33.33% (10) su monto promedio otorgado recibió hasta 20.000, el 16.67% (5) su monto promedio otorgado que recibió hasta 25.000 a más y el 23.33% (7) no preciso el monto otorgado.



**Pregunta 15:**

**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo (%)	13	43.33%
Mejoramiento y/o ampliación del local (%)	6	20%
Activos fijos (%)	8	26.67%
Programa de capacitación (%)	3	10%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 15: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

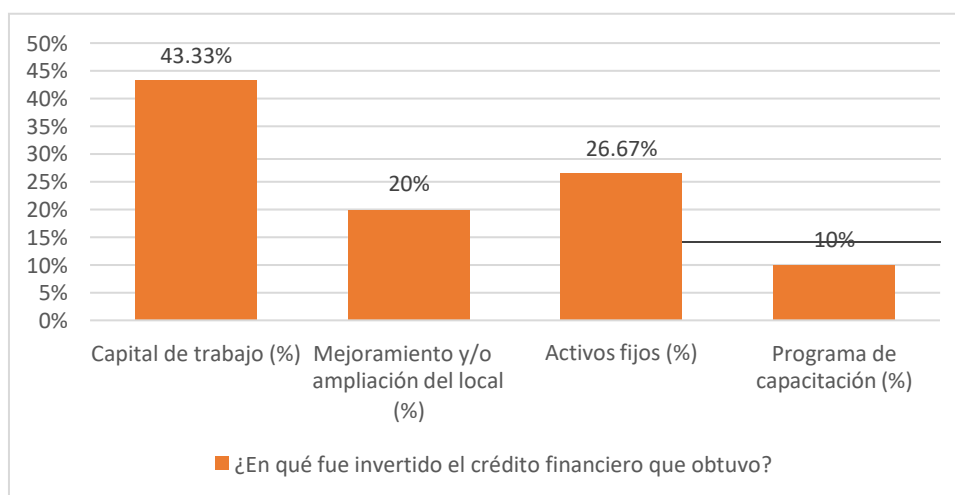


Gráfico 15: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

**Interpretación:**

De acuerdo con los datos obtenidos el 43.33% (13) invirtió en su capital de trabajo 100%, el 20% invirtió mejoramiento y/o ampliación del local, el 26.67% invirtió en activos fijos y el 10% invirtió para programa de capacitación.

## Respecto al objetivo específico 04

### DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES

#### Pregunta 16:

#### ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	9	30%
<b>No</b>	21	70%
<b>Total</b>	30	100%

Tabla 16: ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?

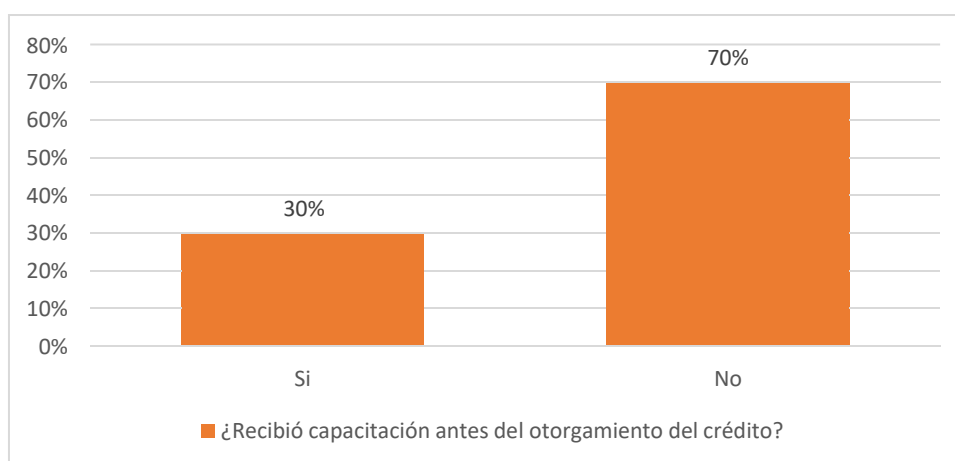


Gráfico 16: ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?

#### Interpretación:

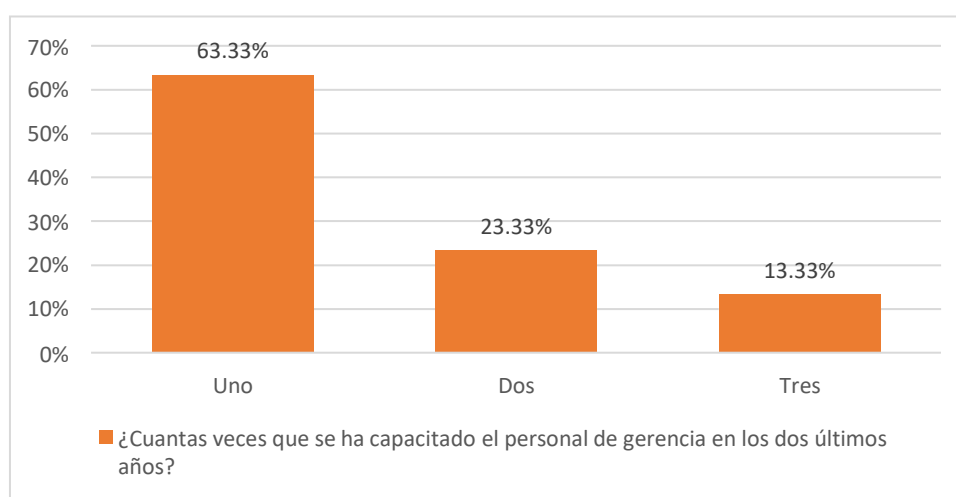
De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre capacitación se obtuvo que el 30% (9) respondió que si recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 70% (21) respondió que no.

**Pregunta 17:**

**¿Cuántas veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años?**

	Frecuencia	Porcentaje
Uno	19	63.33%
Dos	7	23.33%
Tres	4	13.33%
Total	30	100%

*Tabla 17: ¿Cuántas veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años?*



*Gráfico 17: ¿Cuántas veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años?*

**Interpretación:**

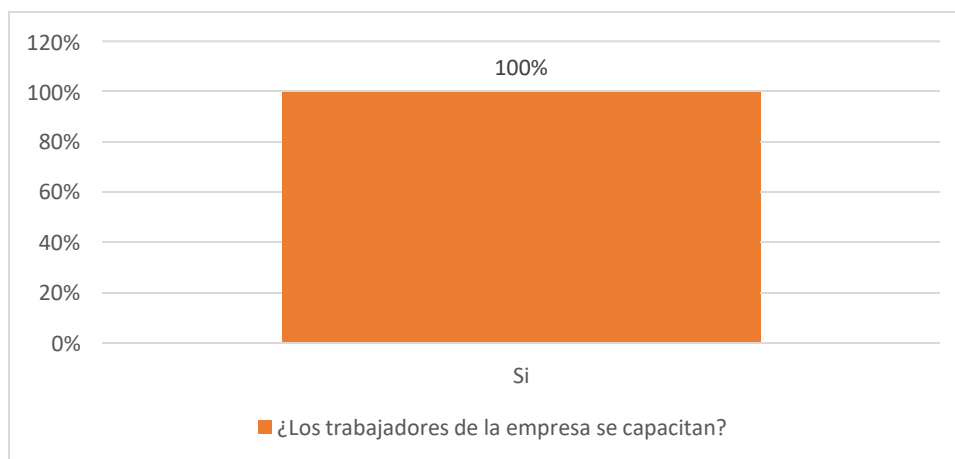
De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la capacitación del personal se obtuvo que el 63.33% (19) solo una vez en los últimos 2 años recibieron capacitación, el 23.33% (7) dos veces se ha capacitado en los últimos 2 años y el 13.33% (4) se ha capacitado tres veces en los últimos 2 años al personal de gerencia.

