



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TITULO**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018”

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

**AUTOR:**

Bach. Salas Carrión Cinthya Johanna

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## **Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018”

**Hoja de firma del Jurado**

---

**Dra. Rodríguez Cribilleros Erlinda Rosario**  
**Presidente**

---

**Mg. Peña Gordillo Aquiles Weninger**  
**Secretario**

---

**Mg. Díaz Odicio Percy Lorenzo**  
**Miembro**

---

**Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel**  
**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirme mejorar día a día.

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación, paciencia y confianza brindada para que el presente trabajo de investigación.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mi familia por darme fuerzas para lograr mis objetivos.

## **DEDICATORIA**

**Dios,**

Quien es mi guía, en todo este caminar, en toda mi lucha diaria para convertirme en profesional.

**A mis padres**

Gracias a su apoyo constante y permanente, por ellos, es que me esfuerzo, y lucho día a día para lograr todas mis metas y sueños.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes 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 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 75% tienen de 30 a más de 49 años de edad, el 60% son del sexo masculino, el 65% tienen secundaria completa, el 50% son casados, el 55% no tienen profesión, ni ocupación. El 80% tienen entre 1 a 10 años en el rubro, son formales, en promedio tienen entre 1 a 3 trabajadores permanentes y eventuales, el 70% se formó por obtención de ganancias. El 55% se financian por terceros, siendo de Caja Huancayo, Arequipa y Maynas, desconoce las tasas de intereses mensual que pagan, no realizan crédito a prestamistas, usureros u otras entidades, el 40% indica que las entidades bancarias y no bancarias les otorgaron beneficios, los montos solicitados fueron de S/1,000 a más de S/100,000 soles, a corto y largo plazo, el 55% lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos. El 45% no fueron capacitados al otorgamiento de crédito, el 60% recibieron de 1 a 4 capacitaciones en el último año, el 90% de sus trabajadores recibieron capacitación, el 65% creen que la capacitación es una inversión, el 95% creen que la capacitación es relevante, el 90% se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente. Creen que el financiamiento y la capacitación mejoran su rentabilidad, del 75% su rentabilidad mejoro en los últimos años.

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

## **Abstrat**

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the restaurantes service sector of the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective , for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: 75% have 30 to over 49 years of age, 60% are male, 65% have full secondary, the 50% are married, 55% have no profession, no occupation. 80% have between 1 to 10 years in the field, they are formal, on average they have between 1 and 3 permanent and casual workers, 70% was formed by obtaining profits. 55% are financed by third parties, being Caja Huancayo, Arequipa and Maynas, ignore the monthly interest rates they pay, do not make loans to lenders, usurers or other entities, 40% indicate that banks and non-banks granted them benefits, the amounts requested were from S / 1,000 to more than S / 100,000 soles, in the short and long term, 55% invested in improvement and / or expansion of the premises and acquisition of fixed assets. 45% were not trained to grant credit, 60% received from 1 to 4 trainings in the last year, 90% of their workers received training, 65% believe that training is an investment, 95% believe that the training is relevant, 90% were trained in providing better customer service. They believe that financing and training improve their profitability, of 75% their profitability improved in recent years.

**Keywords:** Finance, training, profitability, Mypes

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>Título de la tesis</b> .....	ii
<b>2. Hoja de firma del jurado y asesor</b> .....	iii
<b>3. Agradecimiento</b> .....	iv
<b>4. Dedicatoria</b> .....	v
<b>5. RESUMEN</b> .....	vi
<b>6. Abstrat</b> .....	vii
<b>5. Contenido</b> .....	viii
<b>6. Índice de Tablas</b> .....	xi
<b>7. Índice de Figuras</b> .....	xiii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	15
1.1 Enunciado del problema.....	21
1.2 Objetivo General.....	21
1.3 Objetivos específicos.....	22
1.4 Justificación.....	22
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	23
2.1 Antecedentes.....	23
2.1.1 Internacional.....	23
2.1.2 Latinoamericano.....	25
2.1.3 Nacional.....	26
2.1.4 Regional.....	31
2.1.5 Local.....	32
2.2 Bases teóricas.....	34

2.2.1 Teorías del financiamiento.....	34
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	39
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	44
2.3 Marco conceptual.....	46
2.3.1 Definición del financiamiento.....	46
2.3.2 Definición de capacitación.....	47
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	48
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	49
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>51</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	51
3.2 Población y muestra.....	53
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	54
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	58
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	59
3.6 Plan de análisis.....	59
3.7 Matriz de consistencia.....	59
3.8 Principios Éticos.....	61
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>64</b>
4.1 Resultados.....	64
4.2 Análisis de los resultados.....	100
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>104</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>107</b>
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>110</b>
7.1 Referencias bibliográficas.....	110

7.2. Anexos.....	115
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	115
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	119
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	153
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	154
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	155

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	64
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	65
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	66
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	67
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	68
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	69
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	70
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	71
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	72
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	73
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	74
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	75
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	76
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	77
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	78
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	79
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	80
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	81
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	82
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	83
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	84
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	85

Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	86
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	87
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	88
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	89
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	90
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	91
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	92
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	93
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	94
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	95
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	96
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	97
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	98
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	99

## Índice de figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	64
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	65
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	66
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	67
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	68
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	69
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	70
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	71
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	72
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	73
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	74
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	75
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	76
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	77
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	78
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	79
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	80
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	81
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	82
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	83
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	84
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	85

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	86
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	87
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	88
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	89
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	90
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	91
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	92
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	93
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	94
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	95
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	96
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	97
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	98
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	99

## 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.

Al respecto Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana (2001), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa”, indican que en el Perú al igual que en el mundo existe un desigual acceso al crédito y recursos externos que obtienen las micro y pequeñas empresas en comparación a la gran empresa. Uno de estos problemas es la suficiente garantía y costos administrativos altos representando para la banca clientes poco atractivos. Otro inconveniente que enfrentan las micro empresas es la informalidad siendo una opción involuntaria que enfrenta el innovador ocasionado en algunos casos por trabajadores que no logran emplearse en las grandes empresas o empresas modernas y que se ven obligados a pertenecer a unidades productivas de baja productividad; algunas de estas pequeñas unidades productivas emplean recursos humanos de menos calificación no siendo importante para ello la capacitación; trayendo como consecuencia su baja productividad. También las micro y pequeñas empresas enfrentan una baja preparación y de inversión inicial no siendo capaces de decisiones acertadas de

inversión, los bajos niveles de capital y con tecnología deficiente es otro factor negativo que enfrentan los innovadores. Por ejemplo en el Perú un rasgo particular de lo mencionado es que las micro empresas utilizan activos fijos en muchos casos maquinaria de diseño propio (hechizas).

Dicho lo anterior, el elemento central de la transformación política y económica de cualquier país en transición es la creación de un importante sector privado, y de un mayor desarrollo de las micro y pequeñas empresas y de la actividad emprendedora. Paradójicamente, a pesar de la relativamente poca atención que reciben de parte de los hacedores de políticas, las micros y pequeñas empresas representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, especialmente en los países en vías de desarrollo. Los beneficios más relevantes para la actividad económica, a partir del aporte de las micros y pequeñas empresas, están dados principalmente por: El estímulo a la actividad privada, el desarrollo de habilidades emprendedoras, la flexibilidad que les permite a las Pymes adaptarse a cambios en la demanda y la oferta. Son una importante fuente generadora de empleo, ayudan a la diversificación de la actividad económica, y por lo tanto, realizan un importantísimo aporte a las exportaciones y al comercio (Orlandi, s.f.)

Asimismo 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.

Igualmente Cortés (2010a), en “Características comunes de las micro y pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica y México”, precisan que, en América Latina permean la Mipymes, pues representan el 95% de los negocios, generan más del 80% de los empleos y coadyuvan a evitar monopolios fomentando a la libre empresa. En México existen 2.9 millones de establecimientos, de los cuales 99% son Mipymes; contribuyen con el 40% del PIB y generan 64% de los empleos. Las Mipymes tienen características muy especiales que las distinguen del resto. Diversos autores las han estudiado y aportan información al respecto: La mayoría de las pequeñas empresas tienen una estructura familiar; la familia (padre, madre, tío, hijo, esposa, etc.) se involucra en las actividades empresariales de manera directa, tales como: socio, aportando dinero y trabajo; como acreedor, prestando dinero, propiedades u otros; empleados y trabajadores, realizando trabajos de confianza.

Agrega Cortes, en lo que se refiere al giro principal: El 90% de las pequeñas empresas se dedican a la actividad comercial, la transformación y los servicios. En el sector comercial e industrial destacan las que se dedican a: muebles, alimentos, vestidos y bebidas embotelladas (refrescos). En el sector servicios sobresalen los que se dedican a la carpintería, mecánica, peluquería y costura, restaurantes, etc.

Es más el dueño es el hombre orquesta, que a la vez es el socio mayoritario y gerente de la empresa, opera como “sabelotodo”, es una persona madura de edad avanzada (en cerca del 50% de las empresas). Confunde su función con Dirección

y Administración generando un ambiente de tensión con órdenes que generan caos laboral.

Continúa Cortés, en su administración; de las micro empresas, el dueño tiene todo el control y la responsabilidad y lo ejerce de manera empírica y conservadora. Miembros de la familia ocupan puestos principales. Carecer de una administración profesional limita el crecimiento e incluso hasta su supervivencia. Capital y financiamiento: El capital lo aporta el dueño y en algunos casos familiares cercanos (la esposa, hijos, hermanos, etc.). Un problema recurrente es que el crédito es nulo o limitado en instituciones públicas como privadas. Empleo Son generadoras de empleo muy importante y de actividad comercial. Y por último atienden al mercado local y regional en 77%, no pueden expandirse más.

Concluye Cortés, de esta manera se puede afirmar que la microempresa es la unidad básica de la economía en México, y dichas empresas representan el motor de esta, por ello es imprescindible seguir apoyando y hacerlas crecer para que puedan hacer frente a inminentes problemas económicos presentes. De ahí la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Consideremos ahora Stumpo (2001), en “Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile”, indica que el gobierno de Chile impulsó una nueva estrategia de fomento empresarial. El Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa define una serie de instrumentos orientados a corregir fallas de mercado y a mejorar la eficiencia, productividad, competitividad e inserción internacional de los productos chilenos de esas empresas. La importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYME); en la economía nacional se refleja en su número y en su participación en la generación de empleo. Es más el marco estratégico de fomento

ha definido nuevos instrumentos con importantes logros para el sector de las PYME, el impacto global de ellos es menos alentador. Los nuevos desafíos que enfrentan estas empresas en el contexto nacional son los de cómo masificar las experiencias exitosas y en qué forma replantear las estrategias que no han funcionado como se esperaba.

Asimismo, 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.

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.

Además León (2017) en “Inclusión financiera de las micro, pequeñas empresas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo”, nos dice que, las micro y pequeñas empresas constituyen el conjunto más importante de empresas en el Perú, en especial desde el punto de vista del número de empresas y del empleo (9 de cada 10 empresas son MIPyMEs, y absorben alrededor de 7 trabajadores). Sin embargo, las MIPyMEs muestran serios problemas institucionales, económicos, financieros, que las hace operar bajo condiciones desafiantes.

Concluye León desde el punto de vista del financiamiento, diversos indicadores refieren el limitado acceso y uso de servicios financieros por parte de las MIPyMEs, en tanto que la provisión de servicios financieros desde el sector financiero regulado es aún más limitada.

Ahora bien Hurtado (2015), en “El 95% de los restaurantes en el Perú son informales”, afirma que, hay 10.000 restaurantes de marinos en el país y la mayoría no tributa, vale decir funcionan en la informalidad. No existiendo incentivos por parte del Estado para la formalización de estas micro y pequeñas empresas. Como se recuerda, el Ministerio de Agricultura precisó el año pasado que la gastronomía peruana mueve unos US\$3.000 millones al año, y si uno toma en cuenta que las restaurantes son el tercer tipo de restaurantes más popular en el país, detrás de los chifas y las pollerías, puede hacerse una idea de lo que está perdiendo el Gobierno en tributación; por otro lado estas Mypes dado su alto índice de informalidad no pueden acceder a fuentes de financiamiento por lo burocráticos que son los trámites ante las entidades financieras y no financieras.

Por otro lado, pasando, en los distritos de Callería, Manantay y Yarinacocha existen una muchas micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos tienen una significancia preponderante el sector servicio, rubro restaurantes, que cubre la demanda local y nacional. Muchas de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el distrito de Callería, ubicados, la mayoría de ellos en el casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar donde fue realizó la investigación.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Callería, donde se desarrolló la investigación y se enfocó en las Mypes dedicadas al servicio rubro restaurantes, las cuales se observa que tienen un auge y crecimiento positivo sobre todo de empresarios incursionando en este tipo de negocios donde se encuentran en constante competitividad por captar la mayor demanda de clientes esto debido al boom gastronómico que está atravesando el país. Esto ha conllevado que los empresarios planten diversas mejoras que con el transcurrir del tiempo se puede apreciar que las medidas correctivas que adoptaron los empresarios carecen de toda una gestión administrativa y operativa sobre todo en materia de financiamiento, capacitación y obtención de rentabilidad; que en algunos casos los han llevado al fracaso de sus empresas, por todas estas consideraciones nos hemos planteado la siguiente pregunta de investigación:: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la

capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica según, a lo manifestado por Ávila y Sanchís (2015), en su investigación “Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)”, sostienen que bajo el contexto de los años noventa hasta la actualidad, las MYPE junto con los trabajadores Independientes se han constituido en la base del empleo de la Población Económicamente Activa, obteniéndose que el 73% de la PEA ocupada se halla trabajando en las MYPE

mientras que el 27% lo hace en las Medianas y Grandes empresas (No MYPE), con una tasa de desempleo de alrededor del 9,8% a inicios del 2008 (Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2007; INEI, 2008). Del total de ocupados en las MYPE, el 76,9% trabaja en empresas que producen Servicios (Comercio, Restaurantes, Hoteles, Transportes-Comunicaciones y Otros Servicios) y el restante 23,1% en empresas que producen Bienes en los sectores Primario y Secundario.

Muchos de estas estadísticas pueden tener datos errados, porque en nuestro país la informalidad del sector empresarial es alto, dato el alto índice de evasión tributaria; por ello desde nuestro punto de vista es de vital importancia empezar a conocer desde un punto de vista científico como es el financiamiento la capacitación y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Es más, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

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

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones al respecto como Benito y Platero (2015), en su investigación “Las

microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, precisa que, en España, al igual que Grecia, Portugal o Italia, es hoy en día uno de los países europeos con menos previsiones de crecimiento económico y con más tasa de paro de la Unión Europea. Su tejido empresarial, a diferencia de otros países como los nórdicos o centroeuropeos, viene caracterizado por el protagonismo de empresas de muy reducida dimensión con una media de 1-3 empleados. Estas empresas se caracterizan actualmente por el constante cierre de sus negocios y por la destrucción de empleo.

Agrega Benito y otros, el nivel formativo de los directivos y empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento del capital humano de los trabajadores. La formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones que permite tener una mayor capacidad innovadora y, por tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis. El capital humano, su nivel educativo, los conocimientos y las habilidades de que disponen las personas son un factor clave para la competitividad de una economía y, más en concreto, de una empresa en tiempos difíciles.

Continua, Benito y otros, propone como área de mejora el estudio en profundidad de ratios financieros para poder trabajar de forma más cuantitativa y objetiva los efectos de la crisis en los resultados (ventas, rentabilidad económica, cuota de mercado, etc.) de las microempresas. Igualmente, puede intentar profundizarse en las variables de tal forma que puedan cuantificarse, como, por ejemplo, cuantificar el gasto en

investigación y desarrollo realizado por las microempresas estudiadas en estos años de crisis.

Concluye Benito y otros, por último, la permanencia en el mercado no aparece en el modelo como una variable influyente, sin embargo, esto puede ser debido a que, en el modelo, la muestra utilizada se caracteriza por ser estar formada como se ha indicado en párrafos anteriores, mayoritariamente, por empresas consolidadas y, por este motivo, este dato puede estar sesgado.

### **2.1.2 Latinoamericano**

También Guerrero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica”, sostiene que las pymes son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones. La heterogeneidad de las pymes es un problema mayúsculo cuando tratamos de dirigir el crédito y esto hace que los estudios de crédito sean más costosos. Esto hace que automáticamente se reduzcan las posibilidades que un banco se interese siquiera por adelantar este proceso de selección con solicitudes de montos pequeños que son los que las pymes solicitan.

Agrega Guerrero una dificultad más está en el poco desarrollo del mercado de capitales (capitales de riesgo) del que tanto se habla en la academia. La región muestra una marcada tradición al financiamiento con deuda por parte de las mismas empresas, lo que es un grave problema de democratización de los recursos. En gran parte de los países de

América Latina aún hoy se pretenden cubrir estas falencias en crédito y recursos con organizaciones de fomento de segundo piso. Esta afirmación de por sí parece contradictoria. Los bancos de segundo piso no cumplen con la verdadera función de fomento, ya que pasan por el intermediario de primer piso y este a su vez busca maximizar su beneficio y no brindar un servicio a la sociedad.

Concluye Guerrero, frente a esta situación tan difícil de falta de garantías por parte de la empresa, de falta de crédito por parte del sector financiero y de falta de políticas aplicables a nuestra realidad es preciso que exijamos del estado y de la banca regional mayor transparencia en el manejo de los recursos para poder acceder a ellos a costos más razonables y que iniciemos un desmantelamiento de las leyes obsoletas que amarran los recursos y adoptemos en cambio leyes que utilicen las nuevas herramientas de control para que los recursos lleguen a su destino como inversión y no como préstamo. Si el sistema financiero prefiere seguir con las empresas grandes debemos obligarlos por medio de mecanismos de cuotas para que una parte llegue a las pequeñas empresas. Y si para eso deben implementar herramientas de evaluación más modernas que disminuyan costos entonces se los debe obligar a hacerlo para que presten un mejor servicio.

### **2.1.3 Nacional**

Ahora veamos Otero (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes en el distrito de San

Martín, provincia de San Martín y departamento de San Martín, periodo 2012-2013”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicios de la localidad de San Martín. La investigación se utilizó un diseño científico descriptivo no experimental - Transversal. Muestra de 14 restaurantes.

Agrega Otero, debemos recordar que las Micro y pequeñas Empresas – MYPES, son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un aproximado de 97%, y en San Martín en un 100%, asimismo existen acciones por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas MYPES, así como las acciones del Gobierno Local, Gobierno Regional, Cámara de Comercio y ONGS con referencia a la realización de actividades de capacitación a los micro empresarios.

Concluye Otero, el 100% de las MYPES determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de San Martín en los el rubro de restaurantes, año 2012. Si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de San Martín en el rubro de restaurantes, año 2012.

Asimismo Huaccha (2014), en su tesis “Caracterización de la formalización y el financiamiento en las mype’s del sector servicio - rubro restaurantes de la ciudad de Chimbote, 2012”, cuyo objetivo general fue: las principales características de la formalización y el

financiamiento en las MYPE'S del sector servicio, en el rubro Cevicherías de la ciudad de Chimbote. Se ha desarrollado utilizando la investigación de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 58 MYPE'S, representando un 71% de población conformada por 82 MYPE'S, a quienes se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE'S: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 48% de las MYPE'S de Cevicherías encuestados son adultos, el 52% tienen el grado de instrucción de secundaria y el 52% es de sexo masculino.

Agrega Huaccha, respecto a la Formalización: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 83% realiza su actividad económica de manera informal, de los cuales el 59% cree que es debido a los costos elevados de formalización. Asimismo el 100% de los representantes legales encuestados dijeron que los que estando formalizados les permitiría acceder con mayor facilidad a créditos futuros. Respecto al Financiamiento: El 69% de los empresarios encuestado recurre al financiamiento por terceros, el 69% lo obtuvo por entidades bancarias, una sola vez y por el monto que fluctuaron entre 500 a 1000 con una tasa de interés de 19 a más en el año 2012. Mejorando sustancialmente sus ingresos, y proporcionando liquidez para su próximo capital de trabajo.

Concluye Huaccha, las MYPE'S del rubro de Cevicherías al estar formalizadas les han permitido acceder a créditos, generar nuevos

clientes, acceder a créditos en el sistema financiero a menor costo (menor tasa mensual) y con condiciones ventajosas en relación a las empresas informales, pero se reafirma que las pocas empresas que no se han formalizado consideran que los costos para formalizarse son elevados.

De hecho Rosales (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período 2013-2014”, cuyo objetivo general fue: Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014. El tipo y nivel de investigación fue cuantitativo – descriptivo, diseño descriptivo simple no experimental, de corte transversal, población 32 MYPE del sector servicio rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, muestra 16 propietarios, gerentes y/o administradores de las pollerías, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, en el plan de análisis se utilizó el programa estadístico SPSS versión 20.0, para el procesamiento y presentación de datos.

Agrega Rosales, se obtuvo los siguientes resultados: el 62.5% de representantes de MYPE son varones, el 50% de MYPE tenían de 5 a 6 años de trabajo en el sector y el rubro, el 81.25% tuvieron financiamiento de terceros, el 50% recurrieron por crédito a Edificar, el 75% recurrieron a préstamos usureros de 1 a 2 veces; el 56.25% no recibieron capacitación para otorgamiento de crédito, el 93.75% que su personal recibió algún tipo de capacitación, el 75% opinó que la capacitación es una inversión;

el 87.5% opinaron que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad, el 81.25% opinó que la capacitación mejoró la rentabilidad y el 81.25% afirmaron que su rentabilidad mejoró en los 2 últimos años.

Concluye Rosales, la presente investigación ha permitido conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014; de acuerdo a las teorías, el marco conceptual y los resultados que se han obtenido en el proceso de la investigación contable.

Igualmente Medina (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento y capacitación en las mypes servicios –rubro restaurantes de la provincia de Piura 2012”, cuyo objetivo general fue: analizar si el financiamiento logra influenciar sobre la capacitación del personal en las MYPES, del sector comercio – Rubro Restaurantes en la ciudad de Piura. Cuyo objetivo de la investigación es analizar detalladamente la realidad que acontece en las MYPES, a nivel Internacional, Nacional y Local; conociendo cómo se desarrollan las organizaciones a analizar para ello estudiaremos cautelosamente que tipos de fuentes de fuentes tendrán las variables de Financiamiento (Independiente) y Capacitación (Dependiente).

Concluye Medina, con el fin de acercarnos a la realidad que hoy en día se encuentra sucediendo dentro de las MYPES, ya que no cuentan con una asesoría que les permita obtener resultados favorables, para el bienestar de los colaboradores y de la misma organización. La

investigación realizada fue de tipo cuantitativo y el nivel descriptivo – causal, para poder comenzar con nuestro análisis, nos dirigimos a una población de 12 las cuales se estudiarán al 50% de las 12, las cuales da una muestra de 06 MYPE comerciales rubro – Restaurantes, con el fin de analizar el grado de influencia que tiene el Financiamiento sobre las Capacitación de los colaboradores.

#### **2.1.4 Regional**

Más aún Rengifo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cebicherías) del distrito de Punchana, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cebicherías) del distrito de Punchana, 2016”. La investigación es descriptiva, y para llevar a cabo la misma se tomó una muestra dirigida de 15 micro y pequeñas empresas, a quienes se les practico un cuestionario de 31 preguntas, mediante la técnica de la encuesta.

Agrega Rengifo, se obtuvo los siguientes resultados: En relación a los empresarios: El 100% de los propietarios y/o representantes legales de las Mype encuestados son adultos, el 53% de sexo femenino; el 27% tiene educación superior universitaria completa, y el 33% de estado civil casados. En relación a las características de las Mype: El 21% de empresas tiene más de 3 años de creadas, el 27% cuentan con más de 3

trabajadores permanentes; el 40% no tienen ningún trabajador eventual, y el 93% indico que la empresa fue creada para obtener ganancias. En lo relacionado al financiamiento: El 67% de las Mype sometidas a investigación indicaron que obtuvieron financiamiento de terceros, de lo cual el 80% lo recibió de entidades no bancarias, además que el 80% fueron préstamos a corto plazo; asimismo el 70% de Mypes que obtuvieron financiamiento lo empleó en capital de trabajo.

Concluye Rengifo, en relación a la capacitación: El 20% de las Mype investigadas recibió capacitación, mientras que el 33% recibió una sola capacitación en los 2 últimos años; el 87% explicó que su personal no recibió capacitación; además el 53% considera que la capacitación es una inversión y el 53% cree que la capacitación del personal es relevante para su empresa. En relación a la rentabilidad: El 80% de las Mype del rubro en estudio indica que el financiamiento mejoró su rentabilidad; y por último el 67% considera que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años.

### **2.1.5 Local**

Finalmente León (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería del distrito de Callería, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-

retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: Los microempresarios son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son del sexo masculino, el 94% tienen grado de instrucción secundaria y universitaria completa y la ocupación que predomina con 67% es gerente-propietario y chef-cocinero.

Agrega León, el 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial, y son empresas formales, el 60% tienen tres trabajadores permanentes, no tienen trabajadores eventuales, y se formaron para obtener ganancia. Se financian por intermedio de entidades bancarias, estos créditos lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 67% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 67% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años.

Concluye León, se recomienda a los micro empresarios capacitarse en temas de indicadores de gestión, porque su subsistencia en el mercado dependerá de las decisiones de reinversión y no de decisiones de subsistencia donde solo acumula capital mínimo para permanecer en el mercado, es decir el micro empresarios debe ser capaz de transformarse, de expandirse y de mostrar crecimiento y desarrollo a través de la reinversión de su capital en activos fijos, y en su formalización, de sus procesos con estándares de calidad.

## **2.2. Bases Teóricas**

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

Revisando algunos teóricos tenemos a Puente (2009), en “Finanzas corporativas”, precisa, el objetivo general del gerente es la de maximizar el valor de mercado de la empresa, es decir el valor aportado por los accionistas, y justamente para conseguir este objetivo tiene que ver mucho como se encuentra financiada la empresa, en otras palabras, cuál es su estructura del capital.

Agrega Puente, es necesario referirnos al famoso trabajo sobre estructura del capital de dos premios Nobel Franco Modigliani y Merton Miller al afirmar que es totalmente irrelevante la estructura de capital, que cualquier cambio en la estructura de capital no afectará el valor de la empresa. Estas afirmaciones lo expresaron en dos proposiciones, conocidas como las proposiciones de M&M.

**a) Primera proposición de M&M**

Afirma que es totalmente irrelevante la manera en que la empresa decida establecer su financiamiento. Esta proposición va por el lado de los Activos y tiene que ver con las operaciones de la empresa antes de impuestos, es decir no considera los impuestos.

Se sustenta en que sí dos empresas con sus activos totalmente iguales, por ejemplo, el activo corriente y su activo fijo, en suma, el activo total mostrado en Balance General ascienda a 12 millones de nuevos soles en ambas empresas. El Pasivo al lado derecho del Balance puede mostrar que estas empresas financian sus activos en forma distinta, este hecho no altera el valor de los activos, es decir, “El tamaño

del pastel no depende de cómo se parta”, el total de los activos sigue siendo el mismo.

#### **b) Segunda proposición de M&M**

El costo del capital en Acciones Comunes de una empresa es una función lineal positiva de su estructura de capital.

Analizando esta proposición decimos. El costo promedio ponderado de capital-CPPC, es el costo total del capital de la empresa, incluye el costo del capital propio y el costo de la deuda incluyendo la prima de riesgo.