**Pregunta 18:**

**¿Los trabajadores de la empresa se capacitan?**

	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	100%

*Tabla 18: ¿Los trabajadores de la empresa se capacitan?*



*Gráfico 18: ¿Los trabajadores de la empresa se capacitan?*

**Interpretación:**

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la capacitación de los trabajadores se obtuvo que el 100% (30) si son capacitados.

**Pregunta 19:**

**¿Cuántas de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en el último año?**

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Uno</b>	13	43.33%
<b>Dos</b>	13	43.33%
<b>Tres</b>	4	13.33%
<b>Total</b>	30	100%

Tabla 19: ¿Cuántas de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en el último año?

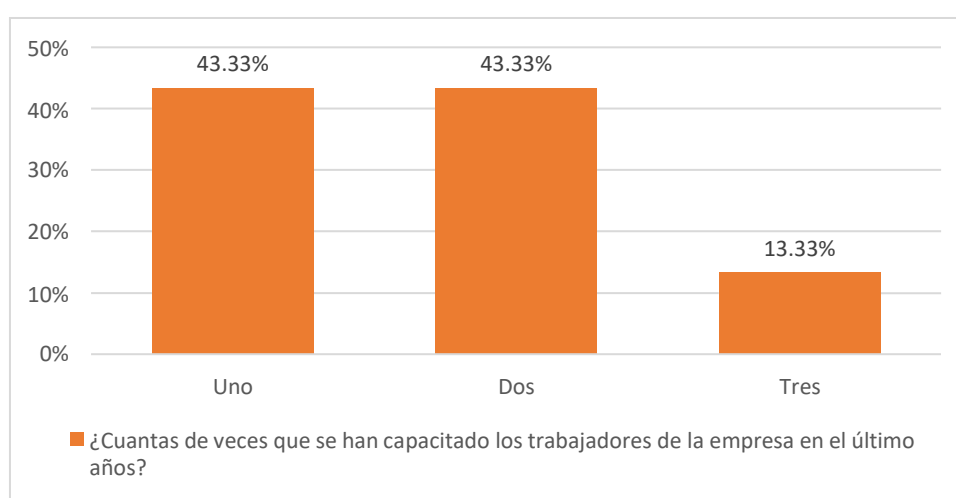


Gráfico 19: ¿Cuántas de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en el último año?

**Interpretación:**

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la capacitación de los trabajadores se obtuvo que el 43.33% (13) solo una vez, el 43.33% (13) dos veces y el 13.33% (4) tres veces recibieron capacitación en los últimos años.

## Pregunta 20:

### ¿Qué tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito	5	16.67%
Marketing empresarial	10	33.33%
Manejo empresarial	7	23.33%
Otros: especificar( Facturación Electrónica)	8	26.67%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Tabla 20: ¿Qué tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa?

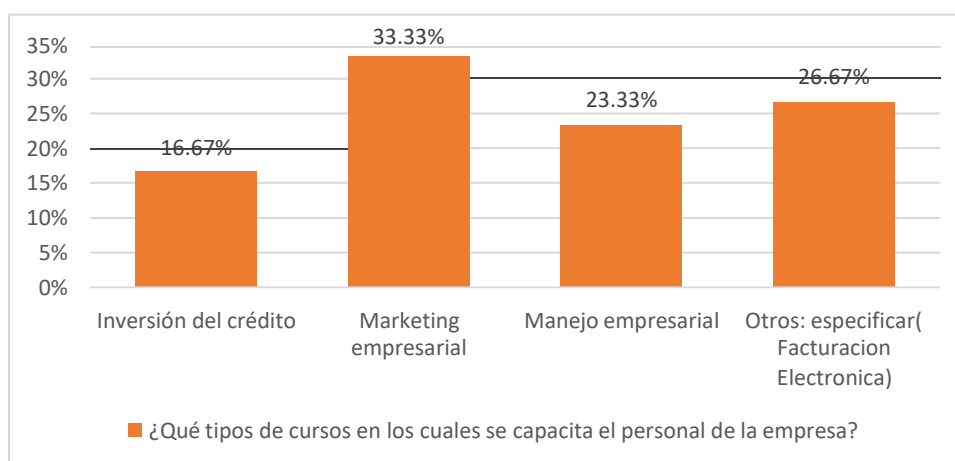


Gráfico 20: ¿Qué tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa?

### Interpretación:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre qué tipos de cursos se utiliza capacitar al personal se obtuvo que el 16.67% (5) utiliza inversión del crédito, el 33.33% (10) utiliza marketing empresarial, el 23.33% (7) utiliza manejo empresarial y el 26.67% (8) otros como facturación electrónica.

### Pregunta 21:

#### ¿Considera la capacitación como una inversión?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	100%

Tabla 21: ¿Considera la capacitación como una inversión?

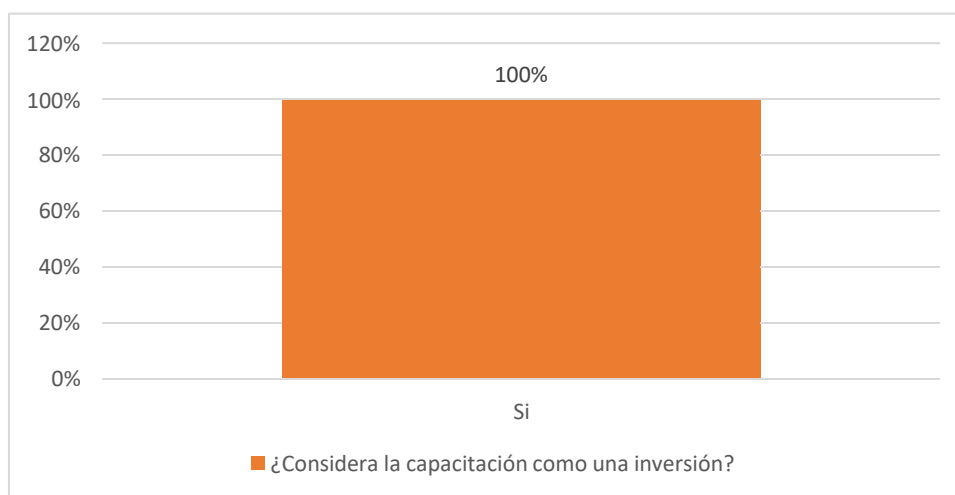


Gráfico 21: ¿Considera la capacitación como una inversión?

### Interpretación:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta se obtuvo que el 100% (30) dijo que si considera la capacitación como una inversión.

## Respecto al objetivo específico 05

### DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

#### Pregunta 22:

**¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?**

	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	100%

Tabla 22: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

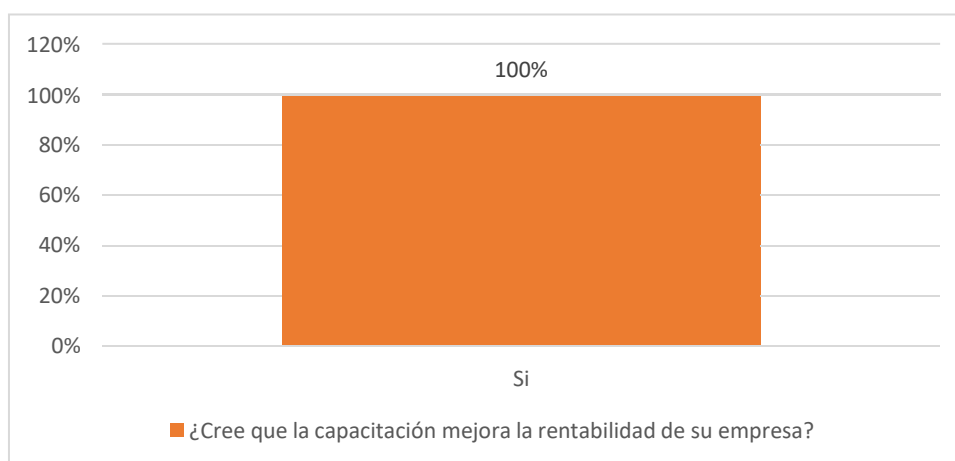


Gráfico 22: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

#### Interpretación:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta se obtuvo que el 100% (30) de los empresarios encuestados dijeron que si creen que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.

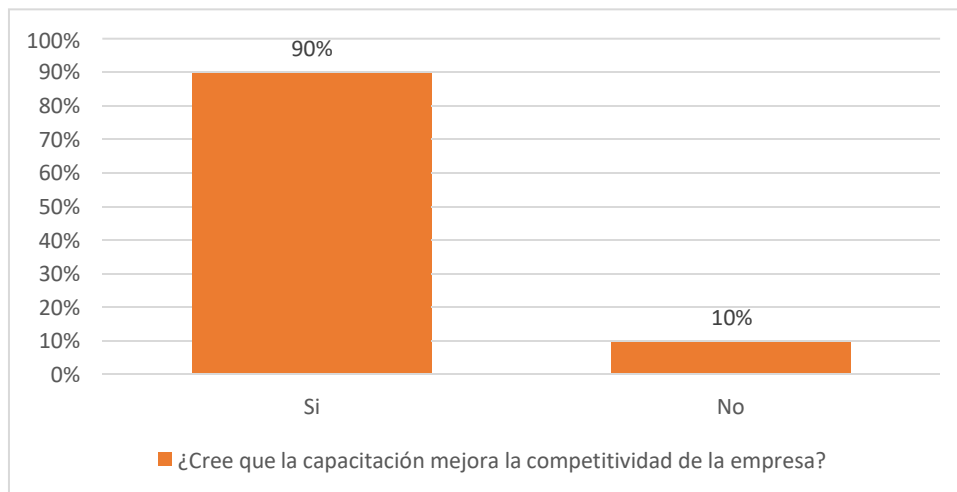


**Pregunta 23:**

**¿Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa?**

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	27	90%
<b>No</b>	3	10%
<b>Total</b>	30	100.0

*Tabla 23: ¿Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa?*



*Gráfico 23: ¿Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa?*

**Interpretación:**

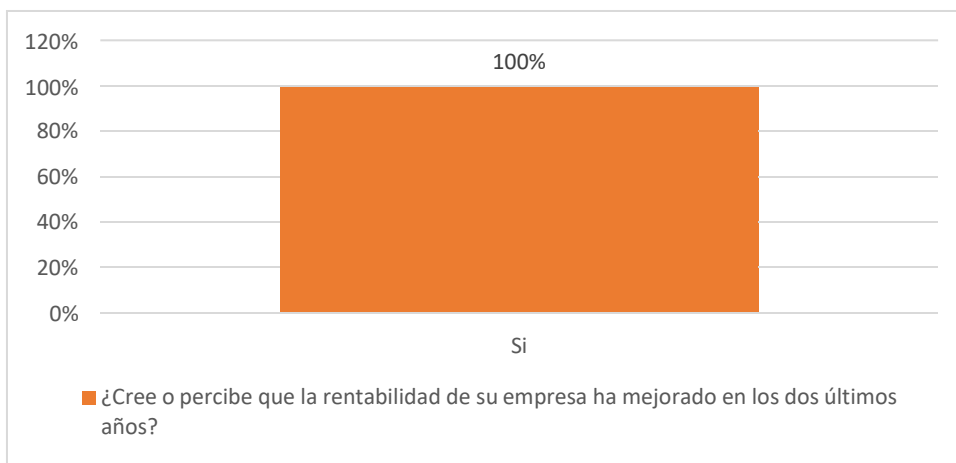
De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta se obtuvo que el 90% (27) respondió que si cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa y el 10% ( 3) respondió que no.

**Pregunta 24:**

**¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?**

	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	100%

*Tabla 24: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?*



*Gráfico 24: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?*

**Interpretación:**

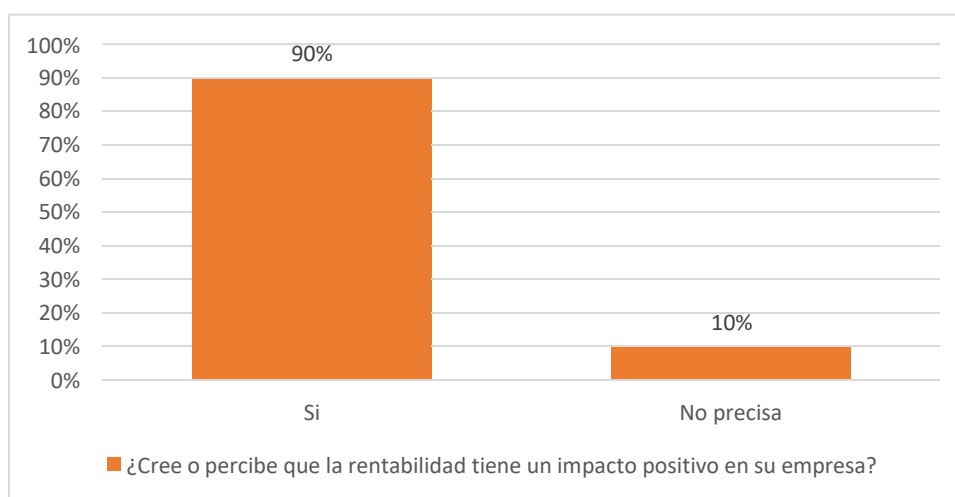
De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta el 100% (30) percibe que si ha mejorado su rentabilidad de su empresa en los últimos años.