Por otro lado, el costo de la deuda es menos que el costo de capital propio, por tanto, si variamos la estructura del capital, el CPPC disminuye y consecuentemente se incrementa el valor de la empresa.

En esta segunda proposición, dice, el CPPC no depende de la razón deuda/capital; permanece constante sin importar cuál sea la razón deuda/capital, es decir, el costo global de capital de la empresa no resulta afectado por su estructura de capital.

Agrega Puente, tengamos en cuenta que estas proposiciones toman en cuenta que el total de los recursos no varían. Si se añade más deuda significa que se está reduciendo el capital propio en esa misma medida. Además, estas proposiciones no consideran el efecto de los impuestos.

Por otro lado, también M&M, argumenta a favor de sus proposiciones, que, ante un cambio en la estructura del capital, producto de mayor deuda y menor capital propio, los accionistas pueden compensar o “ajustar” el monto del apalancamiento obteniendo préstamos

personales, lo que en la teoría financiera los libros extranjeros lo llaman “financiamiento casero”.

**c) Argumentos en contra de las proposiciones de M&M**

- Se puede tomar en cuenta los flujos operativos antes de impuestos a fin de determinar la rentabilidad de las operaciones, mas no así, para hallar el valor de la empresa, puesto que ésta se halla actualizando los flujos después de impuestos y después de pagar todos los costos.
- Incorporando a las proposiciones de M&M la estructura de capital es definitivamente relevante, puesto que existe un efecto de Escudo Fiscal por los intereses a pagar derivado del uso de deuda, los cuales reducen el monto imponible.
- Lo que viene sucediendo en nuestro país actualmente, la facilidad con que han quebrado muchas empresas debido a que en su estructura de capital tomaron un alto endeudamiento. Por tanto, las empresas con un alto apalancamiento financiero son menos atractivas para los inversionistas por el riesgo que ello supone, bajando el valor de mercado de las acciones comunes en circulación, disminuyendo así el valor de la empresa.
- El préstamo personal o el llamado financiamiento casero, en la realidad no se da, sobre todo en nuestro contexto peruano y latinoamericano, no es posible que un accionista gestione un préstamo personal a fin de comprar acciones de la empresa con el objeto de eliminar el efecto que causó un mayor endeudamiento.

Continua Puente, definitivamente la estructura de capital es relevante para la empresa. Un mayor apalancamiento, si es que la empresa está generando utilidades, incrementará el valor de empresa y consecuentemente la rentabilidad del capital propio; esta situación se evidenciará al incorporar el Impuesto a la Renta.

**d) Teoría estática de la Estructura de Capital**

Continua Puente, La teoría financiera para explicar este punto nos habla de la teoría estática de la estructura de capital o que es lo mismo la teoría de equilibrio. Estas teorías manifiestan que la empresa debería endeudarse o elevar su ratio de apalancamiento, hasta un nivel en el que el beneficio del escudo fiscal producto de una unidad monetaria adicional de deuda, sea exactamente igual al costo adicional que se genera por la mayor probabilidad de enfrentar una situación financiera crítica.

**e) Teoría de la clasificación jerárquica.**

Concluye Puente, esta teoría trata afirma que en la realidad los directivos de la empresa prefieren financiarse primeramente con recursos internos, utilidades retenidas, crédito de proveedores, y cuando éstos resultan insuficientes, en segundo lugar, prefieren deuda ante que aporte de capital propio, sólo cuando amenaza la situación de insolvencia financiera o cuando está agotándose la capacidad de endeudamiento, entonces recién optan por un aporte de capital.

**• Tipos de crédito según la Superintendencia Banco y Seguros**

Igualmente Jaramillo y Valdivia (2005), en “Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú”, nos dice que existen diferentes tipos de crédito, y son:

- **Créditos comerciales:** son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y a la comercialización de bienes y/o servicios en sus diferentes fases, distintos a los destinados al sector micro empresarial.
- **Créditos a microempresas (también llamados MES):** son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de la producción, comercio o prestación de servicios, siempre que el deudor no posea activos por un valor mayor a US\$20 000 (sin considerar bienes inmuebles) o una deuda en el sistema financiero que exceda de US\$20 000 (o su equivalente en moneda nacional).
- **Créditos de consumo:** son aquéllos otorgados a personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios y/o gastos no relacionados con una actividad empresarial.
- **créditos hipotecarios para vivienda:** otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

Es más, del MES, el crédito a la microempresa puede llegar a través de la modalidad de crédito e consumo, en la medida en que la enorme mayoría de microempresas son de carácter familiar y muchas

no observan una clara diferenciación entre las finanzas del hogar y de la empresa.

Además el Banco Central de Reserva del Perú (2009), en “Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa”, manifiesta que en el Perú las Mypes cuentan con distintas fuentes de financiamiento, tanto reguladas como no reguladas.

- **Clasificación de las fuentes de Financiamiento**

Reguladas por la SBS	Bancos	Banca múltiple, Banco de la Nación, Banco Agropecuario
	Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, Caja Metropolitana, EDPYME, Cooperativas de Ahorro y Créditos autorizados a captar depósitos del público y Empresas Financieras.
No reguladas por la SBS	Privado	ONG.
		Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresas Comercializadora, entre otras.
	Público	Banco de Materiales (BANMAT).
	Prestamistas	Transportistas, mayoristas, proveedores, otros comerciantes, habilitar informal, tienda o bodega familiar, amigo o vecino, préstamo individual, entre otros.
	Junta o Pandero	

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

El financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las Mypes. El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

### 2.2.2. Teorías de la capacitación

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una

colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad.

La capacitación es un concepto basado en la necesidad de la empresa de inducir un nuevo elemento de su estructura que le permita mantener en forma permanente su potencial de actuación y de cambio a través del conocimiento y desarrollo de las habilidades de sus componentes, lo que se transforma en una función más como podría ser la producción y que en estos casos responde a una función educativa con perspectivas de presente y futuro.

A través de la capacitación se logra que el perfil del colaborador se eduque al nivel de conocimientos, habilidades y actitudes que requiere el puesto de trabajo, para el cual ha sido contratado o se pretende contratar. La capacitación se configura como un concepto necesario para el individuo a lo largo de toda su vida que le dotará de un desarrollo integral en la adquisición de competencias y capacidades para su calificación profesional, así como de la capacidad para aprender. De acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el termino capacitación y sistemas de información están cambiando la forma de trabajo de las empresas, los sistemas de información ayudan a acelerar procesos por lo tanto; las organizaciones que los implantan logran ventajas competitivas al adoptarlos en sus funciones.

- **Objetivos de la capacitación:** Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados en términos de conocimiento, habilidades y actitudes para un mejor desempeño de su trabajo.

Desarrollar el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados. Lograr que se perfeccionen los ejecutivos y empleados en el desempeño de sus puestos tanto actuales como futuros. Mantener a los ejecutivos y empleados permanentemente actualizados frente a los cambios científicos y tecnológicos que se generen proporcionándoles información sobre la aplicación de nueva tecnología. Lograr cambios en su comportamiento con el propósito de mejorar las relaciones interpersonales entre todos los miembros de la empresa.

- **Estándares para la capacitación:**

- *Recursos materiales:* Son los útiles que el trabajador necesita para realizar su trabajo.
- *Actividades:* Son los quehaceres que se llevan a cabo para lograr un trabajo productivo, creativo y útil.
- *Índices de eficiencia:* Algunos quehaceres que se pueden contar sobre todo en personal operativo.
- *Requerimientos:* son los requisitos tales como nivel de escolaridad, experiencia, edad, sexo, etc. que solicitan para que desempeñes un puesto.
- *Ambiente de trabajo físico:* Es todo aquello que involucra al trabajador y a su puesto de trabajo por ejemplo: Luz, color, ambiente de trabajo ruido.
- *Medidas de seguridad:* Son aquellos factores que hay que cuidar para que no se provoquen accidentes de trabajo.

- **Procesos de la capacitación:**
  - *Analizar las necesidades.* Identifica habilidades y necesidades de los conocimientos y desempeño.
  - *Diseñar la forma de enseñanza:* Aquí se elabora el contenido del programa folletos, libros, actividades. Etc.
  - *Validación:* Aquí se eliminan los defectos del programa y solo se presenta a unos cuantos pero que sean representativos.
  - *Aplicación:* Aquí se aplica el programa de capacitación
  - *Evaluación:* Se determina el éxito o fracaso del programa.
  
- **Ventajas de la capacitación:** Dentro de las ventajas que ofrece la capacitación pueden mencionarse, el aumento de la capacidad profesional o técnica que brinda al individuo o sentido particular de mayor seguridad y una mayor satisfacción el mejoramiento de los sistemas y métodos, reducción de la insistencia y de la rotación del personal, reducción del tiempo de aprendizaje, reducción de la carga de trabajo de los jefes, reducción del costo de mantenimiento de equipo, mobiliario, herramientas y maquinaria, reducción de las quejas de clientes internos y clientes externos, mejoramiento de la calidad de productos y servicios, reducción de los accidentes de trabajo.
  
- **Beneficios de la capacitación:** La capacitación trae consigo beneficios para todas las partes involucradas. Las personas que se ven beneficiadas por que la capacitación mejora sus posibilidades para encontrar o mantener un trabajo, incrementa la productividad y su

capacidad para obtener ingresos, elevando su nivel de vida y ampliando sus oportunidades de trabajo. Las empresas también obtienen beneficios en trabajo una planta de trabajadores más calificados puede hacerlas más productivas y competitivas en el mercado, asegurándoles mejores estándares de calidad. (Economía y Empresa, 2018).

Llegado a este punto Barnard y Chester (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifiesta respecto a la capacitación lo siguiente: Los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Barnard, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio

del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

Finalmente, la investigación en el campo de la psicología organizacional comenzó primero por averiguar, como podría seleccionar científicamente al trabajador y que métodos deberían emplearse para lograr de este sea más eficiente. Se aplicaron técnicas que dieron origen a un sistema de administración más refinado, cuya práctica ha llegado hasta nuestros días. Estas técnicas comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes laborales.

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

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

- **La Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de

la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

• **Análisis de la rentabilidad.** Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

• **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

• **Rentabilidad financiera.** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

## 2.3. Marco conceptual:

### 2.3.1 Definiciones del financiamiento

Al abordar el tema del financiamiento, se va referir a las finanzas, todos saben que el término “Finanzas” implica dinero, crédito. El diccionario define el término como sistemas que incluye la circulación de dinero, el otorgamiento de crédito, la realización de inversiones y la existencia de instituciones bancarias y algunas otras cosas tales como acciones, bonos e hipotecas.

Asimismo, los aspectos más interesantes de finanzas tienen relación con el acto de financiamiento. Financiar algo es obtener los medios para pagarlo. Se define también “Finanzas” como el medio para

obtener fondos y los métodos para administrar y asignar estos fondos. Se pueden estudiar las finanzas a nivel de individuo, de compañía, o de gobierno; O bien en cualquier situación que implique decisión acerca de la obtención y utilización de dinero (Prado, 2010, p. 42).

Del mismo modo Puente (2009), en “Fianzas corporativas”, define al financiamiento conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante mencionar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

Existen diferentes formas de financiamiento:

- **Línea de Crédito.-** Cuando una empresa por primera vez va a solicitar crédito al Banco, debe solicitar una línea de crédito. Por ejemplo: Capital de trabajo, sobregiro, pagares, letras de descuento, compra de maquinaria y equipo (leasing-arrendamiento financiero), carta fianza, warrant como garantía y carta de crédito para importación.

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

La capacitación tiene un significado empleo, incluye al adiestramiento, pero su objetivo principal es proporcionar conocimientos sobre todo en los aspectos técnicos de trabajo. En esta virtud la capacitación se imparte a colaboradores, ejecutivos y funcionarios en general, cuyo trabajo tiene un aspecto intelectual bastante importante. (Economía y Empresa, 2018).

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

La rentabilidad es la medición que se realiza sobre las inversiones de la empresa, específicamente analizando los beneficios. Se debe tener en cuenta un análisis en conjunto con sus factores, como por ejemplo, sus precios, gastos de producción. Nos permite mostrar la cantidad que se obtiene de utilidad bruta por cada unidad monetaria de ventas, después de haber incurrido en los costos de venta y producción.

Además, la rentabilidad es el potencial o facultad para generar utilidades y beneficios, la rentabilidad mira hacia delante su importancia no está en la contabilización de los gastos pasados ya conocidos si no es la próxima acción que se necesita. La rentabilidad tiene que ver con la incertidumbre de hechos futuros, incluye un hecho probabilística y generalmente se enfoca sobre decisiones específicas.

La rentabilidad es el concepto de costo de oportunidad proporciona la definición de la rentabilidad para la inversión de capital de las compañías. (Montesinos, 2017, p. 34-35, 38).

Igualmente, Gerencie (2016), en “Rentabilidad” define a la rentabilidad como dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

Básicamente existen dos tipos de rentabilidad:

- **La rentabilidad fija**, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad determinada, aunque no suele ser elevada.

- **La rentabilidad variable** es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas hagan los encargados de su administración. En el caso de las acciones, por ejemplo, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

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

Cortés (2010b), en “Características comunes de las micro y pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica y México”, define a la micro y pequeña empresa como un negocio en el que el propietario es autónomo en su manejo y que no domina en su ámbito de operación en cuanto al número de empleados ni al volumen de ventas.

Finalmente Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056, entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000).

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Continúa Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas

naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.

Concluye Perú Pymes, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño de la investigación**

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



Dónde:

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

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

##### **3.1.1 Cuantitativo**

Hernández *et al.* (2014), Afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

##### **3.1.2 No experimental**

Hernández *et al.* (2014), Afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

### **3.1.3 Transversal**

Hernández *et al.* (2014), Afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

### **3.1.4 Retrospectivo**

Hernández *et al.* (2014), Afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

### **3.1.5 Descriptivo**

Hernández *et al.* (2014), Afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

### 3.2 Población y Muestra

#### 3.2.1 Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 20 micro y pequeños empresarios de sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

#### 3.2.2 Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 20 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

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

servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.		Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción  Primaria Secundaria  Instituto Universidad

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón  Un año  Dos años  Tres años  Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01  06  15  16 – 20  Más de 20

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias  Dar empleo a la familia  Generar ingresos para la familia  Otros: especificar
--	--	--	--

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	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 micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	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

**Fuente:** Elaboración propia.

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

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1 Técnica**

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

### **3.4.2 Instrumento**

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

### **3.5 Procedimiento de recolección de datos**

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

### **3.6 Plan de análisis**

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

### **3.7 Matriz de consistencia**

## MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	<b>FORMULACIÓN</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018?	<b>GENERAL</b>	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 20 propietarios de las micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.
		<b>ESPECÍFICOS</b>						
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	<b>DISEÑO</b>	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 20 micro y pequeñas empresas del Sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	ANÁLISIS DE DATOS Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.						
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Interés	Tasa de interés				
			Monto	Monto del crédito				
			Plazos	Plazo del crédito				
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	capacitación	Inversión	Inversión del crédito			
				Personal	Permanente Eventual			
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación			
				Financiamiento	Mejora rentabilidad			
				Capacitación	Mejora rentabilidad			
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.		Tipos	Económica Financiera			

### 3.8 Principios Éticos

Según Koepsell y Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sostiene que en “los resultados de una investigación no se debe tener intereses particulares, sino que se debe de tratar de encontrar la verdad. La labor científica conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de investigación que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la verdad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido” (p. 15).

**3.8.1 El principio de autonomía.** Este principio nos dice que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento. Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás” (p. 94).

**3.8.2 El principio de la dignidad.** Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser

advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

**3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia.** Este principio nos dice que “La beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos” (p. 101).

**3.8.4 El principio de justicia.** Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las

capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

#### 4. RESULTADOS

##### 4.1 Resultados

TABLA N° 01

**LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
30 a 39 años	5	25,0
40 a 49 años	10	50,0
50 a más años	5	25,0
Total	20	100,0

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

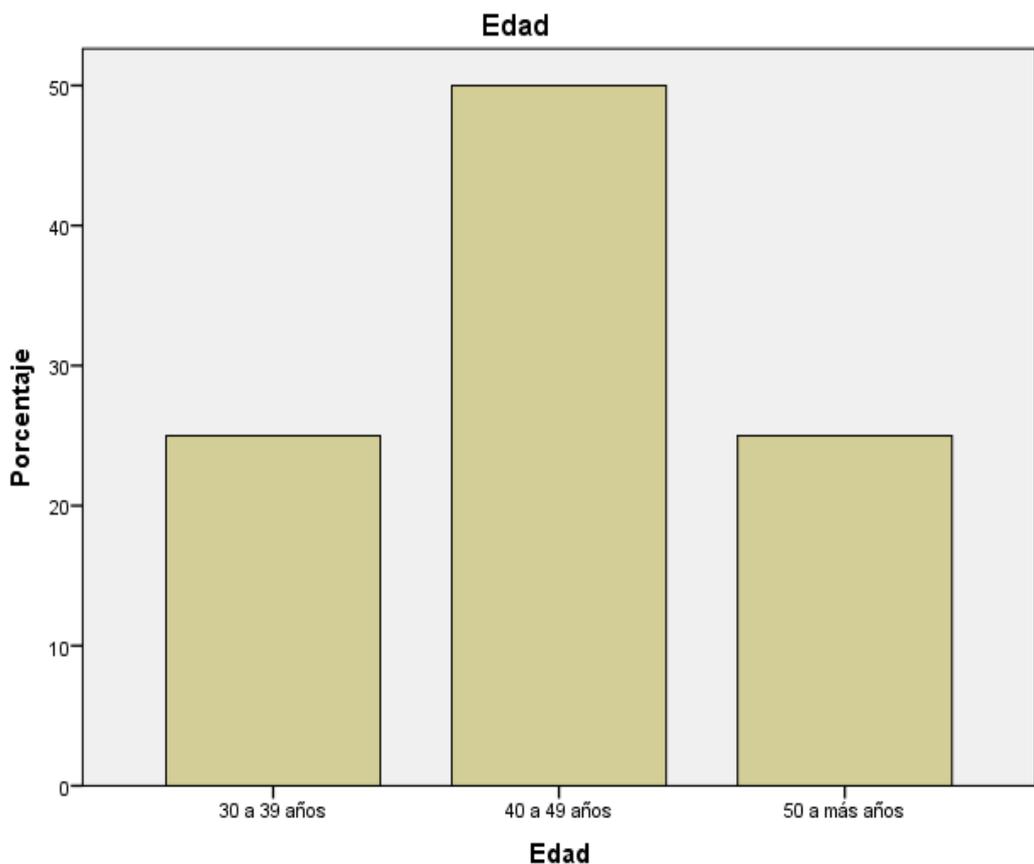


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 01.

**TABLA N° 02**  
**EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	12	60,0
	Femenino	8	40,0
	Total	20	100,0

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

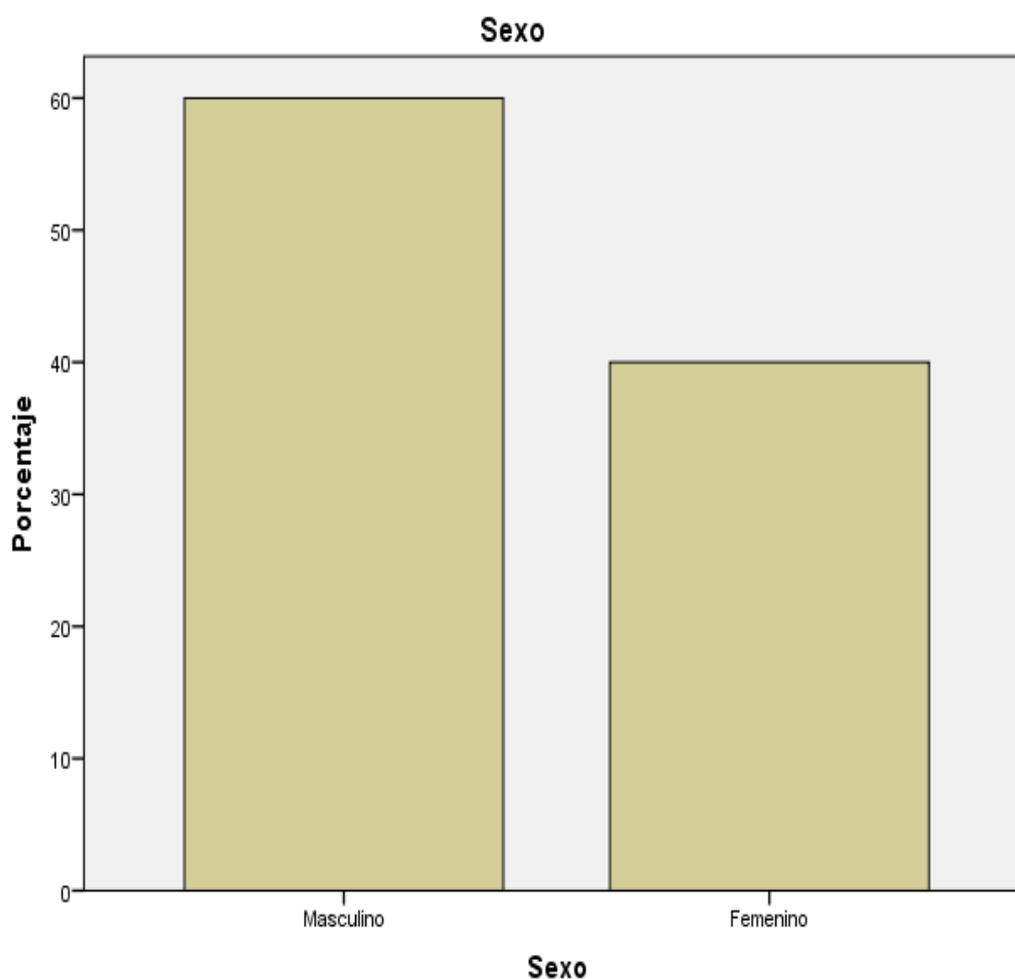


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 02

**TABLA N° 03**  
**GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Secundaria completa	11	55,0
Secundaria incompleta	2	10,0
Superior universitaria completa	3	15,0
Superior no universitaria completa	3	15,0
Superior no universitaria incompleta	1	5,0
Total	20	100,0

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

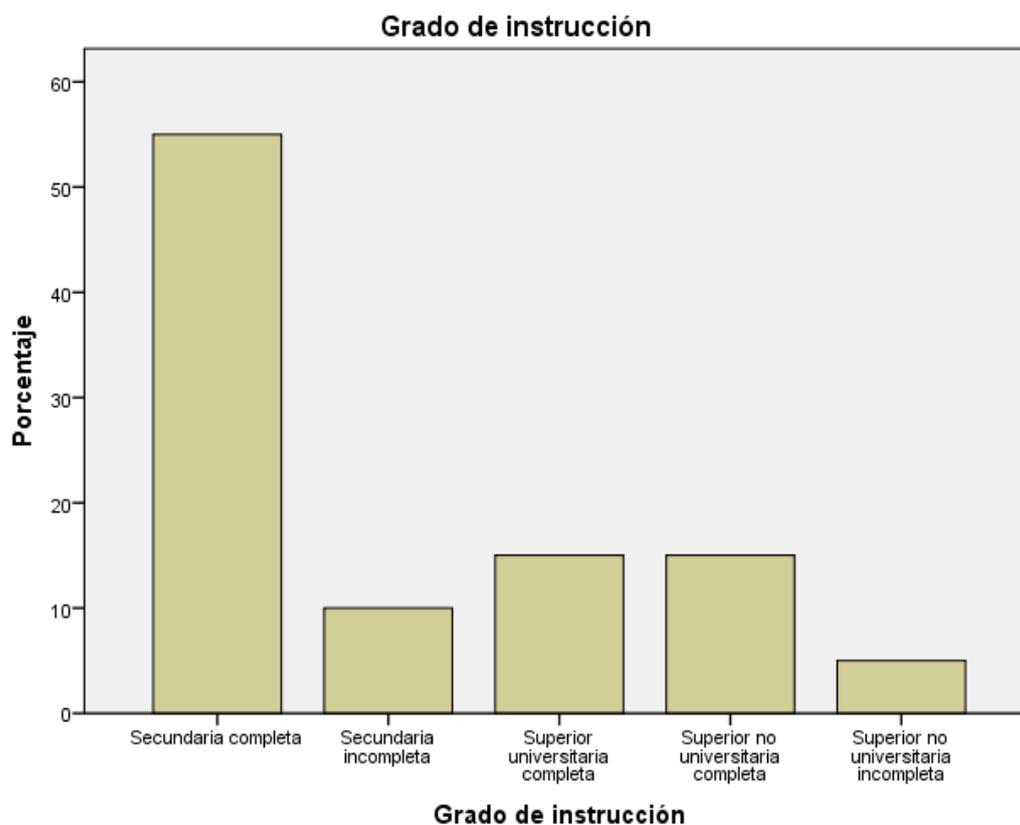


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 03

**TABLA N° 04**  
**ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	4	20,0
	Casado	10	50,0
	Conviviente	6	30,0
	Total	20	100,0

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

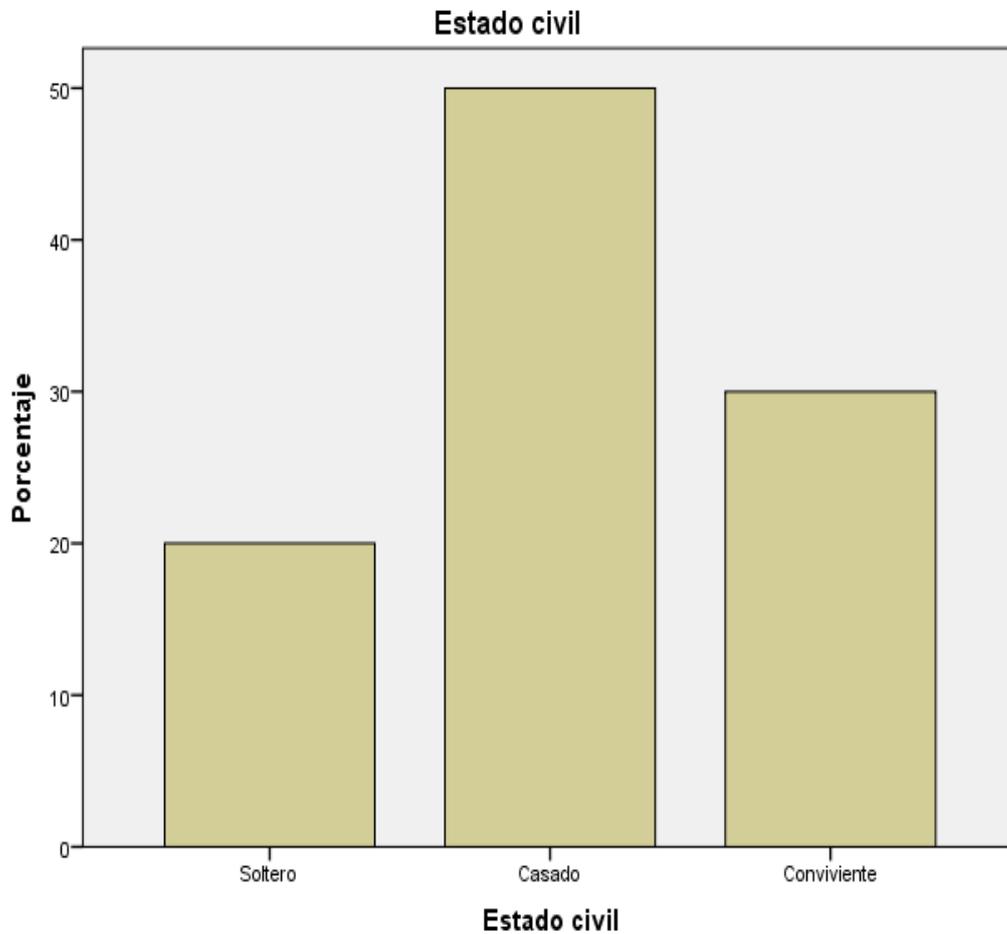


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 04

**TABLA N° 05**  
**PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	11	55,0
	Técnico en construcción civil	1	5,0
	Contabilidad	1	5,0
	Ingeniero agrónomo	1	5,0
	Chef	3	15,0
	Administración	1	5,0
	Médico cirujano	1	5,0
	Enfermería	1	5,0
	Total	20	100,0