**Pregunta 25:**

**¿Cree o percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa?**

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	27	90%
<b>No precisa</b>	3	10%
<b>Total</b>	30	100%

*Tabla 25: ¿Cree o percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa?*



*Gráfico 25: ¿Cree o percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa?*

**Interpretación:**

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta el 90% (27) percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa y el 10% (3) cree que no.

### Pregunta 26:

**¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal?**

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	25	83.33%
<b>No precisa</b>	5	16.67%
<b>Total</b>	30	100%

Tabla 26: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal?

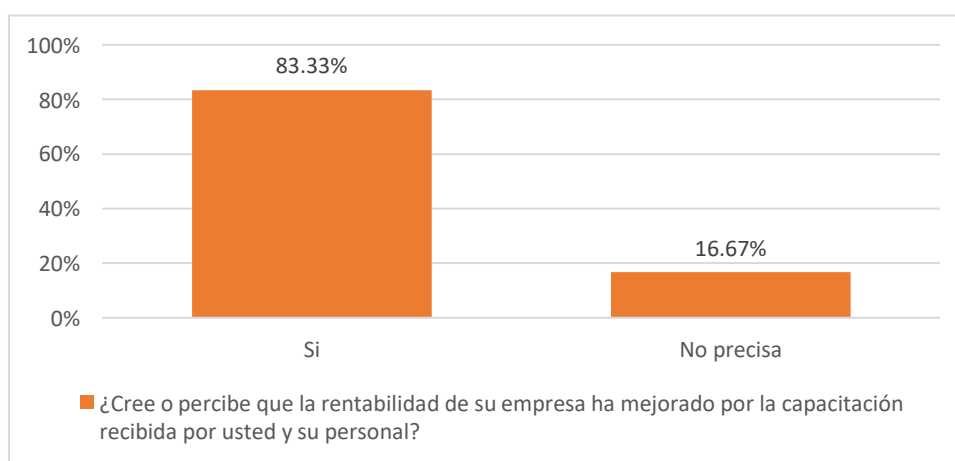


Gráfico 26: ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal?

### Interpretación:

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la rentabilidad se obtuvo que el 83.33% (25) percibe que si ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el 16.67% (5) cree que no.

## 5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### **Respecto a los empresarios**

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la edad del representante legal de la empresa se obtuvo que el 20% (6) están en el rango de 26 a 36 años. El 50% (15) está en el rango de 36 a 45 años y el 30% (9) está en el rango de 46 años. (ver tabla 01)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el sexo del representante de la empresa se obtuvo que el 43.33% (13) son del sexo masculino y el 56.67% (17) son del sexo femenino. (ver tabla 02)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el grado de instrucción del representante se obtuvo que el 20% (6) estudió primaria completa, 23.33% (7) estudió secundaria completa, 33.33% (10) estudió en la universidad y el 23.33% (7) tiene estudio técnico. (ver tabla 03)

### **Respecto a las características de las microempresas**

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro se obtuvo que el 16.67% (5) tiene 1 a 5 años, 66.67% (20) tiene 6 a 10 años y el 16.67% (5) tiene 11 a 20 años. (ver tabla 04)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre si la MyPEs se formó para obtener ganancias el 100% (30) dijeron que sí. (ver tabla 05)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el número de trabajadores permanentes se obtuvo que el 33.33% (10) tiene de 1 a 3 trabajadores permanentes, 23.33% (7) tiene de 5 a 8 trabajadores permanentes y el 43.33% (13) no tiene trabajadores permanentes. (ver tabla 06)

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el número de trabajadores eventuales se obtuvo que el 26.67% (8) de 1 a 3 trabajadores son eventuales, 16.67% (5) de 5 a 8 trabajadores son eventuales y el 56,67% (17) son trabajadores permanentes. (ver tabla 07)

### **Respecto al financiamiento**

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el financiamiento de su actividad productiva se obtuvo el 10% (3) trabajan financiamiento propio y el 90% (27) trabaja con financiamiento de terceros. (ver tabla 08)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta a qué entidades recurre para obtener financiamiento se obtuvo que el 80% (24) recurren entidades bancarias,10% recurren entidades no bancarias y el 10% es financiamiento propio. (ver tabla 09)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito se obtuvo que el 20% (6) bancos, 43.33% (13) cajas rurales, 16.67% (5) cooperativas y el 20% (5) financiamiento no bancario. (ver tabla 10)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta que tasa de interés mensual paga o pagó se obtuvo que el 33.33% (10) pagó hasta 1.5%, 16.67(5) pagó hasta 2.0%,20% (6) pago 2.5%. 10% (3) no precisa y el 20% (6) no pago ninguna tasa de interés. (ver tabla 11)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre Cuántas veces solicito crédito se obtuvo que el 63.33% (19) solicitó de 1 a 2 veces ,23.33% (7) solicitó de 2 a 3 veces y el 13.33% (4) no solicitaron financiamiento. (ver tabla 12)

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre si le otorgaron el crédito solicitado el 66.67% (20) si le otorgaron el crédito solicitado y el 33.33% (10) no le otorgaron el crédito solicitado. (ver tabla 13)
- De acuerdo con los datos obtenidos el 26.67% (8) su monto promedio otorgado recibió hasta 10.000, el 33.33% (10) su monto promedio otorgado recibió hasta 20.000, el 16.67% (5) su monto promedio otorgado que recibió hasta 25.000 a más y el 23.33% (7) no precisó el monto otorgado. (ver tabla 14)
- De acuerdo con los datos obtenidos el 43.33% (13) invirtió en su capital de trabajo, el 20% invirtió mejoramiento y/o ampliación del local, el 26.67% invirtió en activos fijos y el 10% invirtió para programa de capacitación. (ver tabla 15)

### **Respecto a la capacitación**

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre capacitación se obtuvo que el 30% (9) respondió que si recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 70% (21) respondió que no. (ver tabla 16)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la capacitación del personal se obtuvo que el 63.33% (19) solo una vez en los últimos 2 años recibieron capacitación, el 23.33% (7) dos veces se ha capacitado en los últimos 2 años y el 13.33% (4) se ha capacitado tres veces en los últimos 2 años al personal de gerencia. (ver tabla 17)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la capacitación de los trabajadores se obtuvo que el 100% (30) si son capacitados. (ver tabla 18)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la capacitación de los trabajadores se obtuvo que el 43.33% (13) solo una vez, el 43.33% (13) dos veces y el 13.33% (4) tres veces recibieron capacitación en los últimos años. (ver tabla 19)

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre qué tipos de cursos se utiliza capacitar al personal se obtuvo que el 16.67% (5) utiliza inversión del crédito, el 33.33% (10) utiliza marketing empresarial, el 23.33% (7) utiliza manejo empresarial y el 26.67% (8) otros como facturación electrónica. (ver tabla 20)

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta se obtuvo que el 100% (30) dijo que si considera la capacitación con una inversión. (ver tabla 21)

### **Respecto a la rentabilidad**

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta se obtuvo que el 100% (30) dijo que si considera la capacitación como una inversión. (ver tabla 22)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta se obtuvo que el 90% (27) respondió que si cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa y el 10% (3) respondió que no. (ver tabla 23)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta el 100% (30) percibe que si ha mejorado su rentabilidad de su empresa en los últimos años. (ver tabla 24)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta el 90% (27) percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa y el 10% (3) cree que no. (ver tabla 25)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la rentabilidad se obtuvo que el 83.33% (25) percibe que si ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el 16.67% (5) cree que no. (ver tabla 26)



## **VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **6.1. CONCLUSIONES**

#### **Respecto a los empresarios**

- En conclusión, el 50% de los empresarios son mayores de 36 a 45 años, El 56,67% que pertenecen a este rubro son mujeres y el 33.33% tienen estudios universitarios.

#### **Respecto a las características de las microempresas**

- En conclusión 66.67% tiene constituida su empresa de 6 a 10 años, el 100% dijo que, si obtiene ganancias, el 33.33% tienen 1 a 3 trabajadores permanentes y que el 26.67% tiene 1 a 3 trabajadores eventuales.

#### **Respecto al financiamiento**

- En conclusión, el 90% de los empresarios trabajan con financiamiento de terceros, el 80% recurren a entidades bancarias, El 43.33% recurren cajas rurales. El 33.33% pago hasta 1.5% de interés mensual, el 63.33% de los empresarios solicitaron el crédito de 1 a 2 veces y el 66.67% de los empresarios si le otorgaron el crédito solicitado ,33.33% le otorgaron el monto de s/20.000 y el 43.33% del crédito financiero que obtuvo lo invirtió para su capital de trabajo.

#### **Respecto a la capacitación**

- En conclusión 70% no recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 63.33% de los gerentes recibió capacitación solo una vez en los últimos 2 años, el 100% de los trabajadores si son capacitados, pero solo el 43.33% de los trabajadores fue capacitado en los últimos 2 años, el 33.33% utilizan marketing empresarial y el 100% considera la capacitación como una inversión.

#### **Respecto a la rentabilidad**

- En conclusión, el 100% Mype cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa, el 90% Mype cree que la capacitación que, si mejora la competitividad en la

empresa, el 100% percibe que ha mejorado su rentabilidad en los últimos años, el 90% percibe que rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa y el 83.33 percibe que ha mejorado su rentabilidad.

## **6.2. RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

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

### **Respecto a las características de las microempresas**

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

### **Respecto al financiamiento**

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

#### **Respecto a la capacitación**

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

#### **Respecto a la rentabilidad**

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

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BALTONADO HONORES, V. E. (2016). caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa VENECIA RESTAURANT S.C.R. LTDA DE CHIMBOTE, 2014. Chimbote - Peru: Tesis.
- CARDENAS ESPINOZA, D. D. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de camiones del distrito de Calleria, 2016. Pucallpa - Peru: Tesis.
- GALLOZO HUERTA, D. (2017). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016. Huaraz - Peru: Tesis.
- GARCIA SOTO, M. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Calleria, periodo 2016. Pucallpa - Peru: Tesis.
- GONZALEZ COMBITA, S. M. (2014). Gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Bogotá - Colombia: Tesis.
- ILLANES ZAÑARTU, L. F. (2017). Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile. Santiago - Chile: Tesis.
- KONG RAMOS, J. A., & MORENO QUILCATE, J. (2014). Influencia e las fuentes e financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José - Lambayeque en el periodo 2010 - 2012. Chiclayo - Peru: Tesis.
- MANENE, L. M. (30 de 10 de 2019). <http://www.luismiguelmanene.com/2013/05/31/estrategias-empresariales-tipologia-caracteristicas-y-uso/>. Obtenido de <http://www.luismiguelmanene.com/2013/05/31/estrategias-empresariales-tipologia-caracteristicas-y-uso/>: <http://www.luismiguelmanene.com>
- MONTENEGRO SOLIS, R. (2017). Relación entre el financiamiento empresarial y la rentabilidad en las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2014. Lima - Peru: Tesis.

REGALADO CHAUCA, A. S. ( 2016). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Peru, caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L Chimbote 2014. Chimbote - Peru: Tesis.

TORRES TAPIA, L. A. (2005). Financiamiento de Pymes de cuero manufacturado atraves de fondos de capital de rieso como alternativa a otros financiamiento. La paz - Bolivia: Tesis.

## **ANEXOS**

### **Artículo Científico**

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO PASAMANERIA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2019.”

“CHARACTERIZATION OF THE FINANCING, TRAINING AND PROFITABILITY OF MICRO AND SMALL BUSINESSES IN THE SERVICE SECTOR RUBRO PASAMANERIA DEL CALLERIA DISTRICT, 2019.”

Karen Arevalo Ismiño<sup>1</sup>

### **RESUMEN**

La investigación tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 micro empresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las MyPEs son adultos ya que tienen entre 36 a 45 años, el 56.67% son del sexo masculino, el 33.33%t tiene estudios universitarios, finalmente la ocupación que predomina es comerciante. El 66.67% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial. Además, el 56,67% tienen trabajadores permanentes, el 16.67% tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia. El 43.33% de las Mypes solicitaron crédito a cajas, los

---

<sup>1</sup> Estudiante de la escuela de contabilidad de la facultad de ciencias, financieras y administrativas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

créditos fueron en los montos solicitados de S/20,000 a S/25,000, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local con los datos obtenidos en la encuesta sobre capacitación se obtuvo que el 30% respondió que, si recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 70% respondió que no Finalmente, el 83.33% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y MyPEs.

### **ABSTRACT**

The objective of the research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the service sector, trimmings item of the Callería district, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, To collect the information, 30 micro-entrepreneurs were chosen, the results of which were: Most of the representatives of the MSEs are adults since they are between 36 and 45 years old, 56.67% are male, 33.33% t has university studies, finally the occupation that predominates is merchant. 66.67% have between 6 and 10 years in the business and business sector. In addition, 56.67% have permanent workers, 16.67% have temporary workers and most of the MSEs were formed to make a profit. 43.33% of the MSEs requested credit from savings banks, the credits were in the requested amounts from S / 20,000 to S / 25,000, they also invested in improving and / or expanding the premises with the data obtained in the training survey, it was obtained that 30% answered that, if they received training before granting the loan and 70% answered no. Finally, 83.33% specify that their profitability has improved in recent years thanks to the financing.