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

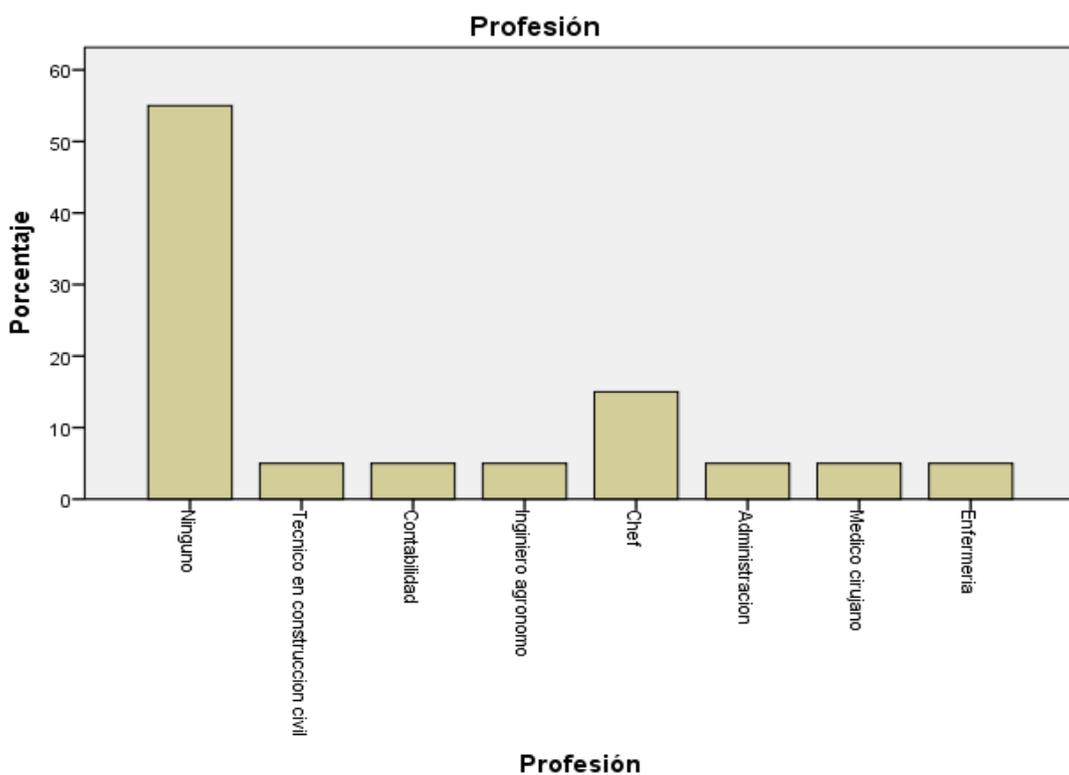


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 05

**TABLA N° 06**  
**OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	12	60,0
	Comercio	2	10,0
	Gerente	1	5,0
	Independiente	4	20,0
	Cocinero	1	5,0
	Total	20	100,0

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

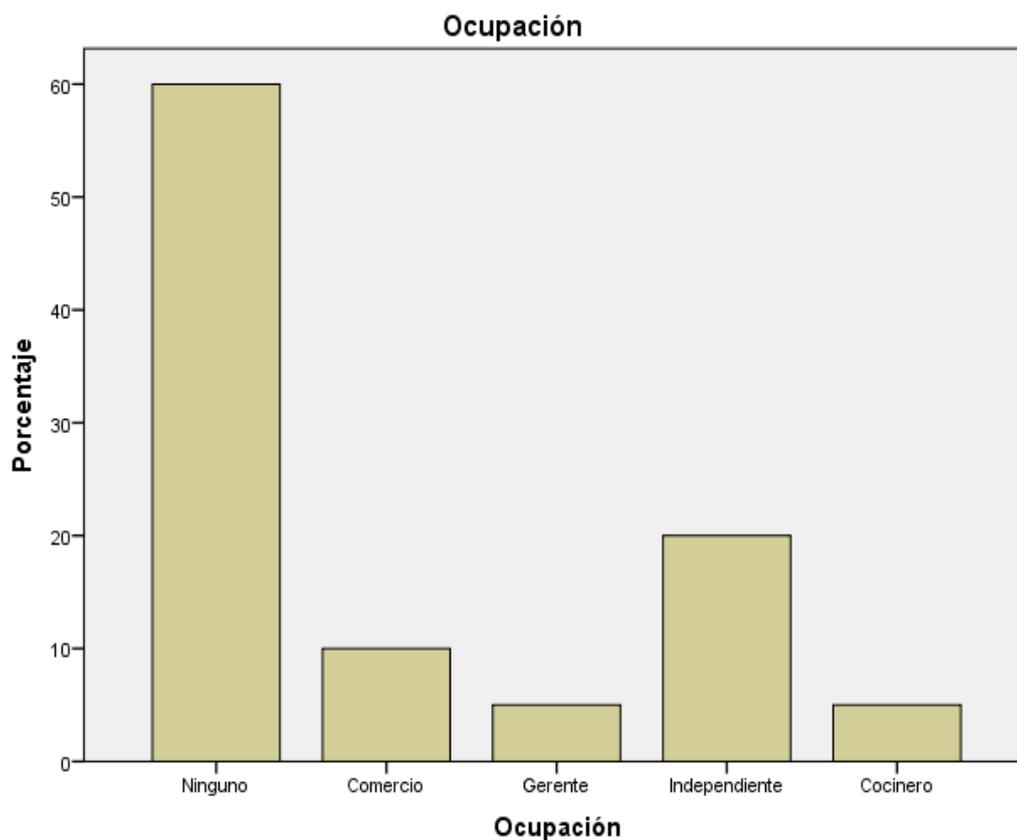


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 06

**TABLA N° 07**  
**TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 a 5 años	7	35,0
6 a 10 años	9	45,0
11 a 15 años	3	15,0
16 a más años	1	5,0
Total	20	100,0

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

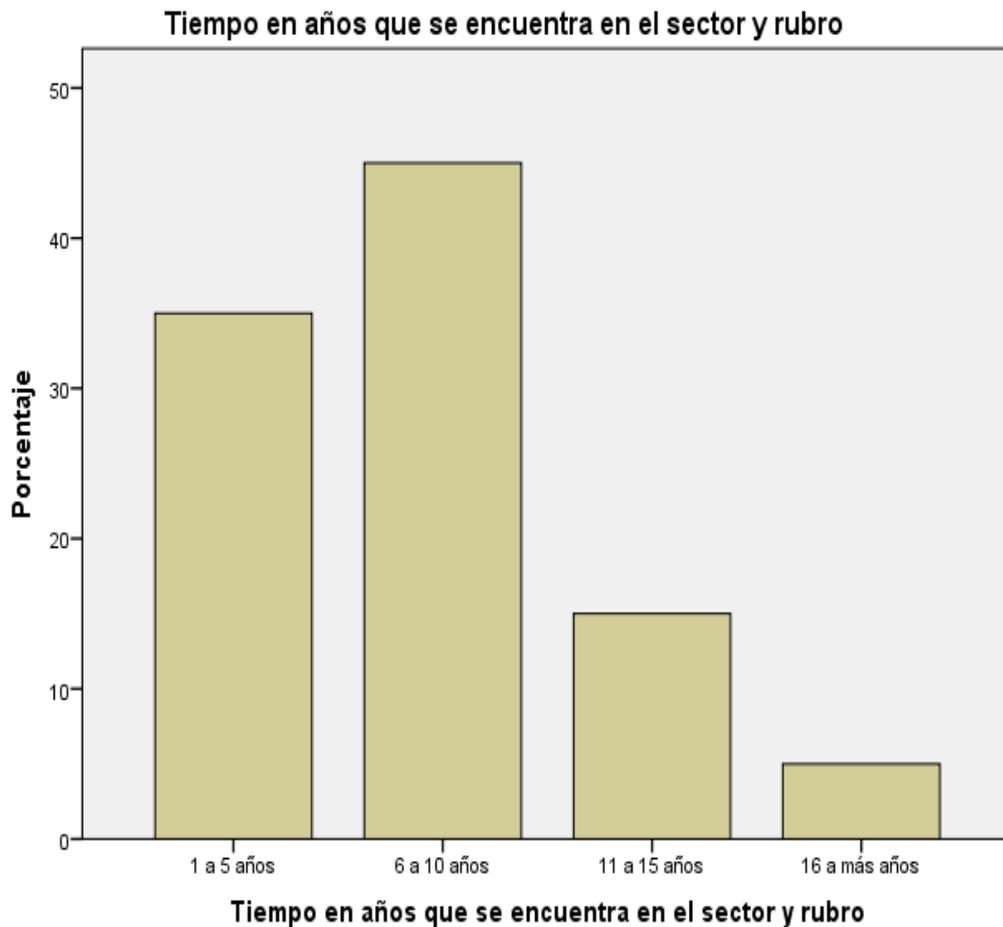


FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 07

**TABLA N° 08**  
**FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA,**  
**2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Informal	20	100,0

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

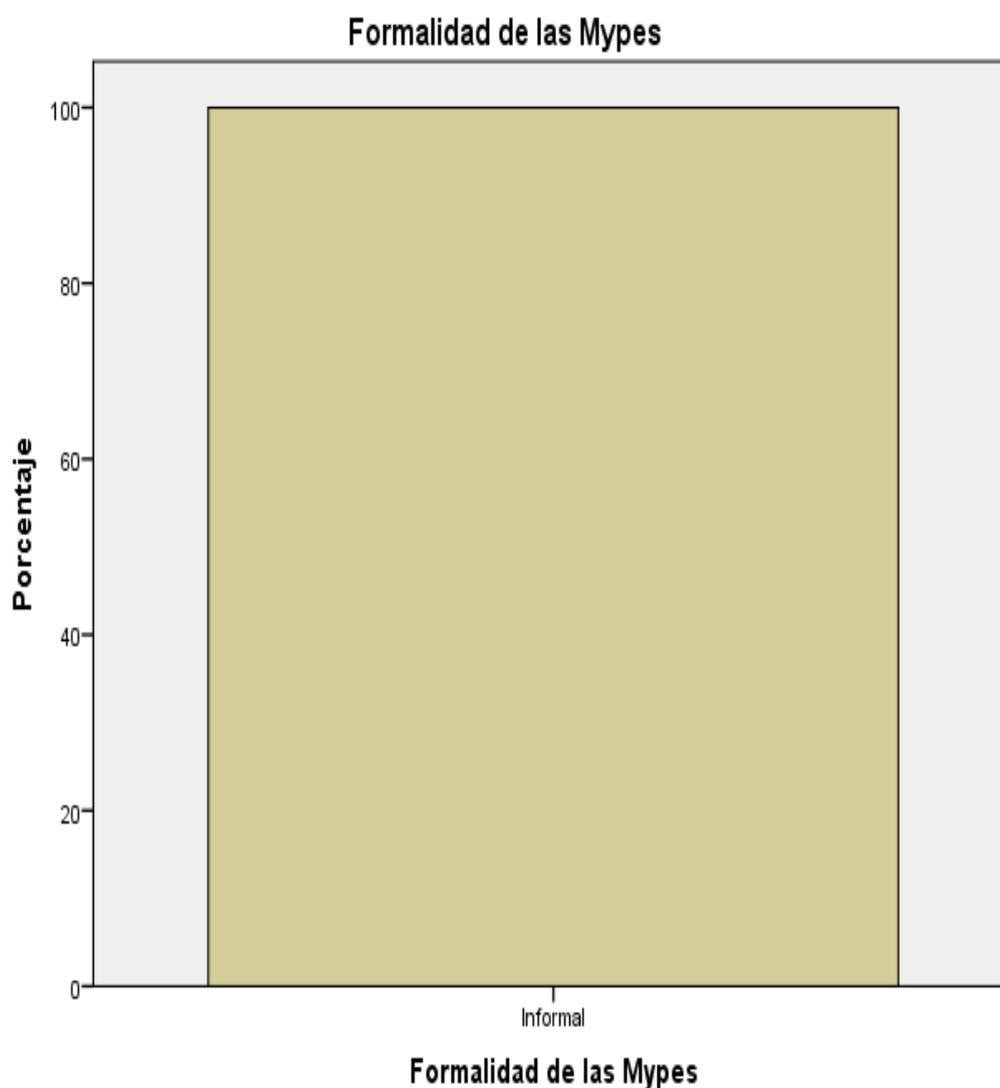


FIGURA N° 08. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 08

**TABLA N° 09**  
**NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	2	10,0
3 a 4	9	45,0
Válidos 5 a 6	6	30,0
7 a más	3	15,0
Total	20	100,0

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

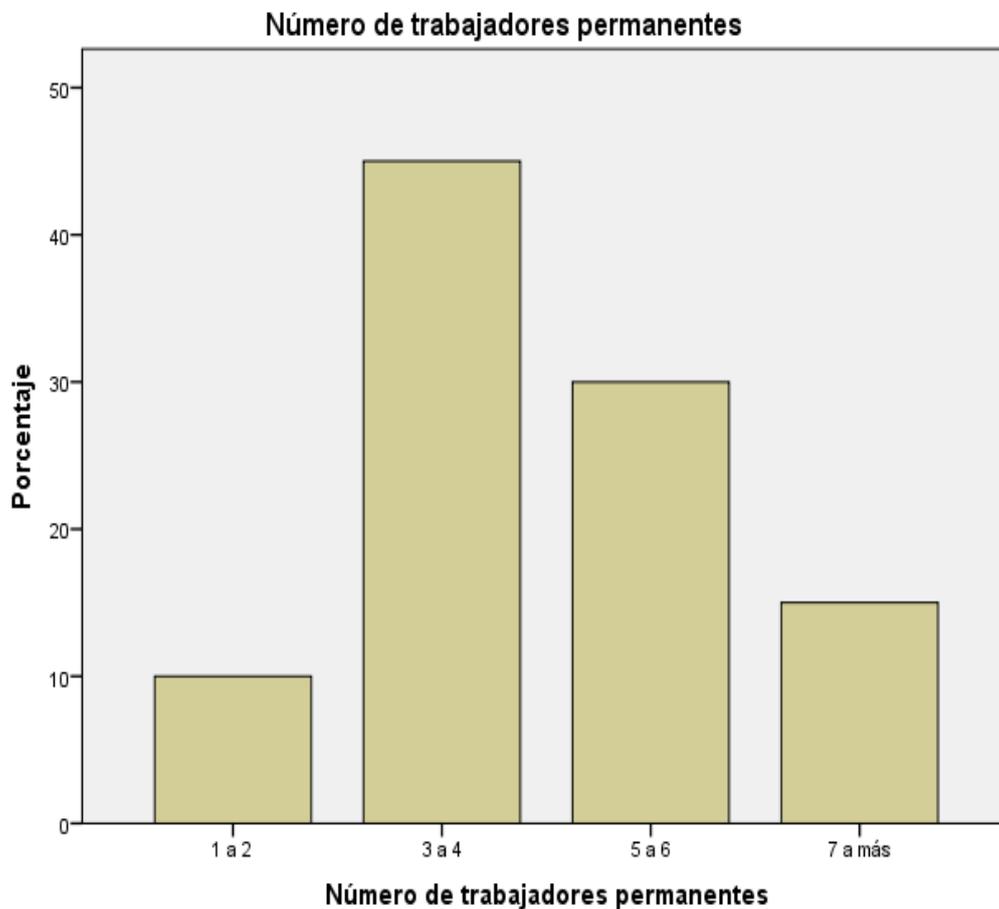


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 09

**TABLA N° 10**  
**NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2	16	80,0
	3 a 4	4	20,0
	Total	20	100,0

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

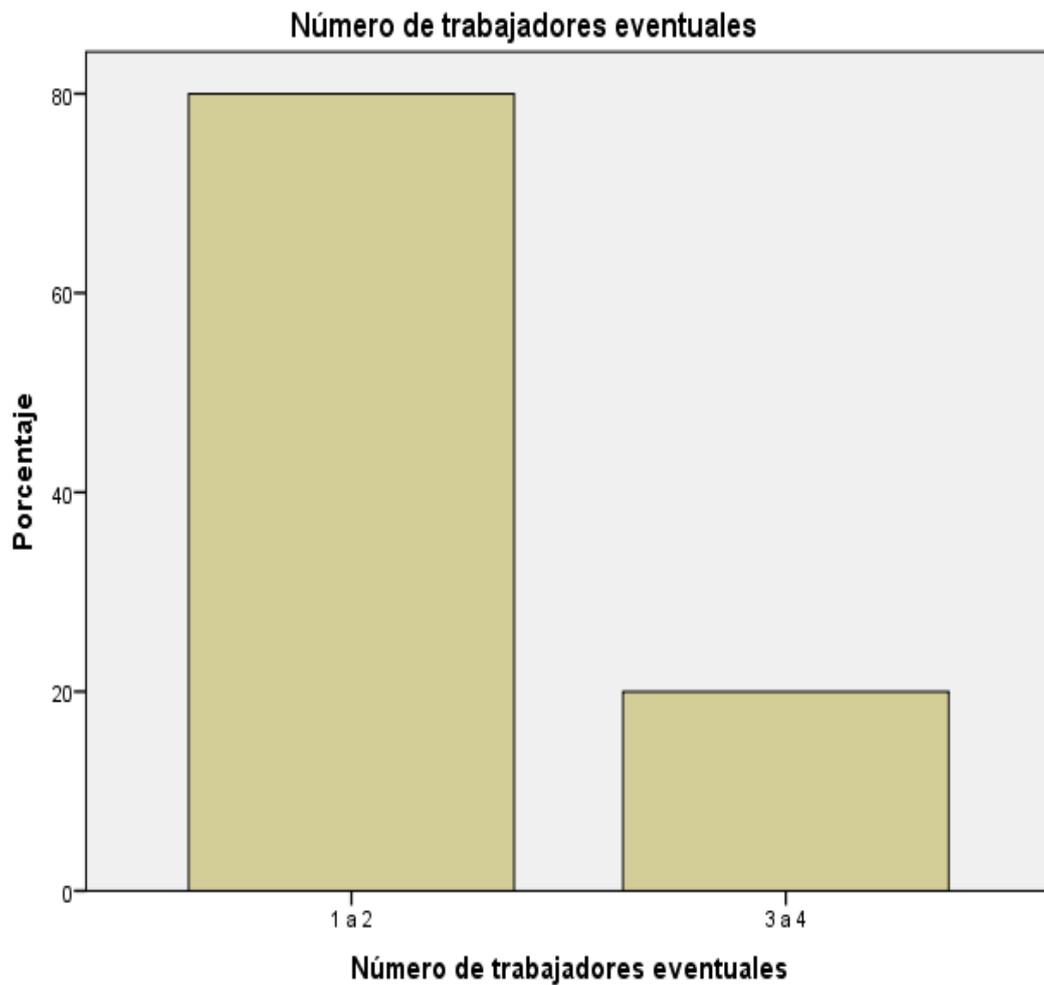


FIGURA N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 10

**TABLA N° 11**  
**MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	14	70,0
	Subsistencia	6	30,0
	Total	20	100,0

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

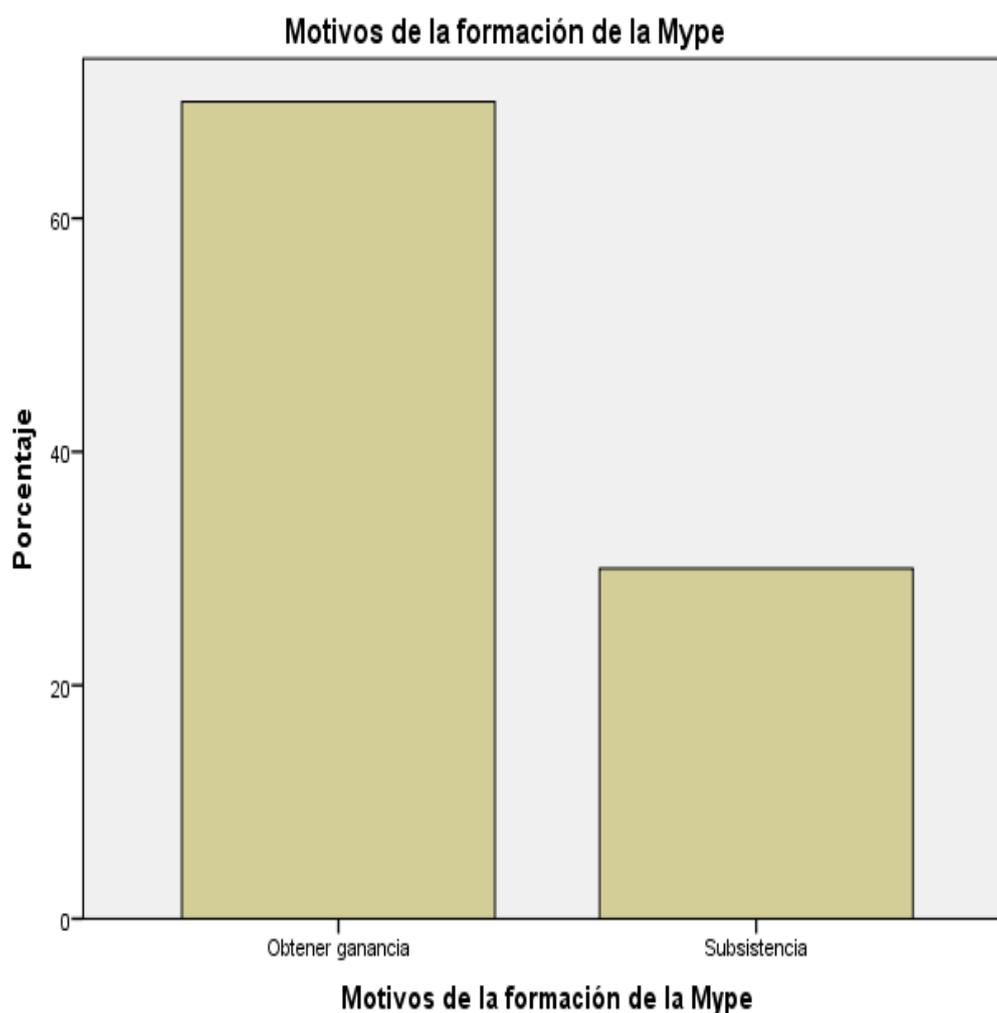


FIGURA N° 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 11

**TABLA N° 12**  
**REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	9	45,0
Válidos Financiamiento de terceros	11	55,0
Total	20	100,0

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

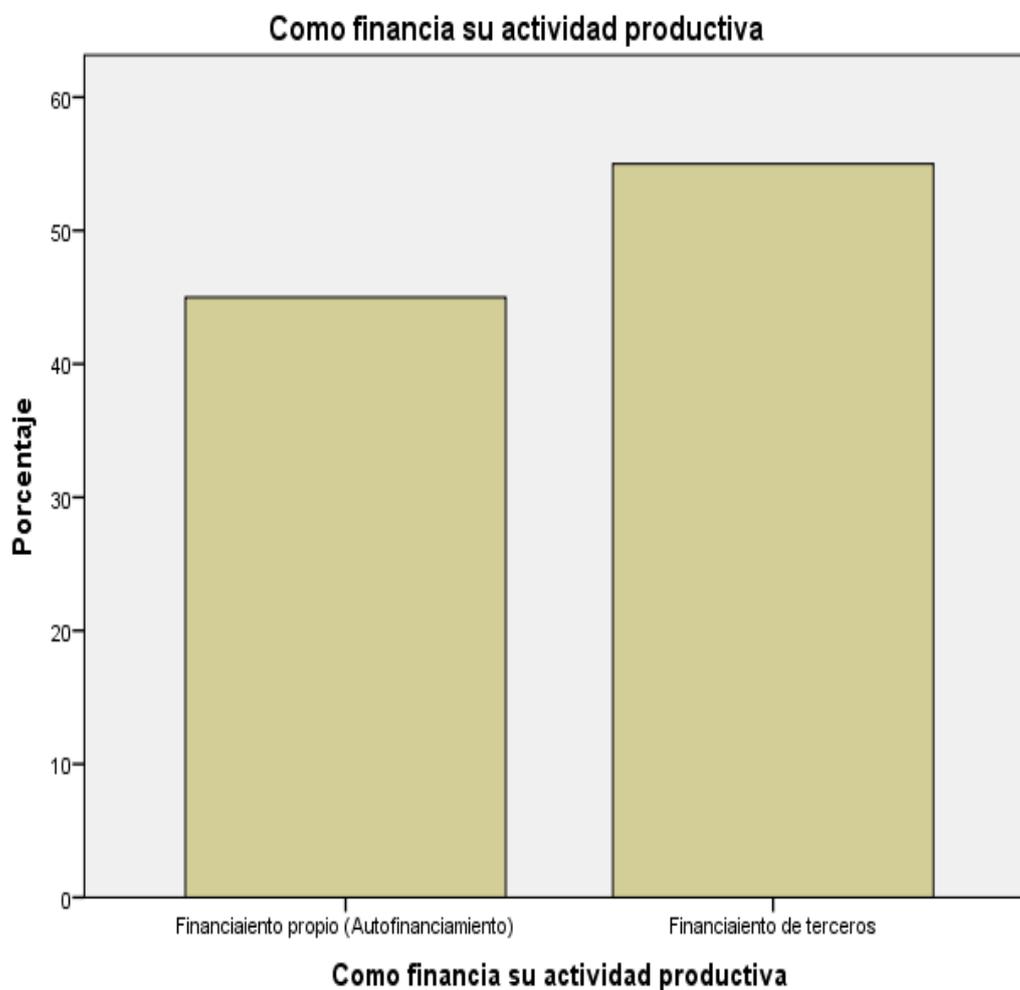


FIGURA N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 12

**TABLA N° 13**  
**ENTIDADES BANCARIAS QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Otros	9	45,0
	Banco de crédito (BCP)	2	10,0
	No realizaron financiamiento	9	45,0
	Total	20	100,0