**Keywords:** Financing, training, profitability and MyPEs.



## INTRODUCCION

La finalidad de la investigación fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pasamanería. Del distrito de Callería 2019. Para contar con la información al detalle sobre las variables del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la MyPEs del distrito de Callería, lo que conllevó a recopilar la información para saber el nivel de conocimiento, del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad.

La investigación se estructuró mencionando el planteamiento de problema el cual menciona detalladamente la contextualización de las variables, antecedentes del problema que guardan relación con las variables en estudio, objetivos de la investigación, justificación, las variables y operacionalización de las variables.

El marco teoría basados en teorías de las variables y la definición de términos básicos, la metodología en el cual se menciona y se sustenta el método, tipo, nivel, y el diseño de investigación, la población y muestra, las técnicas e instrumentos, el procedimiento de recolección de datos y los principios éticos de la investigación.

Los Resultados y discusiones el en cual se menciona hace referencia al análisis sobre los resultados. los antecedentes. Conclusiones y recomendaciones del informe de taller, referencias bibliográficas y los respectivos anexos que incluyen el cuestionario y la matriz de consistencia.

Por lo anterior mencionado, el enunciado del problema es como a continuación se detalla: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la

capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, periodo 2018?

Para dar respuesta al problema planteado, se planteo el objetivo general a continuación: Identificar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro grifos de abastecimiento de combustibles del distrito de Callería, 2018.

Para poder conseguir el objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos.

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.
2. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.
3. Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.
4. Describir y analizar las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.
5. Describir y analizar las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.

Es por eso por lo que este trabajo de investigación se justifica de la siguiente manera:

El estudio es importante porque nos permitirá describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019.

La investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Callería y de otros ámbitos de la región y del país

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

## **MÉTODOS**

La metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo, descriptivo y diseño no experimental. La población estuvo conformada por 30 micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019. En la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta; y el instrumento fue el cuestionario, el cual fue validado por un experto. El análisis de los datos se realizó en el cuadro 01 de elaboración propia denominado resultados del cuestionario. Esta investigación está refrendada por dos principios bioéticos inalienables al ámbito de la investigación científica, y estos son, el principio de consentimiento informado y expreso, el de integridad científica, el de justicia, el de integridad científica, y el principio de consentimiento informado y expreso; garantizando así, su cuota de contribución a la calidad educativa.

## RESULTADOS

### **Respecto al objetivo específico 01: Caracterización de los representantes legales de las Mypes.**

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la edad del representante legal de la empresa se obtuvo que el 20% (6) están en el rango de 26 a 36 años. El 50% (15) está en el rango de 36 a 45 años y el 30% (9) está en el rango de 46 años.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el sexo del representante de la empresa se obtuvo que el 43.33% (13) son del sexo masculino y el 56.67% (17) son del sexo femenino.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el grado de instrucción del representante se obtuvo que el 20% (6) estudió primaria completa, 23.33% (7) estudió secundaria completa, 33.33% (10) estudió en la universidad y el 23.33% (7) tiene estudio técnico.

### **Respecto al objetivo específico 02: Características de las microempresas**

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre cuánto tiempo su empresa se encuentra en el sector y rubro se obtuvo que el 16.67% (5) tiene 1 a 5 años, 66.67% (20) tiene 6 a 10 años y el 16.67% (5) tiene 11 a 20 años. (ver tabla 04)
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre si la MyPEs se formó para obtener ganancias el 100% (30) dijeron que sí.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el número de trabajadores permanentes se obtuvo que el 33.33% (10) tiene de 1 a 3 trabajadores permanentes, 23.33% (7) tiene de 5 a 8 trabajadores permanentes y el 43.33% (13) no tiene trabajadores permanentes.

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el número de trabajadores eventuales se obtuvo que el 26.67% (8) de 1 a 3 trabajadores son eventuales, 16.67% (5) de 5 a 8 trabajadores son eventuales y el 56,67% (17) son trabajadores permanentes.

### **Respecto al objetivo específico 03: Características del financiamiento**

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre el financiamiento de su actividad productiva se obtuvo el 10% (3) trabajan financiamiento propio y el 90% (27) trabaja con financiamiento de terceros.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta a qué entidades recurre para obtener financiamiento se obtuvo que el 80% (24) recurren entidades bancarias, 10% recurren entidades no bancarias y el 10% es financiamiento propio.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito se obtuvo que el 20% (6) bancos, 43.33% (13) cajas rurales, 16.67% (5) cooperativas y el 20% (5) financiamiento no bancario.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta que tasa de interés mensual paga o pagó se obtuvo que el 33.33% (10) pagó hasta 1.5%, 16.67(5) pagó hasta 2.0%, 20% (6) pago 2.5%. 10% (3) no precisa y el 20% (6) no pago ninguna tasa de interés.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre Cuántas veces solicito crédito se obtuvo que el 63.33% (19) solicitó de 1 a 2 veces ,23.33% (7) solicitó de 2 a 3 veces y el 13.33% (4) no solicitaron financiamiento.

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre si le otorgaron el crédito solicitado el 66.67% (20) si le otorgaron el crédito solicitado y el 33.33% (10) no le otorgaron el crédito solicitado.
- De acuerdo con los datos obtenidos el 26.67(8) su monto promedio otorgado recibió hasta 10.000, el 33.33% (10) su monto promedio otorgado recibió hasta 20.000, el 16.67% (5) su monto promedio otorgado que recibió hasta 25.000 a más y el 23.33% (7) no precisó el monto otorgado.
- De acuerdo con los datos obtenidos el 43.33% (13) invirtió en su capital de trabajo, el 20% invirtió mejoramiento y/o ampliación del local, el 26.67% invirtió en activos fijos y el 10% invirtió para programa de capacitación.

#### **Respecto al objetivo específico 04: Características de la capacitación**

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre capacitación se obtuvo que el 30% (9) respondió que si recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 70% (21) respondió que no.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la capacitación del personal se obtuvo que el 63.33% (19) solo una vez en los últimos 2 años recibieron capacitación, el 23.33% (7) dos veces se ha capacitado en los últimos 2 años y el 13.33% (4) se ha capacitado tres veces en los últimos 2 años al personal de gerencia.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la capacitación de los trabajadores se obtuvo que el 100% (30) si son capacitados.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la capacitación de los trabajadores se obtuvo que el 43.33% (13) solo una vez, el 43.33% (13) dos veces y el 13.33% (4) tres veces recibieron capacitación en los últimos años.

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre qué tipos de cursos se utiliza capacitar al personal se obtuvo que el 16.67% (5) utiliza inversión del crédito, el 33.33% (10) utiliza marketing empresarial, el 23.33% (7) utiliza manejo empresarial y el 26.67% (8) otros como facturación electrónica.  
De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta se obtuvo que el 100% (30) dijo que si considera la capacitación con una inversión.

#### **Respecto al objetivo específico 04: Características de la rentabilidad**

- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta se obtuvo que el 100% (30) dijo que si considera la capacitación como una inversión.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta se obtuvo que el 90% (27) respondió que si cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa y el 10% (3) respondió que no.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta el 100% (30) percibe que si ha mejorado su rentabilidad de su empresa en los últimos años.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta el 90% (27) percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa y el 10% (3) cree que no.
- De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta sobre la rentabilidad se obtuvo que el 83.33% (25) percibe que si ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el 16.67% (5) cree que no.

## DISCUSIÓN

La presente investigación tuvo como propósito identificar y describir las principales características de las Mypes en estudio del sector servicio, rubro pasamanerías del distrito de Callería.

Respecto al objetivo específico 01 de los resultados obtenidos en la investigación, se puede deducir que los representantes legales de las empresas son adultos quienes se caracterizan por la responsabilidad y el compromiso que tienen hacia su propia empresa, además que predominan a la cabeza los hombres, las que ejercen el control y decisión para el bienestar del negocio.

Por otro lado, respecto al objetivo específico 03 la necesidad de las entidades financieras bancarias y no bancarias se reflejan en los créditos que estas brindan a los empresarios, quienes utilizan para ampliar su negocio o invertir en capital de trabajo.

Es necesario que se continúe investigando sobre la capacitación de las empresas respecto al financiamiento y la forma correcta de invertir el dinero en su negocio.

Además, respecto objetivo específico 04 la capacitación a los micro empresarios así como a los trabajadores es muy importante para mejorar la parte operativa, administrativa y consecuentemente se vea reflejada en el incremento de la rentabilidad de las Mypes.

Así mismo, el objetivo específico 05 indica que la rentabilidad es estable con un leve crecimiento económico, pero suficientemente para mantenerse activo en el rubro.

Finalmente, estos resultados se desprende información que puede ser de utilidad para las instituciones universitarias en términos de investigación de las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.



## **PROPUESTAS DE MEJORA**

- ✓ Que se realice un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) para diagnosticar y definir buenas estrategias para mejorar la gestión de la empresa.
- ✓ Evaluar el plazo de financiación y el monto si es que va a realizar una deuda hipotecaria.
- ✓ Que los préstamos sean de acuerdo con las necesidades de la empresa,
- ✓ Analizar el monto de financiación del préstamo para poder pagarlo.
- ✓ Analizar los posibles riesgos financieros de la empresa.
- ✓ Que la empresa mantenga la liquidez solvencia y garantía en los pagos puntuales de los préstamos bancarios.
- ✓ Que se realice un análisis permanente de las ganancias de la empresa.
- ✓ Por último, ya que cuenta con alquiler de local, se recomienda poder tener una propiedad a nombre de la empresa para evitar gastos, ya que el local se encuentra dentro de un centro comercial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BALTONADO HONORES, V. E. (2016). caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa VENECIA RESTAURANT S.C.R. LTDA DE CHIMBOTE, 2014. Chimbote - Peru: Tesis.
- CARDENAS ESPINOZA, D. D. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de camiones del distrito de Calleria, 2016. Pucallpa - Peru: Tesis.
- GALLOZO HUERTA, D. (2017). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016. Huaraz - Peru: Tesis.
- GARCIA SOTO, M. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Calleria, periodo 2016. Pucallpa - Peru: Tesis.
- GONZALEZ COMBITA, S. M. (2014). Gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Bogotá - Colombia: Tesis.
- ILLANES ZAÑARTU, L. F. (2017). Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile. Santiago - Chile: Tesis.
- KONG RAMOS, J. A., & MORENO QUILCATE, J. (2014). Influencia e las fuentes e financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San Jose - Lambayeque en el periodo 2010 - 2012. Chiclayo - Peru: Tesis.
- MANENE, L. M. (30 de 10 de 2019).  
<http://www.luismiguelmanene.com/2013/05/31/estrategias-empresariales-tipologia->

caracteristicas-y-uso/. Obtenido de

<http://www.luismiguelmanene.com/2013/05/31/estrategias-empresariales-tipologia-caracteristicas-y-uso/>: <http://www.luismiguelmanene.com>

MONTENEGRO SOLIS, R. (2017). Relacion entre el financiamiento empresarial y la rentabilidad en las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de lima, periodo 2010-2014. Lima - Peru: Tesis.

REGALADO CHAUCA, A. S. ( 2016). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Peru, caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L Chimbote 2014. Chimbote - Peru: Tesis.

TORRES TAPIA, L. A. (2005). Financiamiento de Pymes de cuero manufacturado atraves de fondos de capital de rieso como alternativa a otros financiamientos. La paz - Bolivia: Tesis

## Autorización para el Artículo científico



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE  
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

### AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE ARTÍCULO CIENTÍFICO EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

Mediante el presente documento declaro ser el autor del artículo de investigación titulado: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO PASAMANERIA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2019 y afirmo ser el único y exclusivo titular de todos los derechos de propiedad intelectual sobre el mismo.

Autorizo a la Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote a publicar el artículo científico en mención en el Repositorio Institucional y, en consecuencia, en el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto, de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 30035, para su difusión, preservación y acceso a largo plazo.

Garantizo que el artículo científico es original y que lo elaboré desde el inicio al final, no he incurrido en mala conducta científica, plagio o vicios de autoría; en caso contrario, eximo de toda responsabilidad a la universidad y me declaro el único responsable y la faculto de tomar las acciones legales correspondientes.

En señal de conformidad, suscribo el presente documento.

Firma:

A handwritten signature in green ink that reads 'Karen Arevalo Ismiño'.