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

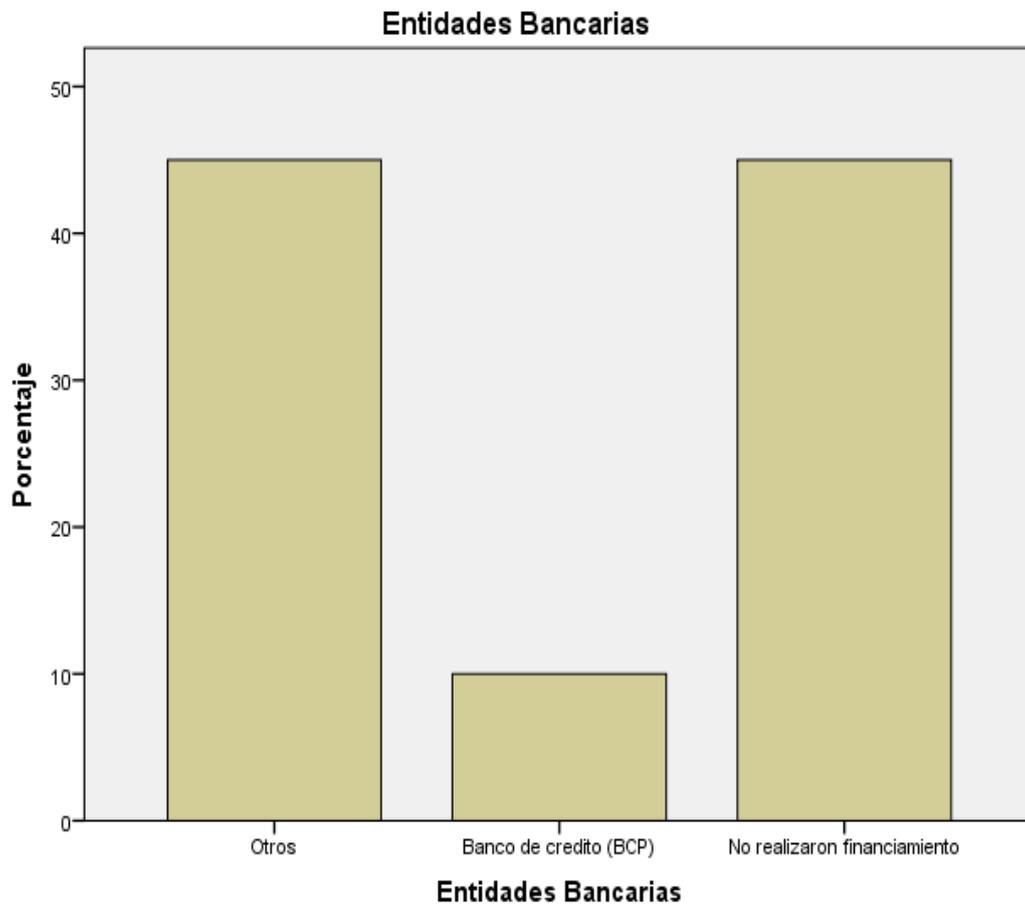


FIGURA N° 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 13

**TABLA N° 14**

**TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	2	10,0
	No realizaron financiamiento	9	45,0
	Otros	9	45,0
	Total	20	100,0

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

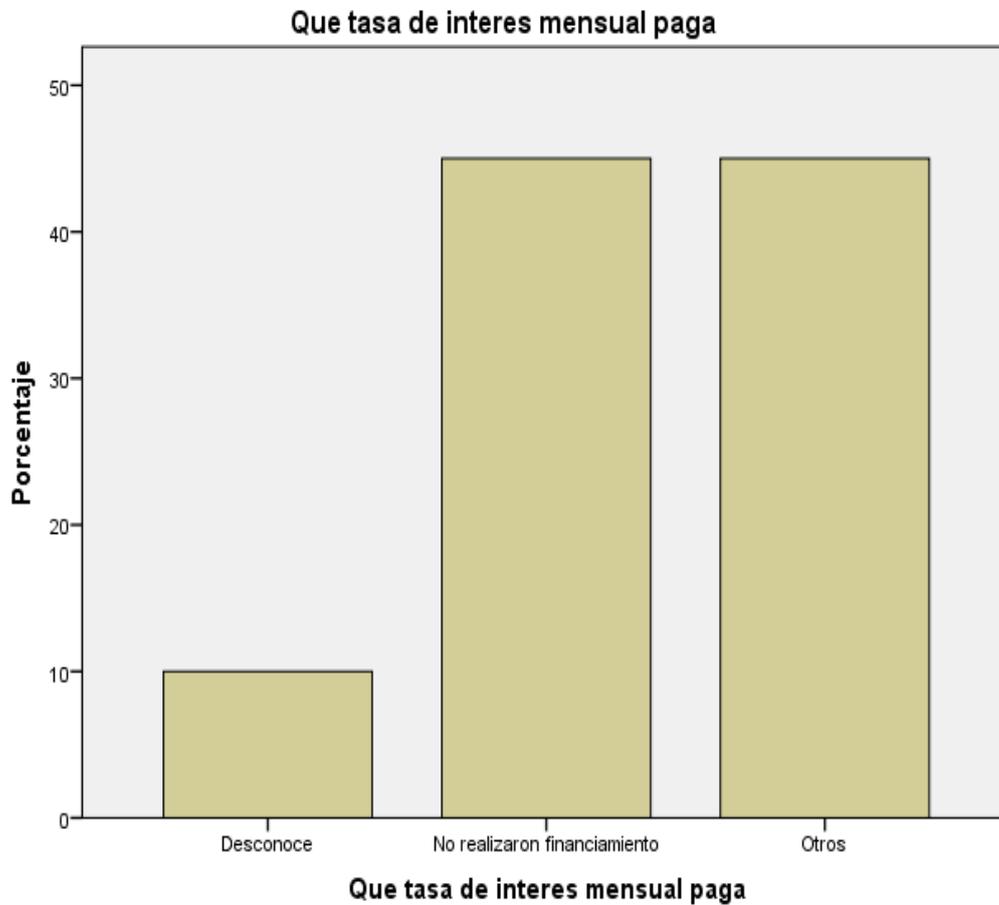


FIGURA N° 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 14

**TABLA N° 15**

**ENTIDADES NO BANCARIAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Otros	5	25,0
Caja Huancayo	4	20,0
Caja Arequipa	1	5,0
Caja Maynas	1	5,0
No realizaron financiamiento	9	45,0
Total	20	100,0

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

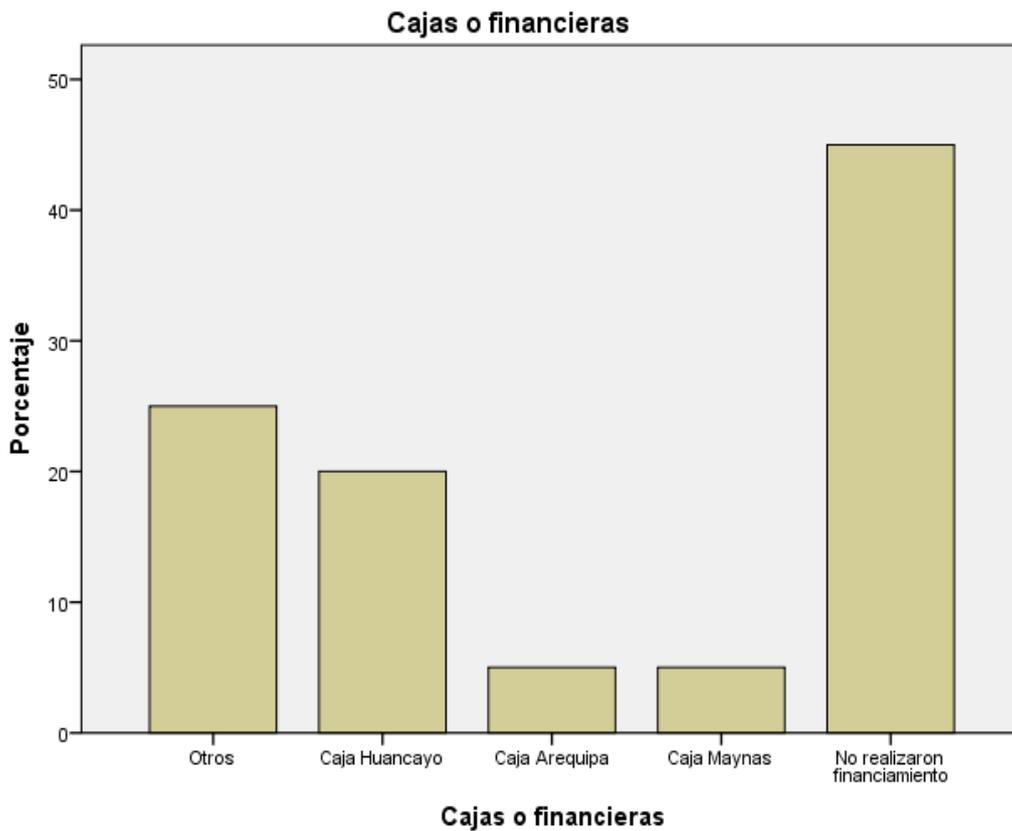


FIGURA N° 15. Entidades financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 15

**TABLA N° 16**  
**TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS ENTIDADES NO BANCARIAS**  
**QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA,**  
**2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	6	30,0
	No realizaron financiamiento	9	45,0
	Otros	5	25,0
	Total	20	100,0

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

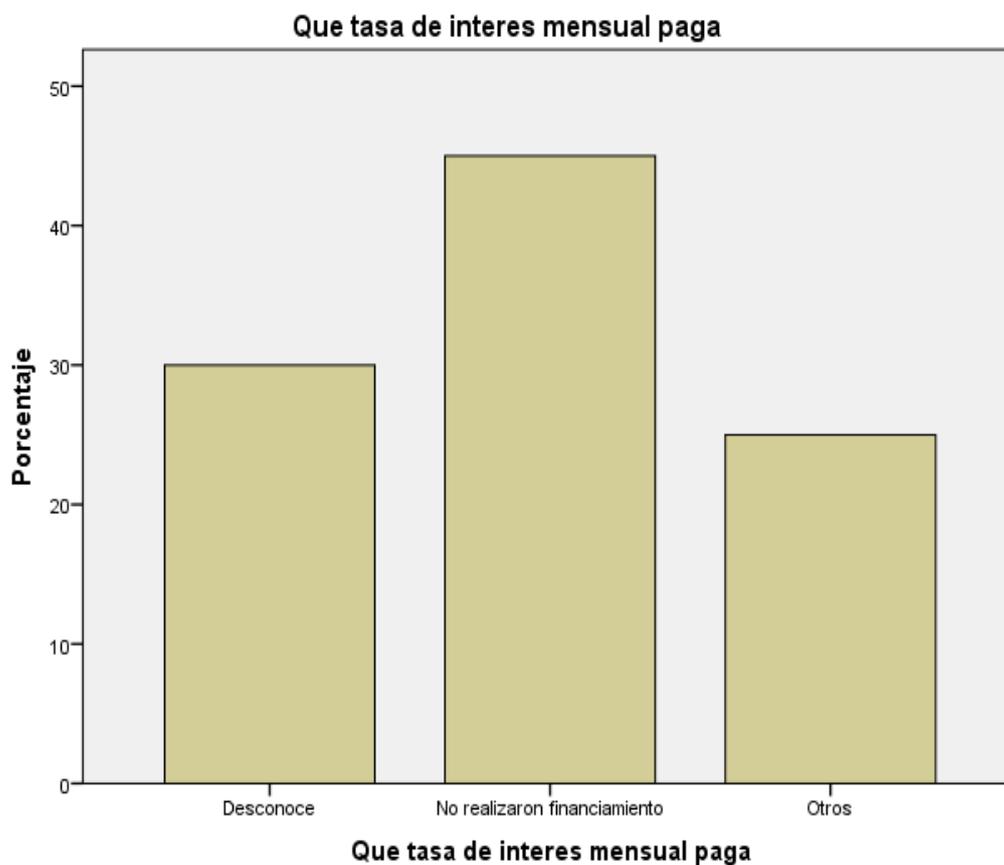


FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades financieras que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 16

**TABLA N° 17**

**PRESTAMISTAS O USUREROS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Otros	8	40,0
Prestamistas o usureros	3	15,0
No realizaron financiamiento	9	45,0
Total	20	100,0

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

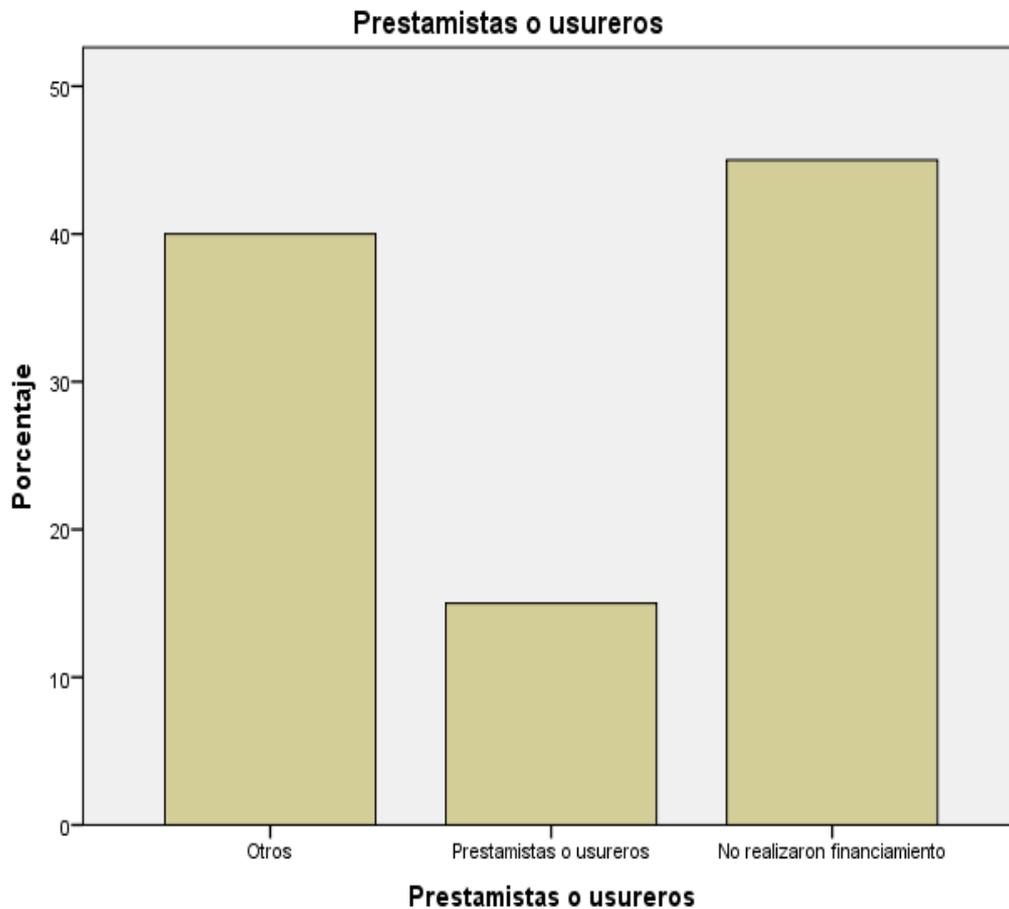


FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 17

**TABLA N° 18**  
**TASA DE INTERES MENSUAL DE LOS PRESTAMISTAS O USUREROS**  
**QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA,**  
**2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Otros	8	40,0
	15 al 20%	3	15,0
	No realizaron financiamiento	9	45,0
	Total	20	100,0

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

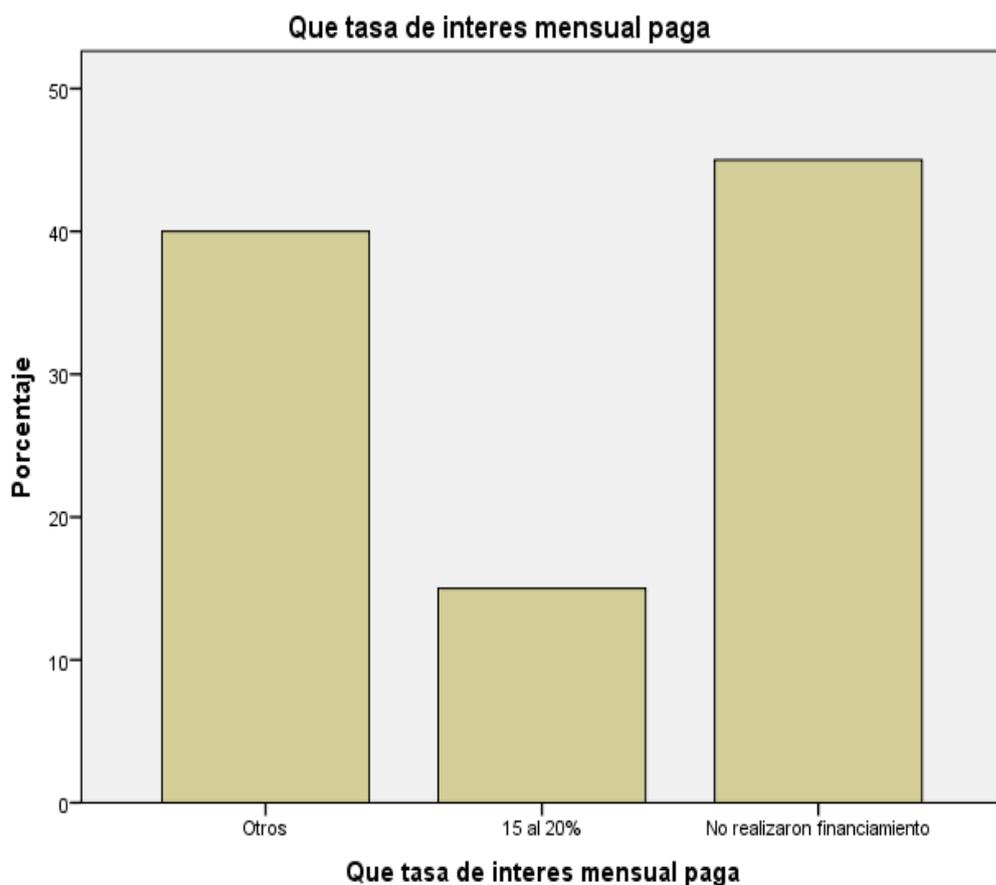


FIGURA N° 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 18

**TABLA N° 19**  
**OTRAS ENTIDADES QUE OBTIENEN CRÉDITO LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	20	100,0

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

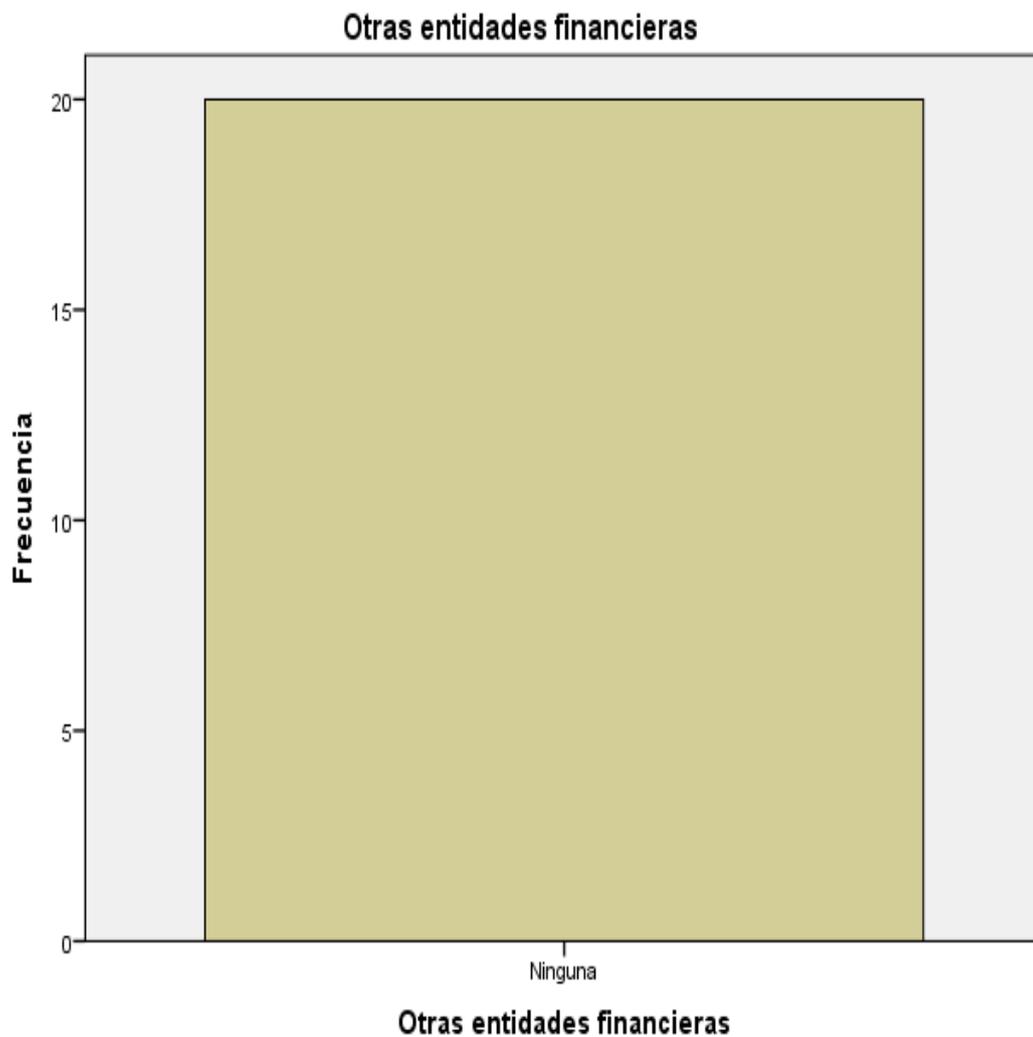


FIGURA N° 19. Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 19

**TABLA N° 20**  
**ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Entidades Bancarias	2	10,0
	Entidades no bancarias	6	30,0
	Prestamistas o usureros	3	15,0
	No realizaron financiamiento	9	45,0
	Total	20	100,0

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

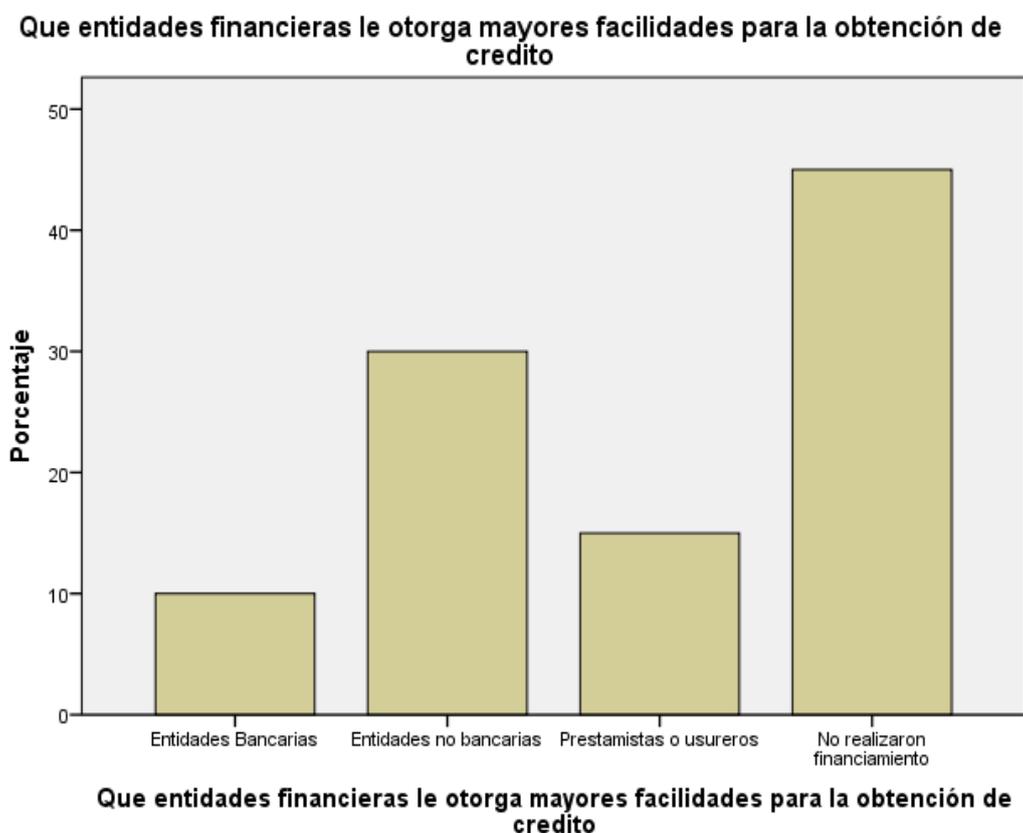


FIGURA N° 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 20

**TABLA N° 21**  
**LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS**  
**SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	9	45,0
	No	2	10,0
	No realizaron financiamiento	9	45,0
	Total	20	100,0

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

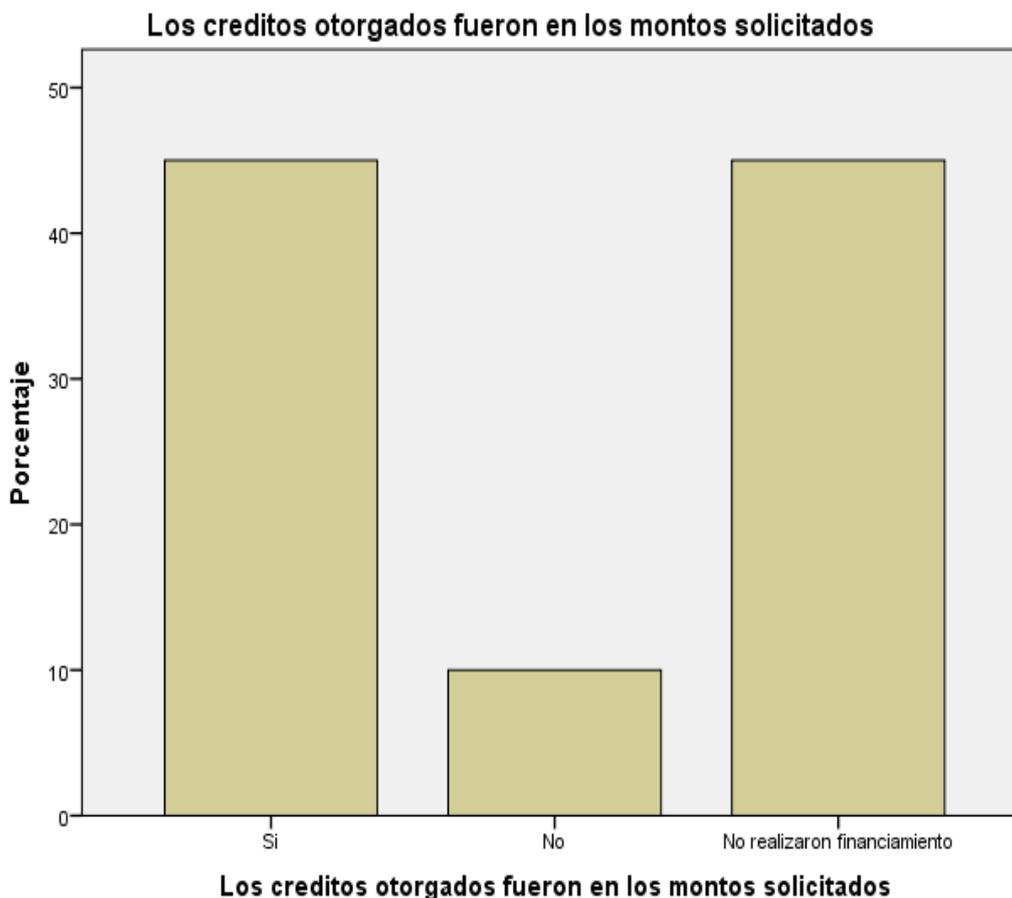


FIGURA N° 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 21

**TABLA N° 22**  
**MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1000 a 10 000 nuevos soles	3	15,0
10 001 a 50 000 nuevos soles	2	10,0
50 001 a 100 000 nuevos soles	1	5,0
101 000 a más nuevos soles	5	25,0
No realizaron financiamiento	9	45,0
Total	20	100,0

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

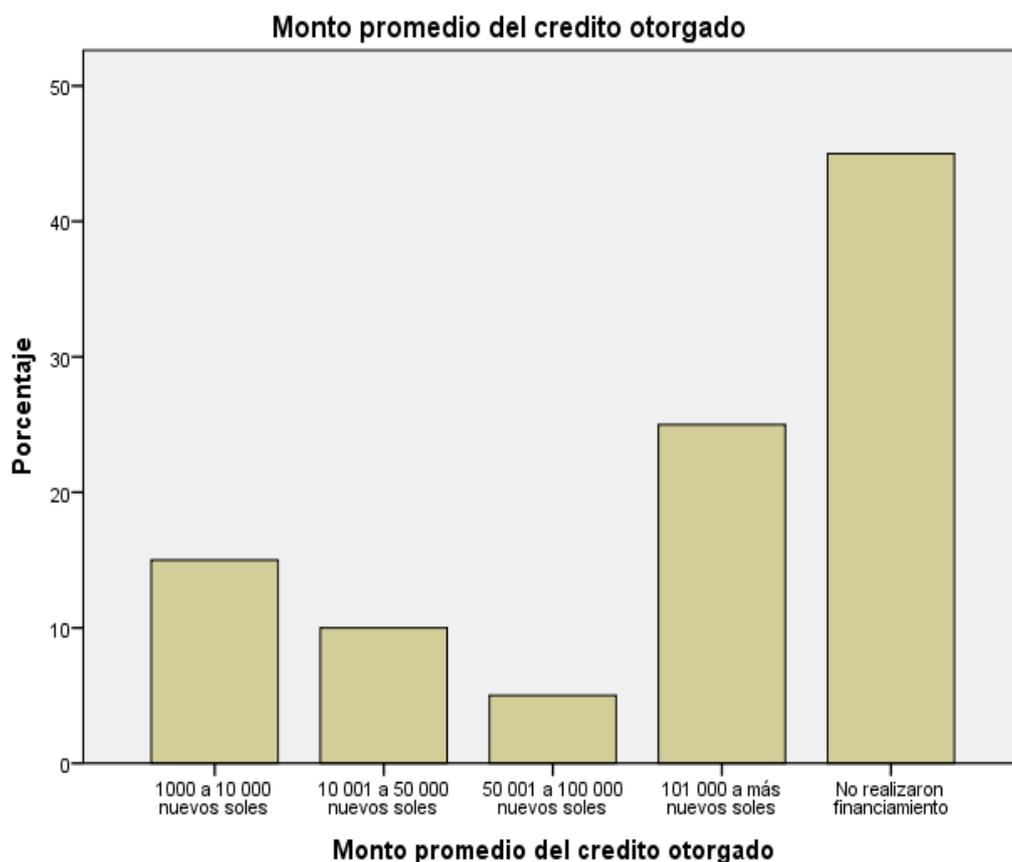


FIGURA N° 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 22

**TABLA N° 23**  
**TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Corto Plazo	4	20,0
	Largo Pazo	7	35,0
	No realizaron financiamiento	9	45,0
	Total	20	100,0

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

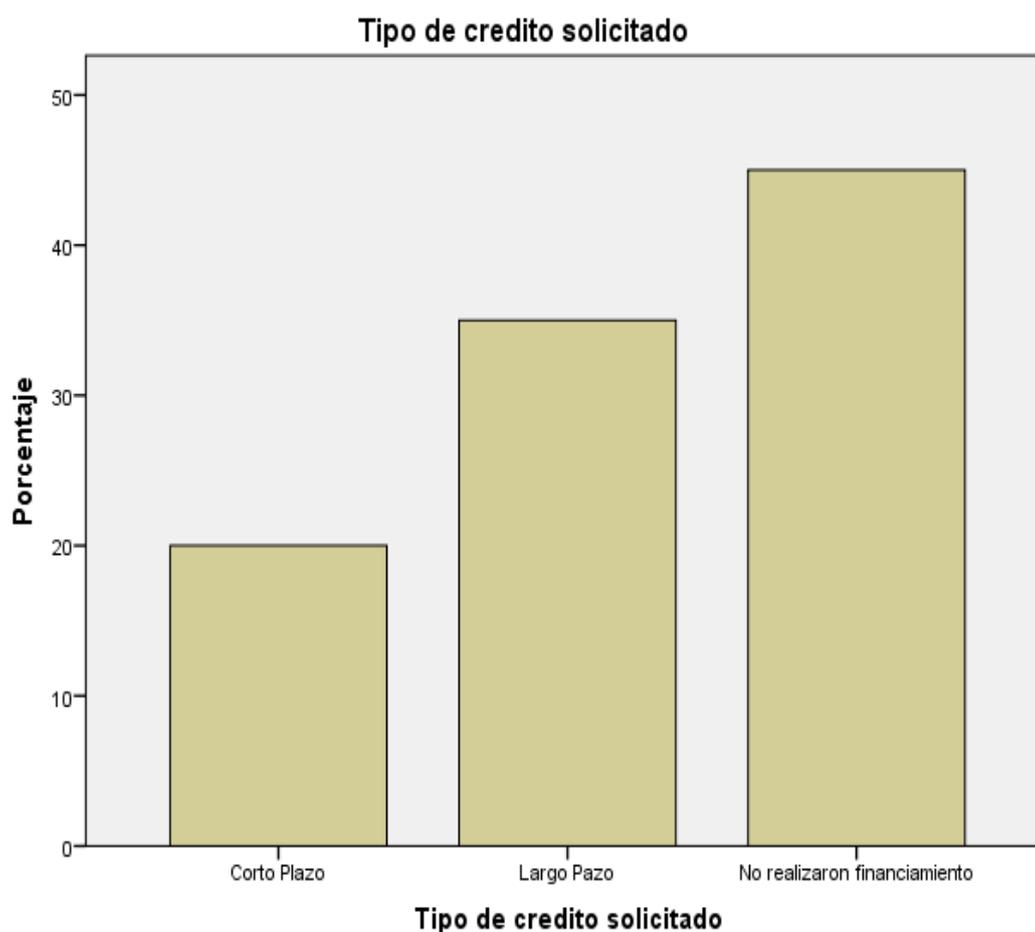


FIGURA N° 23. Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 23

**TABLA N° 24**  
**INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Mejoramiento y/o ampliación del local	3	15,0
	Activos fijos	8	40,0
	No realizaron financiamiento	9	45,0
	Total	20	100,0

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

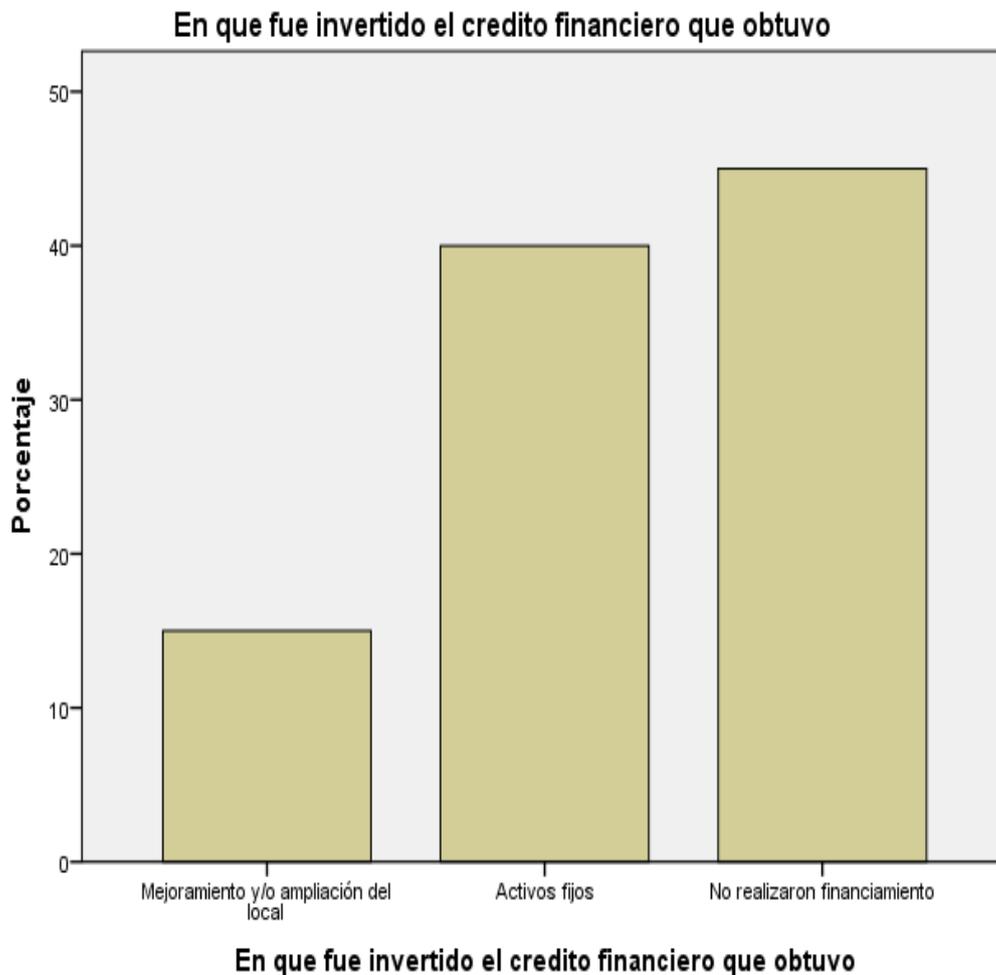


FIGURA N° 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 24

**TABLA N° 25**  
**RECIBIÓ CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS**  
**REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	4 20,0
	No	7 35,0
	No realizaron financiamiento	9 45,0
	Total	20 100,0

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

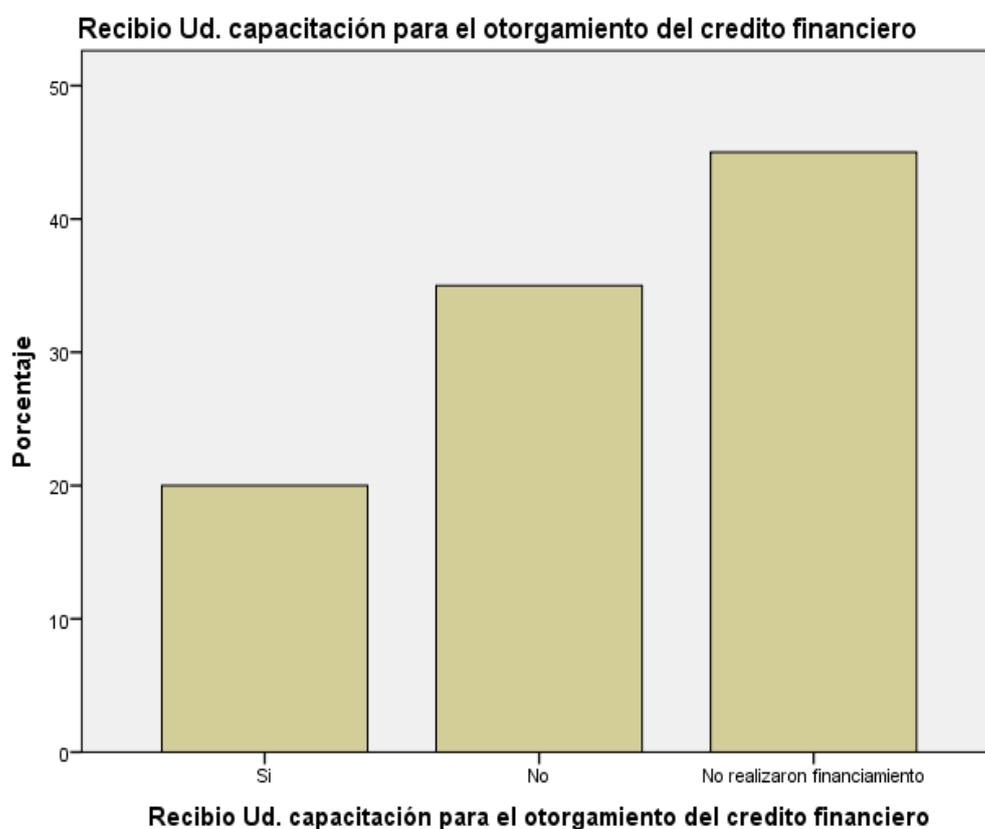


FIGURA N° 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 25

**TABLA N° 26**  
**CANTIDAD DE CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIÓ EN EL**  
**ÚLTIMO AÑO EL REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
0	8	40,0
1	6	30,0
2	4	20,0
3	1	5,0
4	1	5,0
<b>Válidos</b>	<b>20</b>	<b>100,0</b>
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,0</b>

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

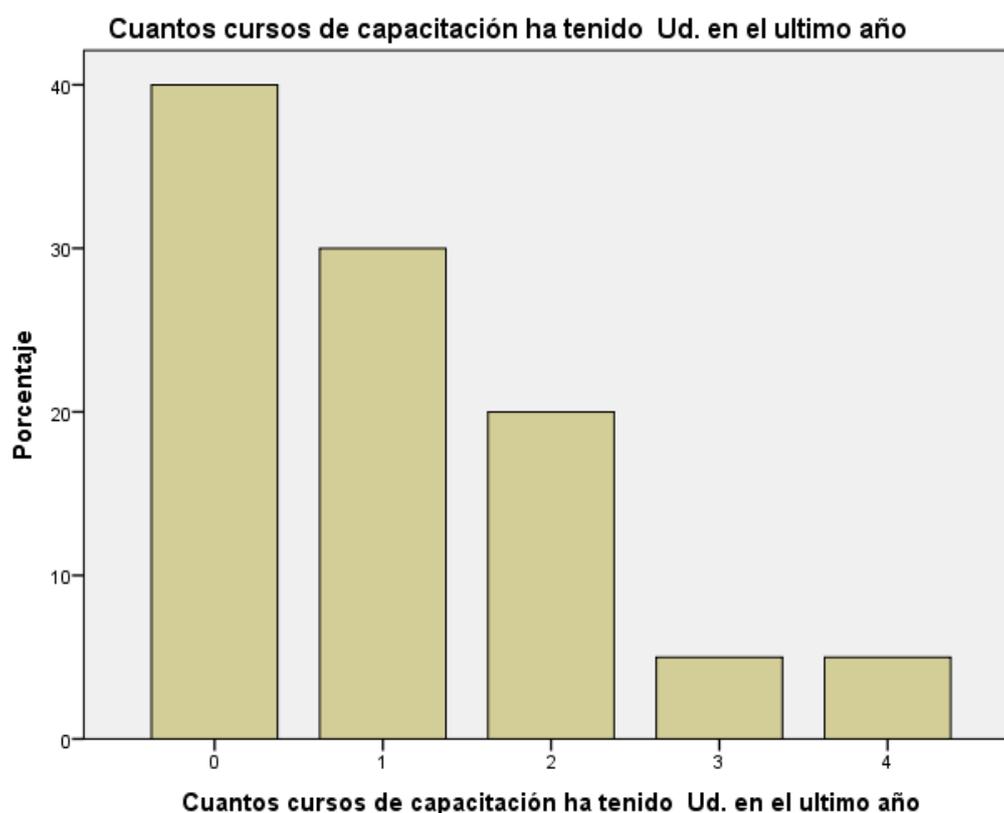


FIGURA N° 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 26

**TABLA N° 27**  
**QUÉ TIPO DE CURSO PARTICIPO EL REPRESENTANTES DE LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Manejo empresarial	8	40,0
Administración de recursos humanos	2	10,0
Marketing empresarial	1	5,0
Otros	1	5,0
No recibieron capacitación	8	40,0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,0</b>

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

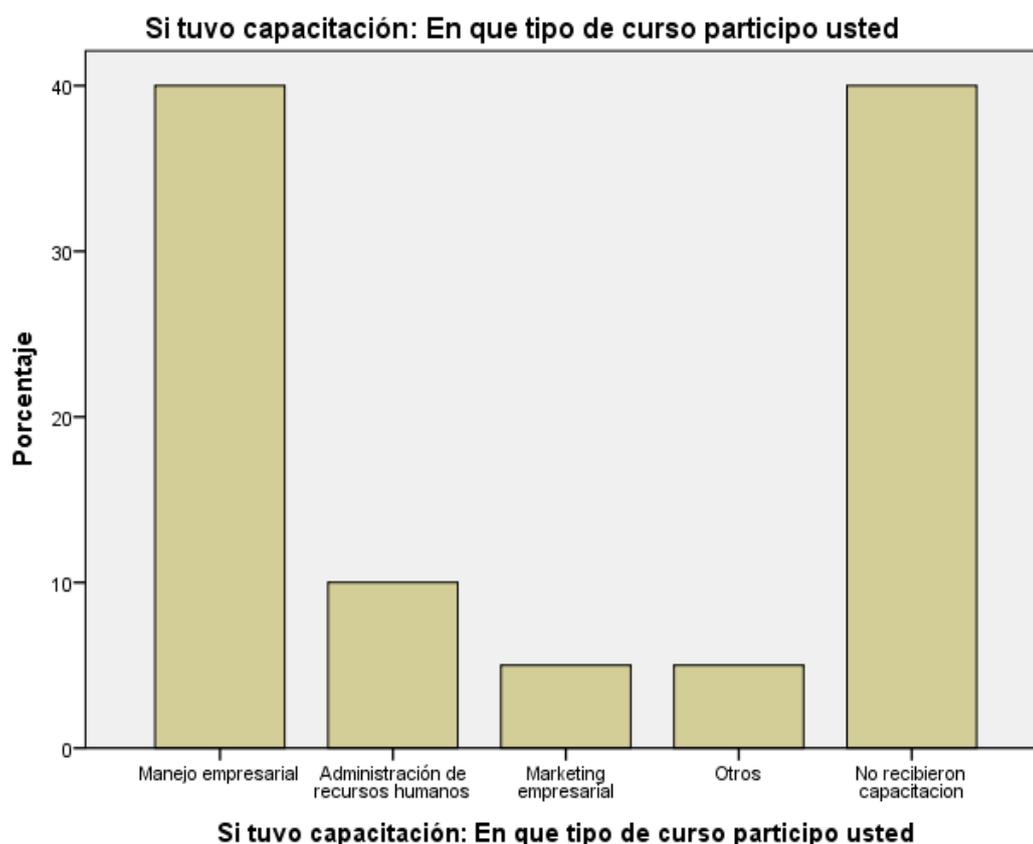


FIGURA N° 27. Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 27

**TABLA N° 28**  
**RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18	90,0
	No	2	10,0
	Total	20	100,0

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

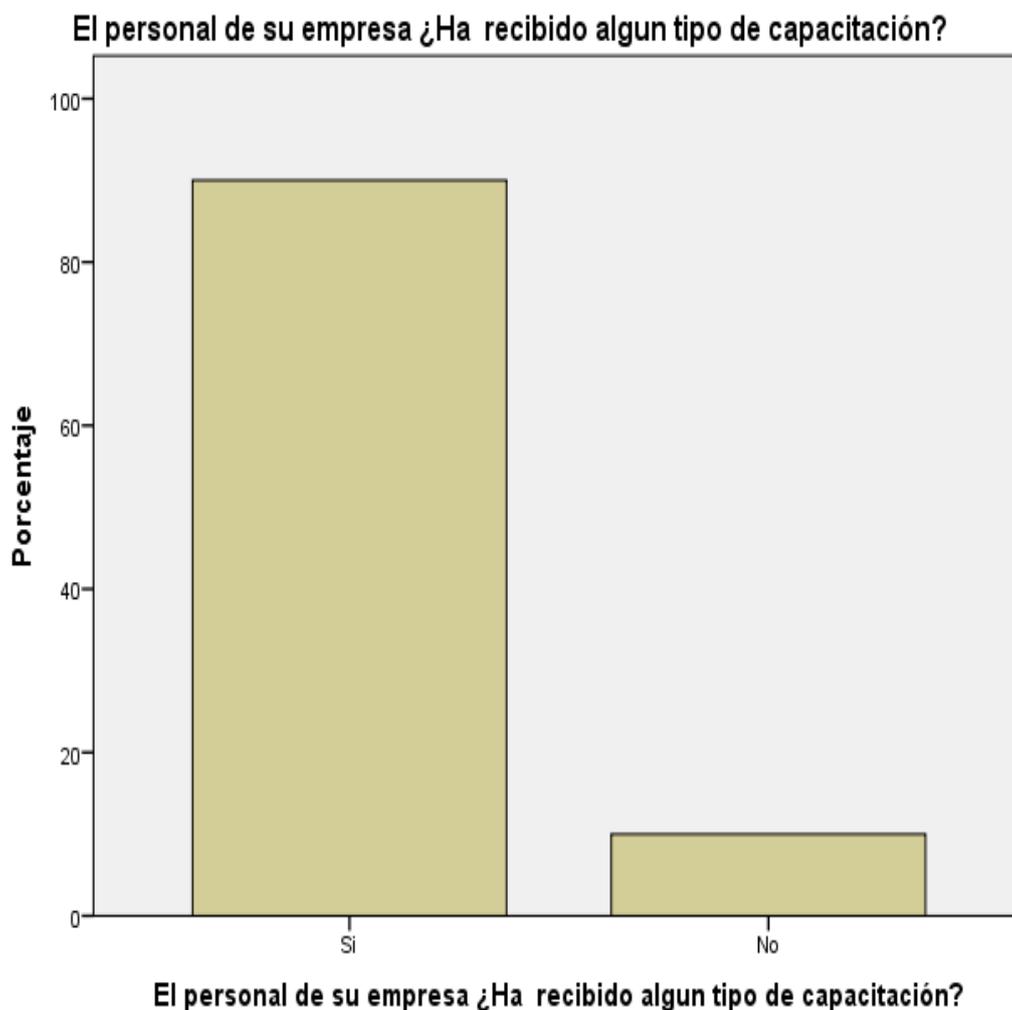


FIGURA N° 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 28

**TABLA N° 29**  
**CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EL PERSONAL**  
**DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO**  
**RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 curso	13	65,0
2 cursos	2	10,0
3 cursos	1	5,0
Más de 3 cursos	2	10,0
No recibieron capacitación	2	10,0
Total	20	100,0

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

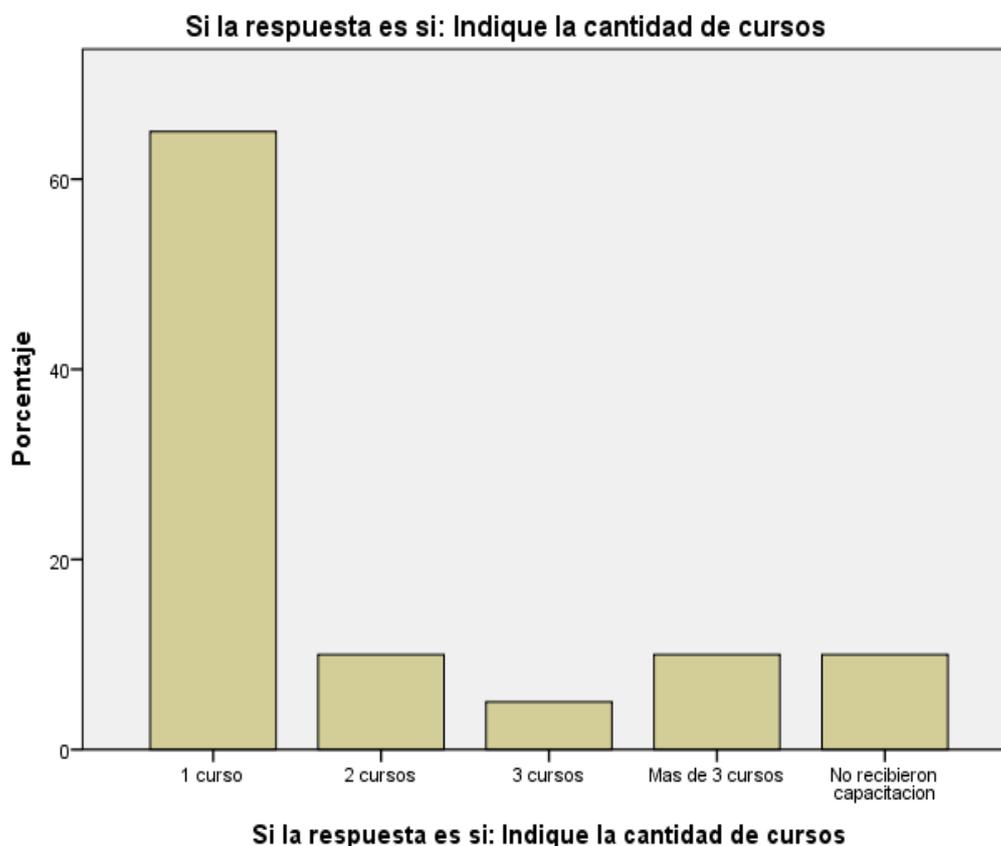


FIGURA N° 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 29

**TABLA N° 30**  
**CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN EN LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	13	65,0
	No	7	35,0
	Total	20	100,0

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

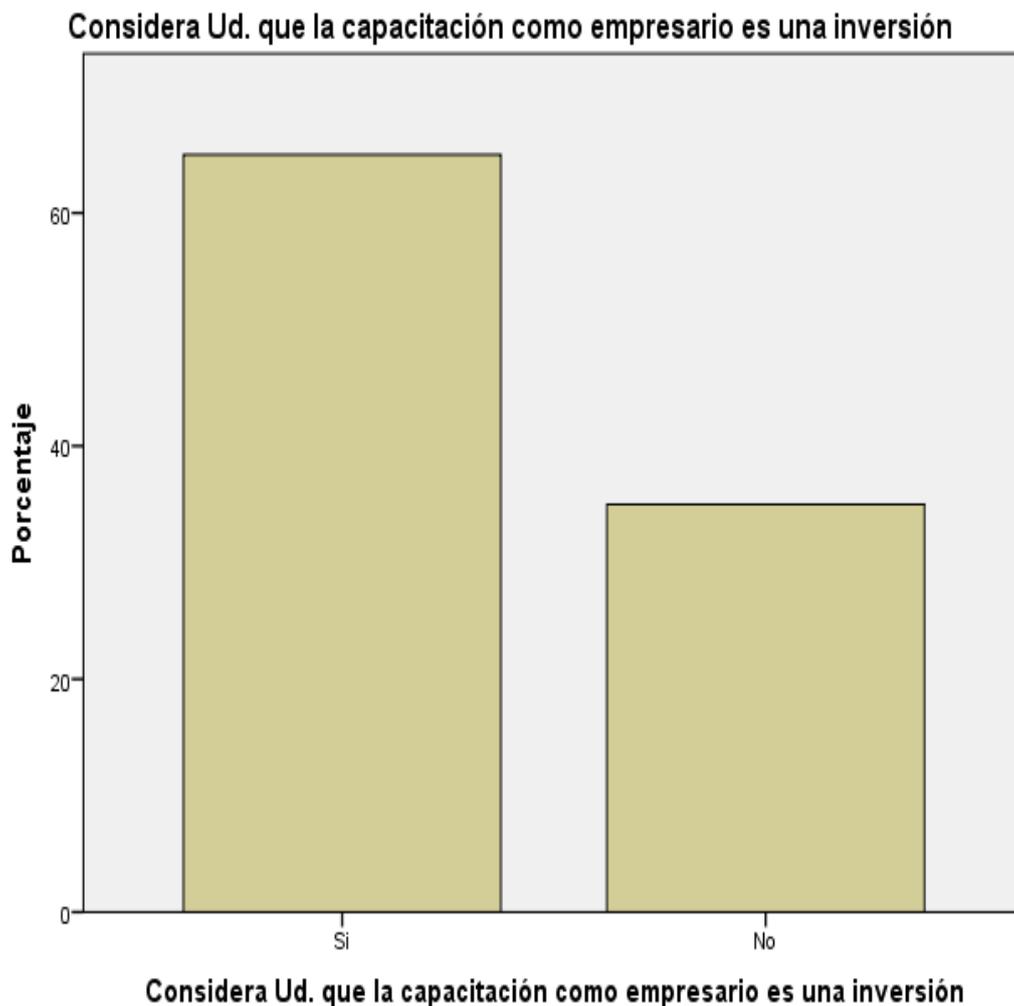


FIGURA N° 30. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 30

**TABLA N° 31**  
**CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE**  
**EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO**  
**RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Si	19	95,0
No	1	5,0
Total	20	100,0

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

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

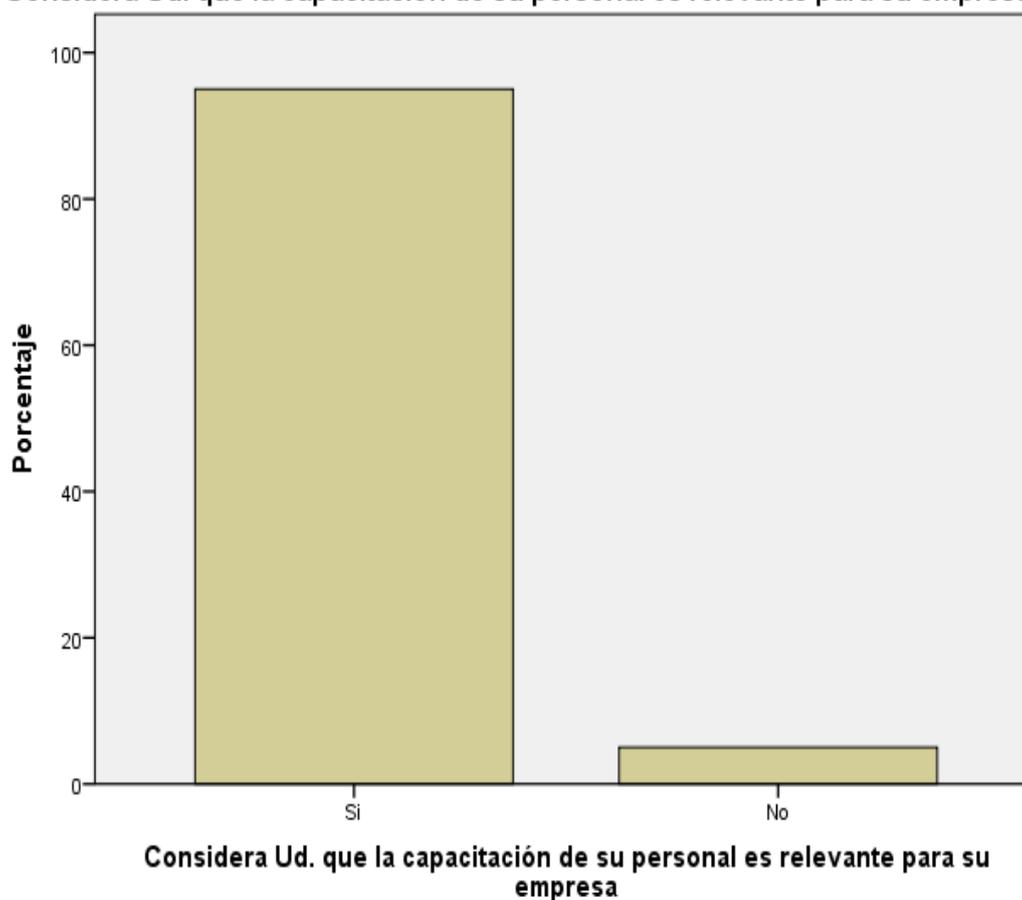


FIGURA N° 31. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 31

**TABLA N° 32**  
**TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES EN LOS**  
**ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÍA, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Prestación de mejor servicio al cliente	18	90,0
Válidos No recibieron capacitación	2	10,0
Total	20	100,0

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

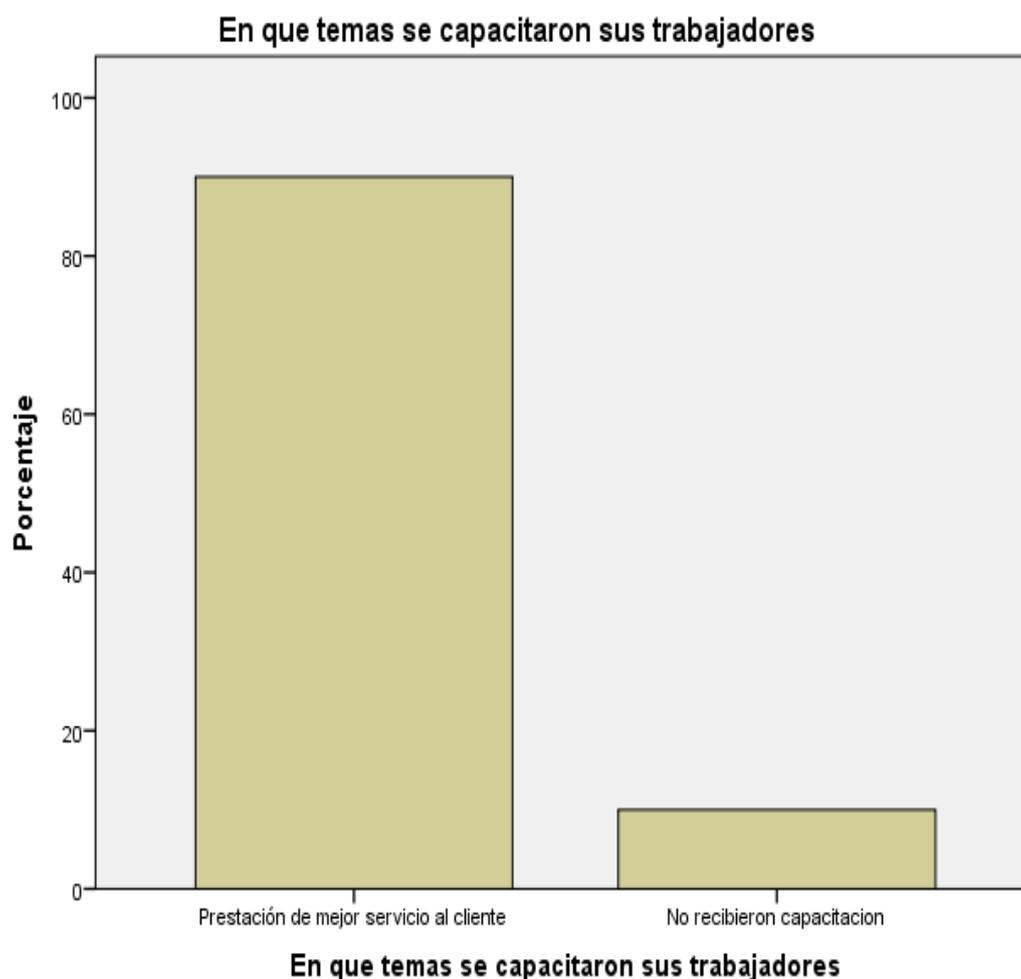


FIGURA N° 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 32

**TABLA N° 33**  
**EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	20	100,0

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

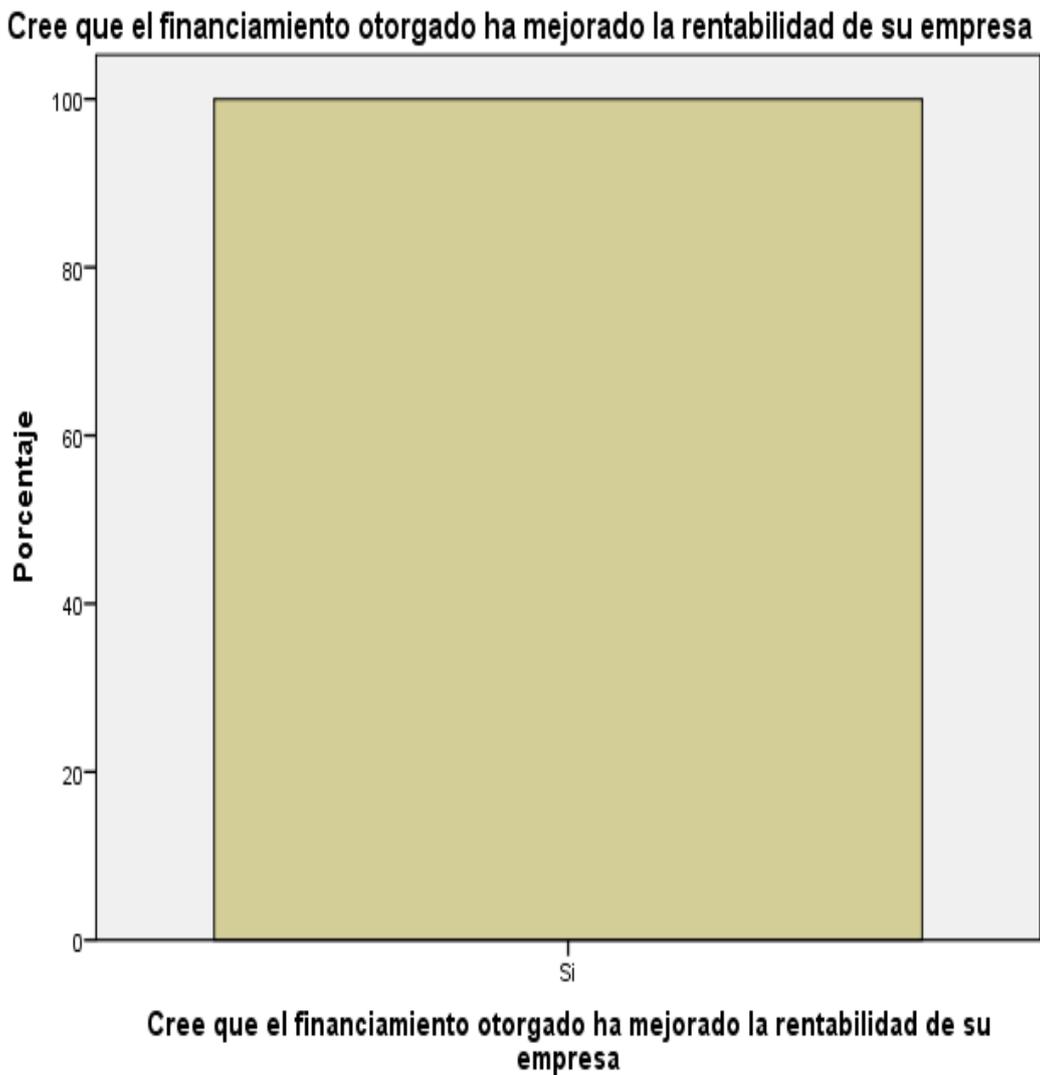


FIGURA N° 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 33

**TABLA N° 34**  
**LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	20	100,0

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

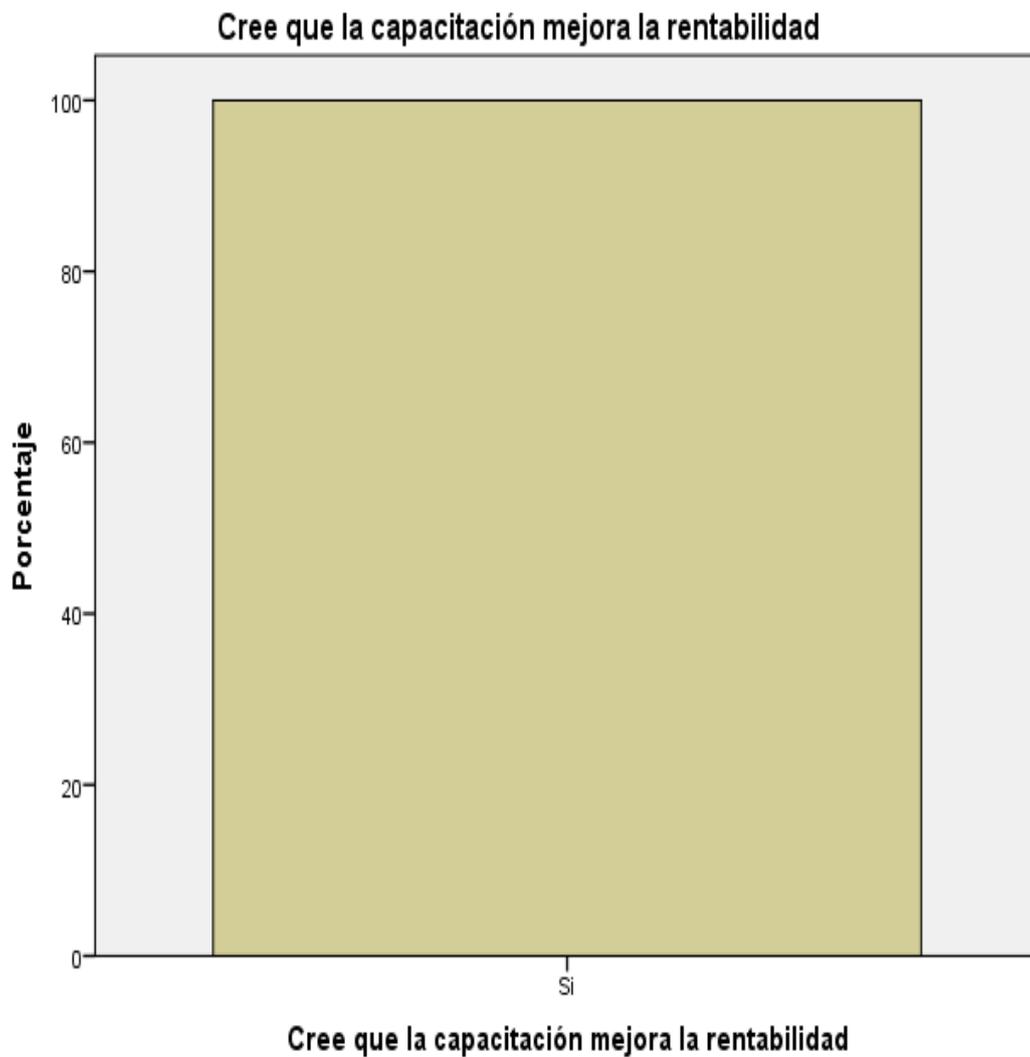


FIGURA N° 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 34

**TABLA N° 35**  
**LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO**  
**Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	15	75,0
	No	5	25,0
	Total	20	100,0

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

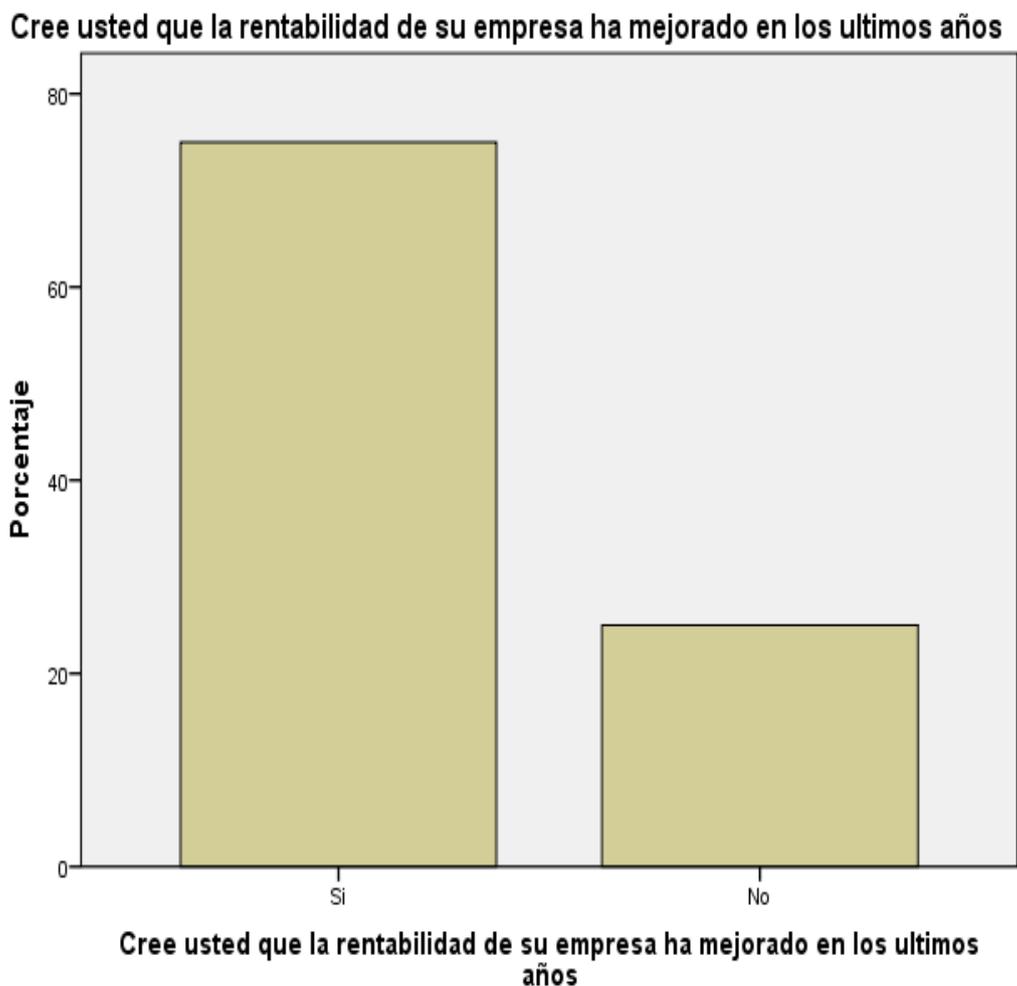


FIGURA N° 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 35

**TABLA N° 36**  
**LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO**  
**RESTAURANTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	5	25,0
	No	15	75,0
	Total	20	100,0

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

**Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años**

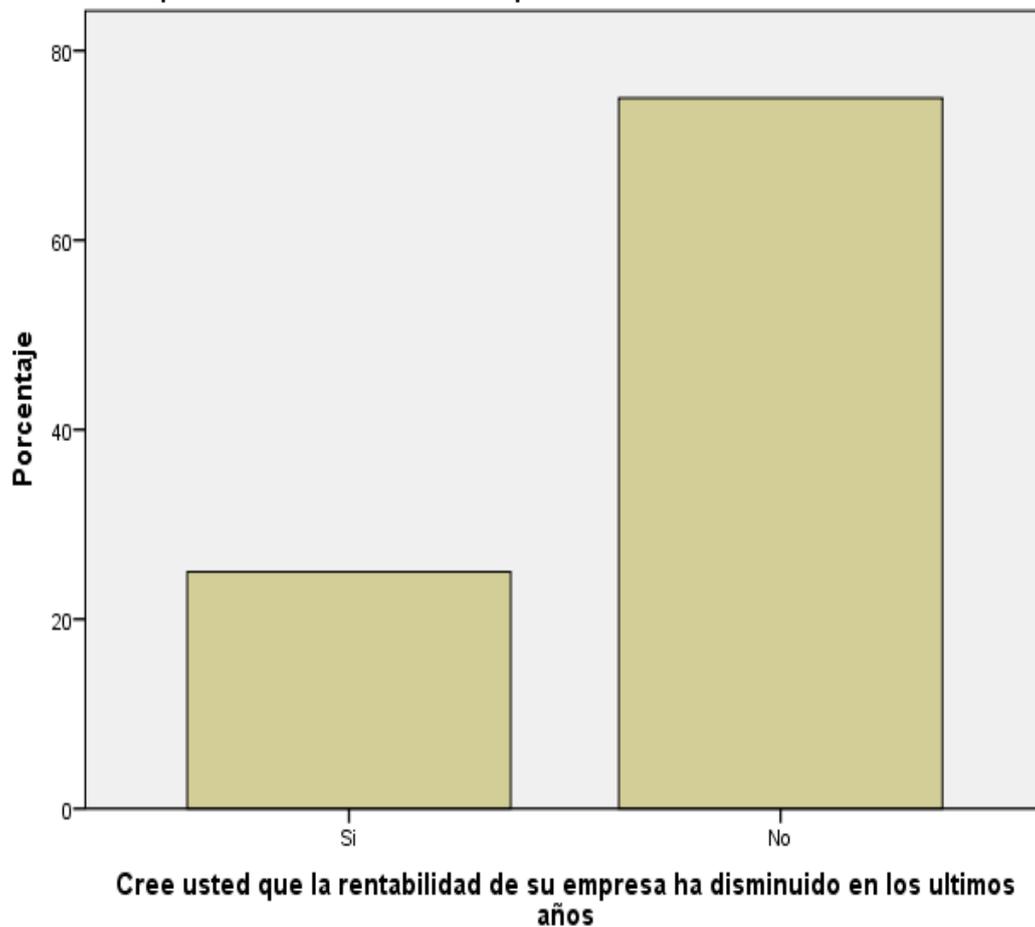


FIGURA N° 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 36

## **4.2. Análisis de Resultados**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que, el 75% (15) tienen de 30 a 49 años, y el 5% (5) tienen más de 50 años (Ver tabla 1).
- El 60% (12) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 40% (8) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa e incompleta, el 20% (4) tienen superior no universitaria completa e incompleta y el 15% (3) con estudios superior universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 50% (10) de los representantes legales, tienen la condición de casados, el 30% (6) son convivientes y el 20% (4) son solteros. (Ver tabla 04).
- El 55% (11) de los representantes legales no tienen profesión; el 15% (3) son técnicos en construcción civil, contabilidad e ingeniero agrónomo, el 15% (3) son administradores, médico cirujano y enfermera, y solo 15% (3) son de profesión chef. (Ver tabla 05).
- El 60% (12) de los representantes legales no tienen ocupación, el 20% (4) son independientes, el 10% (2) son comerciantes, el 5% (1) son gerentes y el 5% (1) son cocineros (Ver tabla 06).

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

- El 80% (16) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro, el 15% (3) tienen entre 11 a 15 años, mientras que el 5% (1) tienen más de 16 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (20) de las empresas son informales. (Ver tabla 08).

- El 55% (11) de las empresas tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes, el 30% (6) tienen entre 5 a 6 trabajadores, y el 15% (3) tienen más de 7 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 80% (16) de las microempresas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales, mientras que el 20% (4) tiene de 3 a 4 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 70% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 30% (6) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 55% (11) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 45% (9) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 45% (9) de las microempresas realiza su financiamiento con otras entidades, el 45% (9) no realizó financiamiento, mientras que el 10% (2) acudió al Banco de Crédito. (Ver tabla 13).
- El 45% (9) de las microempresas no realizó financiamiento y no pago tasa de interés mensual a las entidades Bancarias, el 45% (9) pagó otro tipo de interés a las entidades bancarias, mientras que el 10% (2) desconoce el tipo de interés. (Ver tabla 14).
- El 45% (9) no realizó financiamiento, el 30% (6) se financió de Caja Huancayo, Caja Arequipa y Caja Maynas, mientras que el 25% (5) se financia por intermedio de otras entidades no bancarias. (Ver tabla 15).
- El 45% (9) no realizó financiamiento, el 30% (6) desconoce la tasa de interés mensual que pagó a las entidades no bancarias, mientras que el 25% (5) pagó otros intereses mensual a las entidades no bancarias respectivamente. (Ver tabla 16).

- El 45% (9) no realizaron financiamiento, el 40% (8) obtuvo financiamiento de otros prestamistas o usureros, mientras que el 15% (3) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 45% (9) no realizaron financiamiento y no pagó tasa de interés mensual a prestamistas o usurero, el 40% (8) pagó otras tasas de interés a prestamistas o usureros, mientras que el 15% (3) pago tasa de interés mensual de 15 a 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 100% (20) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 45% (9) no realizó financiamiento, el 30% (6) indica que las entidades no bancarias les otorgan beneficios, el 15% (3) indica que son los prestamistas o usureros que les otorgan beneficios, mientras que el 10% (2) indica que son las entidades bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 45% (9) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 45% (9) no realizo financiamiento, mientras que el 10% (2) indica que no les entregaron el créditos solicitado. (Ver tabla 21).
- El 475% (9) no realizó financiamiento, el 30% (6) el monto promedio del crédito recibido fue entre S/50,001 a S/100,000 soles, mientras que el 25% (5) recibió los montos de S/1,000 a S/50,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 45% (9) no realizó financiamiento, al 35% (7) se les otorgó el crédito a largo plazo, mientras que el 20% (4) fue a corto plazo (Ver tabla N° 23).
- El 45% (9) de las microempresas no realizó financiamiento, el 40% (8) lo invirtió el crédito solicitado en adquisición de activos fijos, mientras que el 15% (3) lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local (ver tabla 24).

### **Respecto a la capacitación**

- El 45% (9) no realizó financiamiento, el 35% (7) si recibió capacitación al otorgamiento del crédito, mientras que el 20% (4) si recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 60% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió de 1 a 4 cursos de capacitación, mientras que el 40% (8) no recibió ningún curso de capacitación (Ver tabla 26).
- El 55% (11) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 40% (8) no participó en capacitación, mientras que el 5% (1) no participó en otros tipos de cursos de capacitación. (ver tabla 27)
- El 90% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, mientras que el 10% (2) precisó que no (ver tabla 28).
- El 80% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron de 1 a 3 cursos de capacitación, el 10% (2) recibió más de 3 cursos, mientras que el 10% (2) no recibieron capacitación. (ver tabla 29).
- El 65% (13) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 35% (7) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 95% (19) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 5% (1) indica que no (ver tabla 31).
- El 90% (18) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre prestación de mejor servicio al cliente,

mientras que el 140% (2) no recibieron ningún tipo de capacitación (Ver tabla 32).

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

- El 100% (20) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 100% (20) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 75% (15) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 25% (5) indicó que no (ver tabla 35).
- El 75% (15) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 25% (5) indicó que sí (Ver tabla 36)

### **V. CONCLUSIONES.**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que el 75% (15) tienen de 30 a más de 49 años de edad.
- El 60% (12) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa e incompleta.
- El 50% (10) de los representantes de la empresa son casados.
- El 55% (11) de los representantes no tienen profesión.
- El 60% (12) de los representantes no tienen ocupación.

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

- El 80% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro.

- El 100% (20) de las empresas son informales.
- El 55% (11) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 80% (16) de las empresas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 70% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- El 55% (11) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 45% (9) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias.
- El 45% (9) de las microempresas pagó otras tasas de interés mensual a las entidades bancarias.
- El 30% (6) de las microempresas realizan su financiamiento en las entidades no bancarias Caja Huancayo, Arequipa y Maynas.
- El 30% (6) de las microempresas desconoce las tasas de intereses mensual que pagan a las entidades no bancarias.
- El 45% (9) no realizó no obtuvo crédito de prestamistas o usureros.
- El 45% (9) no pagó tasas de interés a prestamistas o usureros.
- El 100% (20) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- El 40% (9) de las microempresas manifiesta que las entidades bancarias y no bancarias les otorgaron beneficios.
- El 45% (9) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 55% (11) de las microempresas se les otorgo los montos de S/1,000 a más de S/100,000 soles.
- El 55% (11) de los créditos fueron a corto y largo plazo.

- El 55% (11) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

### **Respecto a la capacitación**

- El 45% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa no fueron capacitados porque no realizaron financiamiento.
- El 60% (12) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre 1 a 4 capacitaciones en los últimos años.
- El 55% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial.
- El 90% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 80% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron entre 1 a 3 cursos de capacitación.
- El 65% (13) creen que la capacitación es una inversión.
- El 95% (19) creen que la capacitación es relevante.
- El 90% (18) de las micro y pequeñas empresas su personal se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente.

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 100% (20) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 100% (20) de las micros y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad.

- El 75% (15) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 75% (15) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Que se integren más personas a este rubro de restaurantes ya que el país viene viviendo un boom gastronómico.
- Que las mujeres se atrevan a participar en este rubro de restaurantes.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación profesional todo ligadas al rubro cocina.
- Que el trabajo en el rubro de restaurantes sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en instituciones de alta cocina para optar algún grado académico de chef y/o cocinero.
- Que traten en lo posible de poner en práctica su preparación académica.

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

- Que diversifiquen su giro del negocio, para seguir teniendo más años en el mercado empresarial.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa sea formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno, sobre todo en lo tributario.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor solides empresarial.

- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), de tal manera evitar de tener cargas laborales innecesarias.
- Que continúen con la rentabilidad sobre todo que aprovechen el boom gastronómico que vienen viviendo el país.

### **Respecto al financiamiento**

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar gastos por préstamos de terceros.
- Qué realicen un análisis que entidades no financieras otorgan crédito.
- Que busquen una tasa de interés bajo por parte de las entidades bancarias.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para que califiquen a créditos.
- Que eviten pagar intereses altos a las entidades no bancarias.
- Qué analicen el costo-beneficio de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- Que eviten de pagar intereses altos a los prestamistas o usureros.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene dentro de su estructura de financiación.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos tramitados.
- Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita sobre todo como capital de trabajo.

- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo para inversiones a largo plazo.
- Los créditos solicitados deben ser a necesidad e invertidos en lo que le conviene a la empresa para el inmediato retorno del mismo.

### **Respecto a la capacitación**

- Exigir a las entidades financieras capacitar al micro empresario antes del desembolso de los créditos.
- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que participen de cursos necesarios para la buena gestión gastronómica de la empresa.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al giro del negocio.
- Que capaciten por lo menos 2 veces al año a su personal, sobre todo en alta cocina, manejo salubre de los alimentos.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar su rentabilidad y eficiencia.
- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado clave en su rentabilidad.
- Que capaciten a su personal en aspectos ligados a su giro de negocio.

### **Respecto a la rentabilidad**

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente la capacitación mejora su rentabilidad
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis de la estructura de sus estados financieros
- De acuerdo a este análisis de ratios financieros, tomar decisiones para diversificar su negocio.
- Que el micro empresario luego de diversificar su giro del negocio debe llevar una adecuada administración de sus cuentas y su gestión para que su rentabilidad se sostenga en el tiempo.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1 Referencias bibliográficas

Ávila P. Del R. y Sanchís J. R. (2015), *Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)*. Recuperado de <http://www.ehu.es/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080>

Banco Central de Reserva del Perú (2009), *Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>

Benito S. y Platero M. (2015), *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>

- Barnard y Chester (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Cortés M. Del R. (2010b), *Características comunes de las micro y pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica y México*. Recuperado de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa3/n9/m7.html>
- Economía y Empresa (2018), *Capacitación laboral en la gestión administrativa de las medianas empresas del municipio de Jutiapa*. Recuperado de <http://html.rincondelvago.com/capacitacion-laboral-en-la-gestion-administrativa-de-las-medianas-empresas-del-municipio-de-jutiapa.html>
- Gerencie (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>
- Gil A.A. y Jiménez J. J. (2002), *El contexto económico global de la Pyme*. (pp. 157). Recuperado de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:RfOVafVxk5MJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5213948.pdf+&cd=4&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Guerrero M. A. (2011), *Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>

Hernández *et al.* (2014), *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Huaccha E, M. (2014), *Caracterización de la formalización y el financiamiento en las Mypes del sector servicio - rubro restaurantes de la ciudad de Chimbote, 2012*". (p. 5). (Tesis pre grado en administración de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Hurtado C. (2015), *El 95% de los restaurantes en el Perú son informales*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/95-cevicherias-peru-son-informales-193232>

Jaramillo M. y Valdivia N. (2005), *Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú*. Recuperado de <http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.pdf>

León J. (2017), *Inclusión financiera de las micro, pequeñas empresas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo*. (p.5) Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43157/S1701089\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43157/S1701089_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

León J. A. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis pre grado en contabilidad de la

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Medina S. F. (2014), *Caracterización del financiamiento y capacitación en las mypes servicios –rubro restaurantes de la provincia de Piura 2012*. (p. 6). (Tesis pre grado en administración de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Montesinos E. (2017), *Implicancias de la calidad de los servicios financieros en la rentabilidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Cusco S.A. Agencia Urubamba, período 2013-2014*. (p. 34-35, 38) (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Nacional del Altiplano. Puno-Perú).  
Recuperado de  
[http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/5531/Montesinos\\_Calisaya\\_Edwin.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/5531/Montesinos_Calisaya_Edwin.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Organización Internacional de Trabajo-OIT (2016), *Servicio Brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas-SEBRAE*. Recuperado de  
<https://www.oitcinterfor.org/instituci%C3%B3n-miembro/servicio-brasile%C3%B1o-apoyo-micro-peque%C3%B1as-empresas-sebrae>

Orlandi P. (s.f.), *Las Pymes y su rol en el comercio internacional*. (p.3)  
Recuperado de  
[http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme\\_com\\_internacionall.pdf](http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf)

Otero R. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes en el distrito de San Martín, provincia de San*

*Martín y departamento de San Martín, periodo 2012-2013.* (p. 5) (Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa.* Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>

Prado A. (2010), *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mypes textil-confecciones de Gamarra.* (p. 42) (Tesis de maestría en contabilidad y finanzas. Universidad de San Martín de Porres. Lima-Perú). Recuperado de [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado\\_aa.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado_aa.pdf)

Puente A. (2009), *Fianzas corporativas.* (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.

Rengifo I. (2016), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cebicherías) del distrito de Punchana, 2016.* (p. 5). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana, (2001), *Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa.* (pp. 14-15). Lima-Perú. Organización Internacional de Trabajo-OIT

Rosales A. M. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período 2013-2014*. (p. 6). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Stumpo G. (2001), *Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile*. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/10759-politicas-pequenas-medianas-empresas-chile>

Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación*. (p. 80). Trujillo-Perú. Editorial Biociencia.

## **7.2 Anexos**

### **7.2.1 Anexo 01: Cuestionario**



---

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

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

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

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

Razón Social:.....RUC N° .....

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

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

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

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

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

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

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

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

### **II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:**

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

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

2.3 Números de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de Trabajadores eventuales.....

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

(.....)

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

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....) Con financiamiento de terceros: (.....)
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....
- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado: .....
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**  
El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-  
Especificar:.....

#### **IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:**

**4.1. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

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

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

Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....

**4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:**

Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....

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

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

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

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

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

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

**empresa; Si..... No.....**

**4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

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

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

Otros: Especificar.....

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

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

**empresa: Si.....No.....**

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

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

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

años: Si.....No.....

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

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

Pucallpa, marzo del 2018

7.2.2 Anexo 02: Artículo Científico



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TITULO**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018”

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

**AUTOR:**

Bach. Salas Carrión Cinthya Johanna

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

**ARTÍCULO CIENTÍFICO**

**TITULO:** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018”

**AUTOR (A):** Bach. Salas Carrión Cinthya Johanna

**ASESOR:** Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**I. RESUMEN**

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes 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 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 75% tienen de 30 a más de 49 años de edad, el 60% son del sexo masculino, el 65% tienen secundaria completa, el 50% son casados, el 55% no tienen profesión, ni ocupación. El 80% tienen entre 1 a 10 años en el rubro, son formales, en promedio tienen entre 1 a 3 trabajadores permanentes y eventuales, el 70% se formó por obtención de ganancias. El 55% se financian por

terceros, siendo de Caja Huancayo, Arequipa y Maynas, desconoce las tasas de intereses mensual que pagan, no realizan crédito a prestamistas, usureros u otras entidades, el 40% indica que las entidades bancarias y no bancarias les otorgaron beneficios, los montos solicitados fueron de S/1,000 a más de S/100,000 soles, a corto y largo plazo, el 55% lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos. El 45% no fueron capacitados al otorgamiento de crédito, el 60% recibieron de 1 a 4 capacitaciones en el último año, el 90% de sus trabajadores recibieron capacitación, el 65% creen que la capacitación es una inversión, el 95% creen que la capacitación es relevante, el 90% se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente. Creen que el financiamiento y la capacitación mejoran su rentabilidad, del 75% su rentabilidad mejoro en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

## **ABSTRCT**

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the restaurantes service sector of the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective , for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: 75% have 30 to over 49 years of age, 60% are male, 65% have full secondary, the 50% are married, 55% have no profession, no occupation. 80% have between 1 to 10 years in the field, they are formal, on average they have between 1 and 3 permanent and casual workers, 70% was formed by obtaining profits. 55% are financed by third parties, being Caja Huancayo, Arequipa and Maynas, ignore the monthly interest rates they pay, do not make loans to lenders, usurers or other entities, 40% indicate that

banks and non-banks granted them benefits, the amounts requested were from S / 1,000 to more than S / 100,000 soles, in the short and long term, 55% invested in improvement and / or expansion of the premises and acquisition of fixed assets. 45% were not trained to grant credit, 60% received from 1 to 4 trainings in the last year, 90% of their workers received training, 65% believe that training is an investment, 95% believe that the training is relevant, 90% were trained in providing better customer service. They believe that financing and training improve their profitability, of 75% their profitability improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

## **II. 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.

Al respecto Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana, (2001), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa”, indican que en el Perú al igual que en el mundo existe un desigual acceso al crédito y recursos externos que obtienen las micro y pequeñas empresas en comparación a la gran empresa. Uno de estos problemas es la suficiente garantía y costos administrativos altos representando para la banca clientes poco atractivos. Otro inconveniente que enfrentan las micro empresas

es la informalidad siendo una opción involuntaria que enfrenta el innovador ocasionado en algunos casos por trabajadores que no logran emplearse en las grandes empresas o empresas modernas y que se ven obligados a pertenecer a unidades productivas de baja productividad; algunas de estas pequeñas unidades productivas emplean recursos humanos de menos calificación no siendo importante para ello la capacitación; trayendo como consecuencia su baja productividad. También las micro y pequeñas empresas enfrentan una baja preparación y de inversión inicial no siendo capaces de decisiones acertadas de inversión, los bajos niveles de capital y con tecnología deficiente es otro factor negativo que enfrentan los innovadores.

Dicho lo anterior, el elemento central de la transformación política y económica de cualquier país en transición es la creación de un importante sector privado, y de un mayor desarrollo de las micro y pequeñas empresas y de la actividad emprendedora. Paradójicamente, a pesar de la relativamente poca atención que reciben de parte de los hacedores de políticas, las micros y pequeñas empresas representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, especialmente en los países en vías de desarrollo. Los beneficios más relevantes para la actividad económica, a partir del aporte de las micros y pequeñas empresas, están dados principalmente por: El estímulo a la actividad privada, el desarrollo de habilidades emprendedoras, la flexibilidad que les permite a las Pymes adaptarse a cambios en la demanda y la oferta. Son una importante fuente generadora de empleo, ayudan a la diversificación de la actividad económica, y por lo tanto, realizan un importantísimo aporte a las exportaciones y al comercio (Orlandi, s.f.).

Asimismo, 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.

Igualmente Cortés (2010a), en “Características comunes de las micro y pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica y México”, precisan que, en América Latina permean la Mipymes, pues representan el 95% de los negocios, generan más del 80% de los empleos y coadyuvan a evitar monopolios fomentando a la libre empresa. En México existen 2.9 millones de establecimientos, de los cuales 99% son Mipymes; contribuyen con el 40% del PIB y generan 64% de los empleos. Las Mipymes tienen características muy especiales que las distinguen del resto. Diversos autores las han estudiado y aportan información al respecto: La mayoría de las pequeñas empresas tienen una estructura familiar; la familia (padre, madre, tío, hijo, esposa, etc.) se involucra en las actividades empresariales de manera directa, tales como: socio, aportando dinero y trabajo; como acreedor, prestando dinero, propiedades u otros; empleados y trabajadores, realizando trabajos de confianza.

Agrega Cortes, en lo que se refiere al giro principal: El 90% de las pequeñas empresas se dedican a la actividad comercial, la transformación y los servicios. En el sector comercial e industrial destacan las que se dedican a: muebles, alimentos, vestidos y bebidas embotelladas (refrescos). En el sector servicios sobresalen los que se dedican a la carpintería, mecánica, peluquería y costura, restaurantes, etc.

Es más el dueño es el hombre orquesta, que a la vez es el socio mayoritario y gerente de la empresa, opera como “sabelotodo”, es una persona madura de edad

avanzada (en cerca del 50% de las empresas). Confunde su función con Dirección y Administración generando un ambiente de tensión con órdenes que generan caos laboral.

Continúa Cortés, en su administración; de las micro empresas, el dueño tiene todo el control y la responsabilidad y lo ejerce de manera empírica y conservadora. Miembros de la familia ocupan puestos principales. Carecer de una administración profesional limita el crecimiento e incluso hasta su supervivencia. Capital y financiamiento: El capital lo aporta el dueño y en algunos casos familiares cercanos (la esposa, hijos, hermanos, etc.). Un problema recurrente es que el crédito es nulo o limitado en instituciones públicas como privadas. Empleo Son generadoras de empleo muy importante y de actividad comercial. Y por último atienden al mercado local y regional en 77%, no pueden expandirse más.

Concluye Cortés, de esta manera se puede afirmar que la microempresa es la unidad básica de la economía en México, y dichas empresas representan el motor de esta, por ello es imprescindible seguir apoyando y hacerlas crecer para que puedan hacer frente a inminentes problemas económicos presentes. De ahí la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Consideremos ahora Stumpo (2001), en “Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile”, indica que el gobierno de Chile impulsó una nueva estrategia de fomento empresarial. El Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa define una serie de instrumentos orientados a corregir fallas de mercado y a mejorar la eficiencia, productividad, competitividad e inserción internacional de los productos chilenos de esas empresas. La importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYME); en la economía nacional se refleja en su número y en su participación en la

generación de empleo. Los nuevos desafíos que enfrentan estas empresas en el contexto nacional son los de cómo masificar las experiencias exitosas y en qué forma replantear las estrategias que no han funcionado como se esperaba.

Asimismo, 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 estimular 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.

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.

Además León (2017), en “Inclusión financiera de las micro, pequeñas empresas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo”, nos dice que, las micro y pequeñas empresas constituyen el conjunto más importante de empresas

en el Perú, en especial desde el punto de vista del número de empresas y del empleo (9 de cada 10 empresas son MIPyMEs, y absorben alrededor de 7 trabajadores). Sin embargo, las MIPyMEs muestran serios problemas institucionales, económicos, financieros, que las hace operar bajo condiciones desafiantes.

Ahora bien Hurtado (2015), en “El 95% de los restaurantes en el Perú son informales”, afirma que, hay 10.000 restaurantes de marinos en el país y la mayoría no tributa, vale decir funcionan en la informalidad. No existiendo incentivos por parte del Estado para la formalización de estas micro y pequeñas empresas. Como se recuerda, el Ministerio de Agricultura precisó el año pasado que la gastronomía peruana mueve unos US\$3.000 millones al año, y si uno toma en cuenta que las restaurantes son el tercer tipo de restaurantes más popular en el país, detrás de los chifas y las pollerías, puede hacerse una idea de lo que está perdiendo el Gobierno en tributación; por otro lado estas Mypes dado su alto índice de informalidad no pueden acceder a fuentes de financiamiento por lo burocráticos que son los trámites ante las entidades financieras y no financieras.

Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector servicio rubro restaurantes, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería-Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento, la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, así como su rentabilidad. Sin

embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas micro y pequeñas empresas acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., tampoco se conoce si dichas reciben capacitación, y si estas 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 fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

- Describir las principales características la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica según, a lo manifestado por Ávila y Sanchís (2015), en su investigación “Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)”, sostienen que bajo el contexto de los años noventa hasta la actualidad, las MYPE junto con los trabajadores Independientes se han constituido en la base del empleo de la Población Económicamente Activa, obteniéndose que el 73% de la PEA ocupada se halla trabajando en las MYPE mientras que el 27% lo hace en las Medianas y Grandes empresas (No MYPE), con una tasa de desempleo de alrededor del 9,8% a inicios del 2008 (Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2007; INEI, 2008). Del total de ocupados en las MYPE, el 76,9% trabaja en empresas que producen Servicios (Comercio, Restaurantes, Hoteles, Transportes-Comunicaciones y Otros Servicios) y el restante 23,1% en empresas que producen Bienes en los sectores Primario y Secundario.

Muchos de estas estadísticas pueden tener datos errados, porque en nuestro país la informalidad del sector empresarial es alto, dato el alto índice de evasión tributaria; por ello desde nuestro punto de vista es de vital importancia empezar a conocer desde un punto de vista científico como es el financiamiento la capacitación y su rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del

financiamiento y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

### III. MATERIALES Y MÉTODOS

#### Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

#### Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

#### No experimental

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los

fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

### **Transversal**

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

### **Retrospectivo**

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

### **Descriptivo**

Hernández *et al.* (2014). Afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

### **Población y Muestra**

#### **Población**

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades)

comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 20 micro y pequeños empresarios de sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

**Muestra.**

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 20 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

**Definición y operacionalización de las variables**

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente  Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	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 micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018	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

**Fuente:** Elaboración propia.

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

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

#### **Técnica**

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

#### **Instrumento**

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares

para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

### **Procedimiento de recolección de datos**

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

### **Plan de análisis**

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

## **IV. RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que, el 75% (15) tienen de 30 a 49 años, y el 5% (5) tienen más de 50 años (Ver tabla 1).
- El 60% (12) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 40% (8) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa e incompleta, el 20% (4) tienen superior no universitaria completa e incompleta y el 15% (3) con estudios superior universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 50% (10) de los representantes legales, tienen la condición de casados, el 30% (6) son convivientes y el 20% (4) son solteros. (Ver tabla 04).
- El 55% (11) de los representantes legales no tienen profesión; el 15% (3) son técnicos en construcción civil, contabilidad e ingeniero agrónomo, el 15% (3) son administradores, médico cirujano y enfermera, y solo 15% (3) son de profesión chef. (Ver tabla 05).
- El 60% (12) de los representantes legales no tienen ocupación, el 20% (4) son independientes, el 10% (2) son comerciantes, el 5% (1) son gerentes y el 5% (1) son cocineros (Ver tabla 06).

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

- El 80% (16) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro, el 15% (3) tienen entre 11 a 15 años, mientras que el 5% (1) tienen más de 16 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (20) de las empresas son informales. (Ver tabla 08).

- El 55% (11) de las empresas tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes, el 30% (6) tienen entre 5 a 6 trabajadores, y el 15% (3) tienen más de 7 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 80% (16) de las microempresas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales, mientras que el 20% (4) tiene de 3 a 4 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 70% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 30% (6) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 55% (11) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 45% (9) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 45% (9) de las microempresas realiza su financiamiento con otras entidades, el 45% (9) no realizó financiamiento, mientras que el 10% (2) acudió al Banco de Crédito. (Ver tabla 13).
- El 45% (9) de las microempresas no realizó financiamiento y no pago tasa de interés mensual a las entidades Bancarias, el 45% (9) pagó otro tipo de interés a las entidades bancarias, mientras que el 10% (2) desconoce el tipo de interés. (Ver tabla 14).
- El 45% (9) no realizó financiamiento, el 30% (6) se financió de Caja Huancayo, Caja Arequipa y Caja Maynas, mientras que el 25% (5) se financia por intermedio de otras entidades no bancarias. (Ver tabla 15).
- El 45% (9) no realizó financiamiento, el 30% (6) desconoce la tasa de interés mensual que pagó a las entidades no bancarias, mientras que el 25% (5) pagó otros intereses mensual a las entidades no bancarias respectivamente. (Ver tabla 16).

- El 45% (9) no realizaron financiamiento, el 40% (8) obtuvo financiamiento de otros prestamistas o usureros, mientras que el 15% (3) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 45% (9) no realizaron financiamiento y no pagó tasa de interés mensual a prestamistas o usurero, el 40% (8) pagó otras tasas de interés a prestamistas o usureros, mientras que el 15% (3) pago tasa de interés mensual de 15 a 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 100% (20) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 45% (9) no realizó financiamiento, el 30% (6) indica que las entidades no bancarias les otorgan beneficios, el 15% (3) indica que son los prestamistas o usureros que les otorgan beneficios, mientras que el 10% (2) indica que son las entidades bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 45% (9) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 45% (9) no realizo financiamiento, mientras que el 10% (2) indica que no les entregaron el créditos solicitado. (Ver tabla 21).
- El 475% (9) no realizó financiamiento, el 30% (6) el monto promedio del crédito recibido fue entre S/50,001 a S/100,000 soles, mientras que el 25% (5) recibió los montos de S/1,000 a S/50,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 45% (9) no realizó financiamiento, al 35% (7) se les otorgó el crédito a largo plazo, mientras que el 20% (4) fue a corto plazo (Ver tabla N° 23).
- El 45% (9) de las microempresas no realizó financiamiento, el 40% (8) lo invirtió el crédito solicitado en adquisición de activos fijos, mientras que el 15% (3) lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local (ver tabla 24).

### **Respecto a la capacitación**

- El 45% (9) no realizó financiamiento, el 35% (7) si recibió capacitación al otorgamiento del crédito, mientras que el 20% (4) si recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 60% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió de 1 a 4 cursos de capacitación, mientras que el 40% (8) no recibió ningún curso de capacitación (Ver tabla 26).
- El 55% (11) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 40% (8) no participó en capacitación, mientras que el 5% (1) no participó en otros tipos de cursos de capacitación. (ver tabla 27)
- El 90% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, mientras que el 10% (2) precisó que no (ver tabla 28).
- El 80% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron de 1 a 3 cursos de capacitación, el 10% (2) recibió más de 3 cursos, mientras que el 10% (2) no recibieron capacitación. (ver tabla 29).
- El 65% (13) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 35% (7) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 95% (19) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 5% (1) indica que no (ver tabla 31).
- El 90% (18) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre prestación de mejor servicio al cliente,

mientras que el 140% (2) no recibieron ningún tipo de capacitación (Ver tabla 32).

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

- El 100% (20) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 100% (20) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 75% (15) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 25% (5) indicó que no (ver tabla 35).
- El 75% (15) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 25% (5) indicó que sí (Ver tabla 36)

### **V. CONCLUSIONES**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que el 75% (15) tienen de 30 a más de 49 años de edad.
- El 60% (12) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa e incompleta.
- El 50% (10) de los representantes de la empresa son casados.
- El 55% (11) de los representantes no tienen profesión.
- El 60% (12) de los representantes no tienen ocupación.

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

- El 80% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro.

- El 100% (20) de las empresas son informales.
- El 55% (11) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 80% (16) de las empresas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 70% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- El 55% (11) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 45% (9) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias.
- El 45% (9) de las microempresas pagó otras tasas de interés mensual a las entidades bancarias.
- El 30% (6) de las microempresas realizan su financiamiento en las entidades no bancarias Caja Huancayo, Arequipa y Maynas.
- El 30% (6) de las microempresas desconoce las tasas de intereses mensual que pagan a las entidades no bancarias.
- El 45% (9) no realizó no obtuvo crédito de prestamistas o usureros.
- El 45% (9) no pagó tasas de interés a prestamistas o usureros.
- El 100% (20) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- El 40% (9) de las microempresas manifiesta que las entidades bancarias y no bancarias les otorgaron beneficios.
- El 45% (9) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 55% (11) de las microempresas se les otorgo los montos de S/1,000 a más de S/100,000 soles.
- El 55% (11) de los créditos fueron a corto y largo plazo.

- El 55% (11) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

### **Respecto a la capacitación**

- El 45% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa no fueron capacitados porque no realizaron financiamiento.
- El 60% (12) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre 1 a 4 capacitaciones en los últimos años.
- El 55% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial.
- El 90% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 80% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron entre 1 a 3 cursos de capacitación.
- El 65% (13) creen que la capacitación es una inversión.
- El 95% (19) creen que la capacitación es relevante.
- El 90% (18) de las micro y pequeñas empresas su personal se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente.

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 100% (20) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 100% (20) de las micros y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad.

- El 75% (15) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 75% (15) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Que se integren más personas a este rubro de restaurantes ya que el país vienen viviendo un boom gastronómico.
- Que las mujeres se atrevan a participar en este rubro de restaurantes.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación profesional todo ligadas al rubro cocina.
- Que el trabajo en el rubro de restaurantes sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en instituciones de alta cocina para optar algún grado académico de chef y/o cocinero.
- Que traten en lo posible de poner en práctica su preparación académica.

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

- Que diversifiquen su giro del negocio, para seguir teniendo más años en el mercado empresarial.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa sea formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno, sobre todo en lo tributario.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor solidos empresarial.

- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), de tal manera evitar de tener cargas laborales innecesarias.
- Que continúen con la rentabilidad sobre todo que aprovechen el boom gastronómico que vienen viviendo el país.

### **Respecto al financiamiento**

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar gastos por préstamos de terceros.
- Qué realicen un análisis que entidades no financieras otorgan crédito.
- Que busquen una tasa de interés bajo por parte de las entidades bancarias.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para que califiquen a créditos.
- Que eviten pagar intereses altos a las entidades no bancarias.
- Qué analicen el costo-beneficio de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- Que eviten de pagar intereses altos a los prestamistas o usureros.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene dentro de su estructura de financiación.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos tramitados.
- Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita sobre todo como capital de trabajo.

- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo para inversiones a largo plazo.
- Los créditos solicitados deben ser a necesidad e invertidos en lo que le conviene a la empresa para el inmediato retorno del mismo.

### **Respecto a la capacitación**

- Exigir a las entidades financieras capacitar al micro empresario antes del desembolso de los créditos.
- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que participen de cursos necesarios para la buena gestión gastronómica de la empresa.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al giro del negocio.
- Que capaciten por lo menos 2 veces al año a su personal, sobre todo en alta cocina, manejo salubre de los alimentos.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar su rentabilidad y eficiencia.
- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado clave en su rentabilidad.
- Que capaciten a su personal en aspectos ligados a su giro de negocio.

### **Respecto a la rentabilidad**

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente la capacitación mejora su rentabilidad
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis de la estructura de sus estados financieros
- De acuerdo a este análisis de ratios financieros, tomar decisiones para diversificar su negocio.
- Que el micro empresario luego de diversificar su giro del negocio debe llevar una adecuada administración de sus cuentas y su gestión para que su rentabilidad se sostenga en el tiempo.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Ávila P. Del R. y Sanchís J. R. (2015), *Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)*. Recuperado de <http://www.ehu.es/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080>

Banco Central de Reserva del Perú (2009), *Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>

Benito S. y Platero M. (2015), *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>

- Barnard y Chester (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Cortés M. Del R. (2010b), *Características comunes de las micro y pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica y México*. Recuperado de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa3/n9/m7.html>
- Economía y Empresa (2018), *Capacitación laboral en la gestión administrativa de las medianas empresas del municipio de Jutiapa*. Recuperado de <http://html.rincondelvago.com/capacitacion-laboral-en-la-gestion-administrativa-de-las-medianas-empresas-del-municipio-de-jutiapa.html>
- Gerencie (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>
- Gil A.A. y Jiménez J. J. (2002), *El contexto económico global de la Pyme*. (pp. 157). Recuperado de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:RfOVAFVxk5MJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5213948.pdf+&cd=4&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Guerrero M. A. (2011), *Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>
- Hernández *et al.* (2014), *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no

experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Huaccha E, M. (2014), *Caracterización de la formalización y el financiamiento en las Mypes del sector servicio - rubro restaurantes de la ciudad de Chiclayo, 2012*". (p. 5). (Tesis pre grado en administración de la Universidad Católica los Ángeles de Chiclayo). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Hurtado C. (2015), *El 95% de los restaurantes en el Perú son informales*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/95-cevicherias-peru-son-informales-193232>

Jaramillo M. y Valdivia N. (2005), *Las políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú*. Recuperado de <http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.pdf>

León J. (2017), *Inclusión financiera de las micro, pequeñas empresas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo*. (p.5) Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43157/S1701089\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43157/S1701089_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

León J. A. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería del distrito de Callera, 2016*. (p. 6). (Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chiclayo). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Medina S. F. (2014), *Caracterización del financiamiento y capacitación en las mypes servicios –rubro restaurantes de la provincia de Piura 2012*. (p. 6). (Tesis pre grado en administración de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Montesinos E. (2017), *Implicancias de la calidad de los servicios financieros en la rentabilidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Cusco S.A. Agencia Urubamba, período 2013-2014*. (p. 34-35, 38) (Tesis de pre grado en contabilidad. Universidad Nacional del Altiplano. Puno-Perú). Recuperado de [http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/5531/Montesinos\\_Calisaya\\_Edwin.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/5531/Montesinos_Calisaya_Edwin.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Organización Internacional de Trabajo-OIT (2016), *Servicio Brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas-SEBRAE*. Recuperado de <https://www.oitcinterfor.org/instituci%C3%B3n-miembro/servicio-brasile%C3%B1o-apoyo-micro-peque%C3%B1as-empresas-sebrae>
- Orlandi P. (s.f.), *Las Pymes y su rol en el comercio internacional*. (p.3) Recuperado de [http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme\\_com\\_internacionall.pdf](http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf)
- Otero R. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes en el distrito de San Martín, provincia de San Martín y departamento de San Martín, período 2012-2013*. (p. 5) (Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
- Prado A. (2010), *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mypes textil-confecciones de Gamarra*. (p. 42) (Tesis de maestría en contabilidad y finanzas. Universidad de San Martín de Porres. Lima-Perú). Recuperado de [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado\\_aa.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado_aa.pdf)
- Puente A. (2009), *Fianzas corporativas*. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
- Rengifo I. (2016), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cebicherías) del distrito de Punchana, 2016*. (p. 5). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana, (2001), *Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa*. (pp. 14-15). Lima-Perú. Organización Internacional de Trabajo-OIT
- Rosales A. M. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período 2013-2014*. (p. 6). Tesis pre grado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Stumpo G. (2001), *Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile*.

Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/10759-politicas-pequenas-medianas-empresas-chile>

Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación*. (p. 80). Trujillo-Perú. Editorial Biociencia.

### **7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico**

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

Yo, Cinthya Johanna Salas Carrión, identificado con DNI N° 48428005, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiada: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena)

o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 22 de mayo de 2018

.....

Cinthya Johanna Salas Carrión

DNI N° 48428005

#### 7.2.4 Tabla de Fiabilidad

##### *Estadísticos de los elementos*

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,00	,725	20
Sexo	1,40	,503	20
Grado de instrucción	5,25	1,713	20
Estado civil	2,10	,718	20
Profesión	2,80	2,375	20
Ocupación	2,00	1,414	20
Tiempo que se encuentra en el sector y rubro	1,90	,852	20
Número de trabajadores permanentes	2,50	,889	20
Número de trabajadores eventuales	1,20	,410	20
Motivos de la formación de la Mype	1,30	,470	20
Como financia su actividad productiva	1,55	,510	20
Entidades Bancarias	2,45	1,468	20
Que tasa de interés mensual paga	5,05	1,468	20
Cajas o financieras	3,25	1,773	20
Que tasa de interés mensual paga	4,05	2,089	20
Prestamistas o usureros	2,05	,945	20
Que tasa de interés mensual paga	2,05	,945	20
Facilidades para la obtención de crédito	2,95	1,099	20
Créditos fueron en los montos solicitados	2,00	,973	20

Monto promedio del crédito otorgado	3,75	1,517	20
Tipo de crédito solicitado	2,25	,786	20
En que fue invertido el crédito financiero	3,20	1,704	20
Capacitación para el otorgamiento del crédito	2,25	,786	20
Capacitación ha tenido Ud. en el último año	1,05	1,146	20
En qué tipo de curso participo usted	3,95	1,877	20
El personal ha recibido capacitación	1,10	,308	20
Cantidad de cursos	1,90	1,447	20
Capacitación como empresario es una inversión	1,35	,489	20
Capacitación de su personal es relevante	1,05	,224	20
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	4,20	,616	20
Rentabilidad ha mejorado en los últimos años	1,25	,444	20
Rentabilidad ha disminuido en los últimos años	1,75	,444	20

### 7.2.5 Base de Datos

#### PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

##### Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	20	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	0,0
	Total	20	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

##### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,757	0,732	36

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mape	Como financio su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Cajeros financieros	Que tasa de interés mensual paga	Préstamos o créditos	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió US. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido US. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	Considera US. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera US. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitan sus trabajadores	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?		
Edad	1.000	.144	-.381	.000	-.395	-.564	-.341	.408	.000	-.247	.043	-.247	.082	-.174	-.154	-.158	.000	.000	.478	.277	.085	.092	.443	-.348	.000	-.100	.000	.000	.000	.000	.000	.163	.163	
Sexo	.144	1.000	-.122	-.262	.115	.000	.221	-.118	.102	-.312	-.082	.100	-.100	.059	-.170	-.044	-.044	-.057	.108	.276	.133	.086	.266	.055	.000	-.089	.275	.257	.281	.408	.000	.000	.000	
Grado de instrucción	-.381	-.122	1.000	.021	-.065	.326	.054	-.225	-.075	-.359	.135	-.110	-.110	-.160	.070	-.106	-.106	-.133	.063	-.167	-.089	-.072	-.361	.137	-.078	-.250	-.265	-.299	-.172	-.250	.190	.190	.190	.190
Estado civil	.000	-.262	.021	1.000	.259	.052	-.241	.165	.107	.216	-.155	.155	-.065	.227	.067	.147	.147	.140	.075	.072	.140	.155	.047	-.070	.004	.061	-.255	-.033	-.040	.412	.412	.412	.412	.412
Profesión	-.395	.115	-.065	.259	1.000	.094	.094	-.299	-.038	-.075	.007	.033	-.075	.193	.122	.122	.122	.117	-.046	-.175	-.141	.010	.085	-.289	.340	.245	.101	.335	.515	-.245	-.050	.050	.050	
Ocupación	-.564	.000	.326	.052	-.094	1.000	-.306	-.545	.181	-.396	.219	-.228	.076	-.147	-.214	-.236	-.236	-.203	-.191	-.294	-.284	-.237	-.227	-.059	-.242	-.077	-.078	-.166	-.242	.419	.419	.419	.419	
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.341	.221	.054	-.241	.094	-.306	1.000	.558	.060	-.184	.254	-.257	.046	-.366	-.027	-.190	-.190	-.174	-.254	-.102	-.198	-.204	-.039	.383	-.069	-.161	-.350	-.249	-.161	-.348	.348	.348	.348	
Número de trabajadores permanentes	.408	-.118	-.225	.165	.299	-.545	.558	1.000	.289	.378	.174	-.101	-.343	-.284	.326	-.094	-.094	-.189	-.304	-.020	-.113	-.104	-.113	.284	-.047	-.192	-.286	.061	-.132	-.192	-.467	.467	.467	.467
Número de trabajadores eventuales	.000	.102	-.075	-.107	.259	.181	.060	.289	1.000	.218	.452	-.332	-.542	-.578	.172	-.435	-.435	-.560	-.527	-.338	-.489	-.436	-.326	.201	-.191	-.167	-.319	.419	-.115	-.167	.000	.000	.000	
Motivos de la formación de la Mape	.399	-.312	-.359	.219	-.038	-.396	-.184	.378	.218	1.000	.154	-.130	-.899	-.095	-.016	-.154	-.154	-.173	-.230	-.037	-.071	-.144	-.071	.166	.137	-.218	-.108	-.023	-.150	-.218	-.126	.126	.126	.126
Como financio su actividad productiva	.000	-.082	.136	-.158	-.036	.219	.314	.432	.164	1.000	-.980	.832	-.916	-.422	-.933	-.933	-.987	-.953	-.744	-.885	-.680	-.865	.230	-.244	-.369	-.634	-.179	-.254	-.366	-.406	.406	.406	.406	
Entidades Bancarias	.043	.100	-.110	.155	.027	-.228	-.237	-.101	-.332	-.130	-.980	1.000	-.231	.884	.507	.884	.884	.798	.921	.809	.900	.972	.865	-.202	.219	.617	.282	.240	.361	.303	.303	.303	.303	
Que tasa de interés mensual paga	-.247	-.100	-.110	-.065	.033	.076	.046	-.343	-.542	-.899	.032	-.231	1.000	.136	-.441	.074	.074	.328	.037	-.325	-.194	-.068	.034	-.064	.066	-.012	.062	-.538	-.008	-.812	.061	.061	.061	
Cajeros financieros	.082	.059	-.160	.227	-.075	.147	-.396	-.284	-.579	-.895	-.916	.884	.136	1.000	.096	.770	.770	.896	.915	.707	.896	.905	.745	-.205	.194	.337	.584	.072	.337	.384	.384	.384	.384	
Que tasa de interés mensual paga	-.174	-.170	.070	.067	.193	-.214	.027	.326	.172	.016	-.422	.807	-.481	.996	1.000	.812	.812	.437	.205	.164	.184	.440	.344	-.023	.169	.155	-.228	.239	.107	.155	.043	.043		
Préstamos o créditos	-.154	-.044	-.106	.147	.122	-.236	-.190	-.094	-.435	-.154	-.933	.884	.074	.778	.812	1.000	1.000	.966	.859	.523	.691	.909	.833	-.187	.298	.344	.561	.074	.237	.344	.345	.345	.345	
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	-.198	-.057	-.133	.140	.117	-.203	-.174	-.188	-.580	-.173	-.887	.798	.328	.780	.437	.866	.866	1.000	.836	.434	.824	.848	.807	-.287	.305	.327	.559	-.064	.225	.327	.358	.358	.358	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	.000	.108	-.063	.075	-.046	-.191	-.254	-.304	-.527	-.230	-.953	.921	.837	.815	.265	.859	.859	.936	1.000	.740	.894	.952	.825	-.283	.259	.351	.588	.110	.242	.351	.365	.365	.365	
Monto promedio del crédito otorgado	.478	.276	-.157	.072	-.175	-.294	-.102	-.028	-.338	-.037	-.764	.809	-.325	.787	.104	.523	.523	.434	.748	1.000	.937	.794	.673	-.053	-.023	.282	.491	.268	.194	.282	.254	.254	.254	
Tipo de crédito solicitado	.277	.133	-.088	.140	-.141	-.284	-.186	-.113	-.489	-.071	-.885	.900	-.194	.896	.891	.624	.624	.894	.937	1.000	.903	.745	-.190	.807	.603	.578	.171	.224	.326	.264	.264	.264	.264	
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	.085	.086	-.072	.155	.010	-.284	-.203	-.104	-.436	-.144	-.980	.972	-.088	.905	.440	.909	.909	.952	.794	.903	1.000	.825	-.140	.184	.361	.006	.164	.249	.361	.348	.348	.348	.348	
Recibió US. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	.092	.266	-.361	.047	.085	-.237	-.039	-.113	-.326	-.071	-.885	.855	.834	.745	.344	.833	.833	.807	.825	.673	.745	.825	1.000	-.131	.294	.326	.578	.171	.224	.326	.414	.414		
Cuántos cursos de capacitación ha tenido US. en el último año	.443	.055	.127	-.070	-.209	-.227	.383	.284	.201	.166	.220	-.202	-.064	-.265	-.023	-.197	-.197	-.207	-.283	-.053	-.190	-.140	-.131	1.000	-.635	-.313	-.473	-.314	-.216	-.313	.181	.181		
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	-.348	-.089	-.078	.004	.340	-.059	-.069	-.047	-.191	.137	-.244	.219	.096	.194	.189	.298	.298	.305	.259	-.023	.187	.184	.284	.635	1.000	.373	.405	.249	.257	.373	-.237	.237		
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	.000	.408	-.250	-.048	.245	-.242	-.161	-.192	-.167	-.218	-.369	.361	-.012	.337	.155	.344	.344	.327	.351	.282	.326	.361	.326	-.313	.373	1.000	.733	.454	.688	1.000	-.192	.192		
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	-.100	.275	-.265	.061	.101	-.077	-.350	-.286	-.319	-.108	-.634	.617	.002	.584	.228	.581	.581	.559	.598	.491	.578	.606	.578	-.473	.405	.733	1.000	.349	.504	.733	.041	.041		
Considera US. que la capacitación como empresario es una inversión	.000	.257	-.298	-.255	.335	-.076	-.164	.061	.419	-.023	-.179	.282	-.538	.076	.239	.074	.074	-.064	.110	.266	.171	.164	.171	-.314	.249	.454	.349	1.000	.313	.454	-.182	.182		
Considera US. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.000	.281	-.172	-.033	.515	-.166	-.249	-.132	-.115	-.150	-.254	.249	-.008	.232	.107	.237	.237	.225	.242	.184	.224	.249	.224	-.216	.257	.688	.504	.313	1.000	.688	-.132	.132		
En que temas se capacitan sus trabajadores	.000	.408	-.250	-.048	.245	-.242	-.161	-.192	-.167	-.218	-.369	.361	-.012	.337	.155	.344	.344	.327	.351	.282	.326	.361	.326	-.313	.373	1.000	.733	.454	.688	1.000	-.192	.192		
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	-.163	.000	.190	.412	-.050	.419	-.348	.467	.000	-.126	-.408	.383	.061	.384	.043	.345	.345	.358	.365	.254	.264	.348	.414	.181	-.237	-.192	.041	-.182	-.192	1.000	-1.000	-1.000		
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?	.163	.000	-.190	-.412	.050	-.419	.348	-.467	.000	.126	.408	-.383	-.061	-.384	-.043	-.345	-.345	-.358	-.365	-.254	-.264	-.348	-.414	-.181	.237	.192	-.041	.182	.192	-.192	-1.000	-1.000		

Matriz de covarianzas inter-ítemos

	Edad	Sexo	Oratio de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la UPE	Cómo financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Cajas o financieras	Que tasa de interés mensual paga	Préstamos o seguros	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga préstamos para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtiene	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted?	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitan sus trabajadores	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años
Edad	.528	.053	-.474	.000	-.526	.579	-.211	-.263	.000	-.105	.000	.053	-.263	.105	-.263	-.105	-.105	-.168	.000	.526	.158	-.105	.053	.368	-.474	.000	-.105	.000	.000	.000	-.053	.053
Sexo	.053	.253	-.195	-.095	.137	.000	.095	-.053	.021	-.074	-.021	.074	-.074	.053	-.179	-.021	-.021	-.032	.053	.211	.053	.074	.105	-.084	.063	.000	.063	.032	.126	.000	.000	.000
Oratio de instrucción	-.474	-.195	2.934	.026	-.263	.789	.079	-.342	-.487	-.289	.518	-.276	-.276	-.487	-.250	-.171	-.171	-.200	-.195	-.487	-.487	-.118	-.211	-.487	-.250	-.250	-.066	-.066	-.263	.145	.145	-.145
Estado civil	.000	-.095	.026	.216	.442	.053	-.147	-.105	.022	.074	-.058	.163	-.005	-.289	.190	.168	.168	.111	.053	.079	.079	.188	.026	-.058	.005	-.011	.003	-.088	-.005	-.021	.132	-.132
Profesión	-.526	.137	-.263	.442	5.642	-.316	.189	.632	.253	-.042	-.042	.095	.116	-.316	.368	.274	.274	-.263	-.042	-.158	-.042	-.263	.042	-.158	-.568	1.516	.179	.347	.368	.274	.358	.053
Ocupación	-.579	.000	.789	.053	-.316	2.000	-.368	-.684	.105	-.263	.158	-.474	-.158	-.368	-.632	-.316	-.316	-.263	-.042	-.158	-.042	-.263	-.368	-.368	-.158	-.105	-.158	-.053	-.053	-.211	.263	-.263
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.211	.095	.079	-.147	.189	-.368	.726	.421	.021	-.074	.111	-.321	.058	-.553	-.047	-.153	-.153	-.132	-.211	-.132	-.132	-.395	-.026	.374	-.111	-.042	-.432	-.068	-.047	-.084	-.132	.132
Número de trabajadores permanentes	.263	-.053	-.342	.105	.632	-.684	.421	.789	.105	-.158	.079	-.132	-.447	-.447	.605	-.079	-.079	-.184	-.263	-.026	-.079	-.158	-.079	.289	-.079	-.053	-.368	.026	-.026	-.105	-.184	.184
Número de trabajadores eventuales	.000	.021	-.053	.032	.253	.105	.021	.105	.168	.042	.095	-.200	-.328	-.421	.147	-.168	-.168	-.253	-.211	-.211	-.158	-.305	-.105	-.095	-.147	-.021	-.189	.084	-.011	-.042	.000	.000
Motivos de la formación de la UPE	.105	-.074	-.289	.074	-.042	-.263	-.074	.158	.042	.221	.037	-.089	-.068	-.079	-.016	-.068	-.068	-.089	-.105	-.026	-.026	-.116	-.026	.089	.121	-.032	-.074	-.005	-.016	-.063	-.026	.026
Cómo financia su actividad productiva	.000	-.021	.118	-.058	-.042	.158	.111	.079	.095	.037	.261	-.734	.024	-.829	-.450	-.450	-.450	-.487	-.474	-.582	-.355	-.633	-.355	.129	-.234	-.058	-.468	-.045	-.029	-.116	-.092	.092
Entidades Bancarias	.053	.074	-.276	.163	.095	-.474	-.321	-.132	-.200	-.089	-.734	2.155	-.487	2.250	1.555	1.239	1.239	1.239	1.316	1.803	1.839	2.432	.987	-.339	.603	.163	1.311	.203	.032	.326	.250	-.250
Que tasa de interés mensual paga	-.263	-.074	-.276	-.005	.116	.158	.058	-.447	-.328	-.068	.024	-.487	2.155	.355	-.1476	.103	.103	.529	.853	-.724	-.221	.039	-.108	-.266	-.005	.005	-.387	-.003	-.011	.039	-.039	
Cajas o financieras	.105	.053	-.487	.289	-.316	-.368	-.553	-.447	-.421	-.079	-.829	2.250	.355	3.145	.355	1.303	1.303	1.579	1.579	2.118	1.250	2.737	1.839	-.539	.645	.803	.092	.368	.303	-.303		
Préstamos o seguros	-.263	-.179	-.250	.100	.859	-.632	-.047	.605	.147	-.016	-.450	1.555	-.1476	.355	4.366	1.208	1.208	1.003	.579	.329	.303	1.568	.566	-.055	.739	.100	.689	.245	.000	.200	.039	
Que tasa de interés mensual paga	-.105	-.021	-.171	.100	.274	-.316	-.163	-.079	-.168	-.068	-.450	1.239	.103	1.303	1.208	.892	.892	1.003	.789	.790	.513	1.463	.618	-.213	.529	.100	.795	.034	.000	.200	.145	-.145
Que entidades financieras le otorga préstamos para la obtención de crédito	-.158	-.032	-.250	.111	.305	-.316	-.163	-.184	-.253	-.089	-.487	1.287	.529	1.539	1.003	1.003	1.003	1.208	.895	.724	.539	1.589	.697	-.261	.629	.111	.889	-.034	.055	.221	.171	-.171
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	.000	.053	-.195	.053	-.105	-.263	-.211	-.263	-.211	-.105	-.474	1.316	.053	1.579	.579	.789	.789	.885	.847	1.105	.684	1.579	.632	-.316	.474	.105	.842	.053	.053	.211	.158	-.158
Monto promedio del crédito otorgado	.526	.211	-.488	.079	-.632	-.632	-.132	-.026	-.211	-.026	-.592	1.803	-.724	2.118	.329	.750	.750	.724	1.195	2.303	1.118	2.053	.603	-.092	-.066	.132	1.079	.197	.263	.171	-.171	
Tipo de crédito solicitado	.158	.053	-.118	.079	-.263	-.316	-.132	-.079	-.158	-.026	-.355	1.039	-.224	1.250	.303	.513	.513	.539	.684	1.116	.618	1.211	.618	-.171	.276	.079	.658	.039	.158	.092	-.092	
En que fue invertido el crédito financiero que obtiene	.105	.074	-.211	.189	.042	-.684	-.295	-.158	-.305	-.116	-.853	2.432	-.221	2.737	1.568	1.483	1.483	1.589	1.579	2.853	1.211	2.905	1.105	-.274	.589	.189	1.495	.137	.095	.379	.263	-.263
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	.053	.105	-.487	.026	.158	-.263	-.026	-.079	-.105	-.026	-.355	.987	.039	1.039	.566	.618	.618	.697	.632	.803	.461	1.105	.618	-.118	.434	.079	.658	.066	.039	.158	.145	-.145
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	.368	.032	-.250	-.058	-.568	-.368	.374	.289	.095	.089	.129	-.339	-.108	-.539	-.055	-.213	-.213	-.261	-.316	-.892	-.171	-.274	-.118	-.1363	-.1366	-.111	-.184	-.176	-.055	-.221	.092	-.092
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted?	-.474	-.084	-.250	.005	1.516	-.158	-.111	-.079	-.147	.121	-.234	.603	.266	.845	.739	.529	.529	.629	.474	-.886	.270	.589	.434	-.1366	3.524	.216	1.100	.229	.108	.432	-.197	.197
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	.000	.063	-.132	-.011	.179	-.105	-.042	-.053	-.021	-.032	-.058	.163	-.005	.184	.100	.100	.100	.111	.105	.132	.079	.189	.079	-.111	.216	.095	.326	.066	.047	.188	-.026	.026
Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos	-.105	.200	-.658	.063	.347	-.158	-.432	-.368	-.188	-.074	-.468	1.311	.005	1.500	.689	.795	.795	.889	.842	1.879	.658	1.495	.658	-.784	1.100	.326	2.095	.247	.163	.653	.026	-.026
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	.000	.063	-.250	-.089	.389	-.053	-.068	.026	.084	-.005	-.045	.203	-.387	.066	.245	.034	.034	-.034	.053	.197	.066	.137	.066	-.116	.229	.068	.247	.239	.034	.137	-.039	.039
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.000	.032	-.066	-.005	.274	-.053	-.047	-.026	-.011	-.016	-.029	.082	-.003	.092	.050	.050	.050	.055	.053	.066	.039	.095	.039	-.055	.108	.047	.163	.034	.050	.095	-.013	.013
En que temas se capacitan sus trabajadores	.000	.126	-.263	-.021	.358	-.211	-.084	-.105	-.042	-.063	-.116	.326	-.011	.368	.200	.200	.200	.221	.211	.263	.158	.379	.158	-.221	.432	.189	.653	.137	.095	.379	-.053	.053
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-.053	.000	.145	.132	-.053	-.263	-.132	-.184	.000	-.026	-.092	-.250	.039	.303	.039	.145	.145	.171	.158	.171	.092	.263	.145	.092	-.197	-.026	.026	-.039	-.013	-.053	.197	-.197
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	.053	.000	-.145	-.132	.053	-.263	.132	.184	.000	.026	.092	-.250	-.039	-.303	-.039	-.145	-.145	-.171	-.158	-.171	-.092	-.263	-.145	-.092	.197	.026	-.026	.039	.013	.053	-.197	.197

## BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruccion	Estado_civil	Profesion	Ocupacion	Tiempo_servicio	Formacion	Trabaja_por	Trabaja_eventualmente	Motivos_ferrocarril	Como_financiado	Entidad_bancaria	Tasa_interes	Entidad_interes	Tasa_interes	Presta_interes	Tasa_interes	Mayores_ferrocarril	Montos_solicitudes	Montos_procesados	Tipo_credito	Inversion_credito	Recibido_captacion	Cuanto_cursos	Tipo_curso	Capacidad_cursos	Cantidad_cursos	Capacidad_cursos	Capacidad_cursos	Temas_capacitacion	Financiamiento	Capacidad_cursos	Rentabilidad	Rentabilidad
1	2	1	8	2	2	3	2	2	3	2	1	2	2	1	1	6	1	1	1	1	4	2	2	1	1	2	1	1	2	1	4	1	1	1	2
2	3	2	4	2	3	1	2	2	4	2	2	2	2	1	1	6	1	1	1	1	4	2	2	2	2	4	1	1	2	1	4	1	1	1	2
3	2	1	4	3	4	1	2	2	3	1	2	2	1	6	2	1	1	1	2	1	3	2	1	2	0	6	1	2	1	1	4	1	1	1	2
4	1	1	8	2	1	4	1	2	1	1	1	2	1	6	3	1	1	1	2	2	2	2	1	0	6	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
5	1	2	4	2	5	5	1	2	1	2	1	2	1	6	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	2	1	4	1	1	2	1
6	3	1	4	3	1	2	1	2	3	1	2	2	1	6	4	1	1	1	2	1	4	2	2	1	1	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2
7	3	2	6	1	1	2	4	2	3	1	1	2	1	6	2	1	1	1	2	1	4	2	2	2	4	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2
8	3	2	5	1	1	1	3	2	2	1	1	2	1	6	2	1	1	1	2	2	4	2	2	2	1	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2
9	1	1	5	1	1	4	2	2	2	1	1	2	1	6	1	6	2	2	3	1	1	1	1	2	0	6	1	1	1	1	4	1	1	1	2
10	1	1	8	2	5	1	2	2	3	1	1	2	1	6	1	6	2	2	3	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2
11	2	1	4	3	6	1	3	2	4	2	2	2	1	6	1	6	2	2	3	1	1	1	2	2	2	5	1	1	1	1	4	1	1	1	2
12	2	2	4	2	1	1	2	2	3	1	1	1	4	5	5	5	3	3	4	3	5	3	5	3	1	2	1	2	1	1	4	1	1	1	2
13	1	2	9	3	5	4	2	2	2	1	1	1	4	5	5	5	3	3	4	3	5	3	5	3	0	6	1	3	1	1	4	1	1	2	1
14	2	1	4	3	1	4	1	2	2	1	1	1	4	5	5	5	3	3	4	3	5	3	5	3	1	2	1	4	1	1	4	1	1	2	1
15	2	1	6	2	1	1	1	2	2	1	2	1	4	5	5	5	3	3