Nombre: Karen Arevalo ismiño

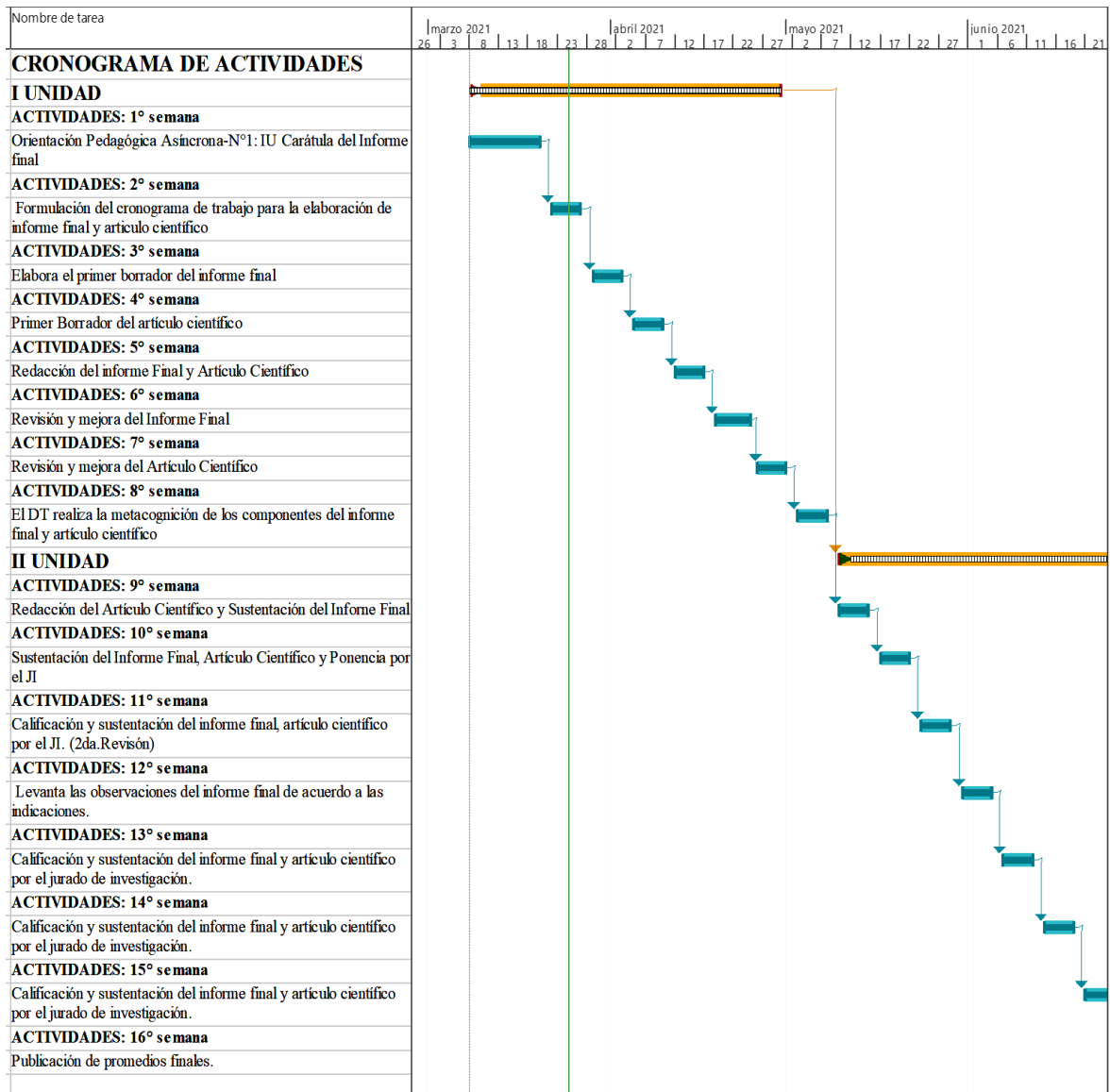
Documento de Identidad: 47530514

Domicilio: Psje. Sargento Puño 162

Correo Electrónico: [Karen\\_rulitos\\_18@hotmail.com](mailto:Karen_rulitos_18@hotmail.com)

Fecha: 14 /05 / 2021

## Cronograma de actividades



## 1. Presupuesto

<b>PRESUPUESTO</b>			
<b>LOCALIDAD:</b> Callería - Pucallpa			
<b>Rubros</b>	<b>Cant.</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total S/.</b>
<b>Bienes de consumo:</b>			
• Lapiceros	02 Und.	1.50	3.00
• Fólder y fastenes	04 Und.	0.50	2.00
• Papel bond de 75 gr. T/A-4	01 Millar	22.00	22.00
• Cuadernillo	01 Und.	4.50	4.50
<b>Total bienes de consumo</b>			<b>31.50</b>
<b>Servicios:</b>			
• Pasajes			435.00
• Impresiones	500 Und.	0.50	250.00
• Copias	350 Und.	0.10	35.00
• Anillado	03 Und.	5.00	15.00
• Internet	45 horas	1.00	45.00
<b>Total Servicios</b>			<b>780.00</b>
<b>Total General</b>		<b>S/.</b>	<b>811.50</b>

## Cuestionario

### INSTRUMENTOS DE RECOLECIÓN DE DATOS;



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

#### Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MyPEs del ámbito de estudio

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “**Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pasamanería del distrito de Callería, 2019**”. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de Investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador(a): Karen Arévalo Ismiño. Fecha: .../.../2021

#### I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

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

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

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

Primaria: Completa....., Primaria Incompleta.....

Secundaria completa..... Secundaria Incompleta.....

Superior No Universitaria Completa.....Superior No Universitaria Incompleta...

Superior Universitaria Completa.....

#### II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

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

**2.2** Número de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de trabajadores Eventuales.....

2.5 La MYPE se formó para obtener ganancias: 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: Sí.....No.....

1. Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener Financiamiento:

Entidades bancarias ( )      Entidades no bancarias ( )

3.3 ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?

a) Bancos      b) Cajas Rurales      c) Cooperativas

3.4 Que tasa de interés paga o pago.

3.5 En el año 2019: Cuántas veces solicitó crédito.....

3.7 Le otorgaron el crédito solicitado.....

3.8 El crédito fue de corto plazo.....el crédito fue de largo plazo.....

3.9 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... NO.....

3.10 Monto Promedio Otorgado.....

3.11 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

- Capital de trabajo (%) .....

- Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....

- Activos fijos (%).....

- Programa de capacitación (%).....

### IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES:

4.1. Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito

Si (      )      No(      )



4.2 Cuántas veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años

Uno ( )      Dos ( )      Tres ( )      Más de tres ( )

4.3 Los trabajadores de la empresa se capacitan

Si ( )      No ( )

4.4 Cuántas de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en el último año.

Uno ( )      Dos ( )      Tres ( )      Más de tres ( )

4.5 Qué tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa

- Continuidad de negocio ( )
- Marketing empresarial ( )
- Manejo empresarial ( )
- Otros: especificar ( )

4.6 Considera la capacitación como una inversión

Si ( )      No ( )

4.7 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

Si ( )      No ( )

4.8 Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa

Si ( )      No ( )

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

5.1. ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?

Si ( )      No ( )

5.2. ¿Cree o percibe que la rentabilidad tiene un impacto positivo en su empresa?

Si ( )      No ( )

5.3. ¿Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal?

Si ( )      No ( )

Muchas gracias por su valiosa colaboración.

# TALLER IV KAREN

---

## INFORME DE ORIGINALIDAD

---

6%

INDICE DE SIMILITUD

10%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

---

## FUENTES PRIMARIAS

---

1

[repositorio.uladech.edu.pe](http://repositorio.uladech.edu.pe)

Fuente de Internet

6%

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo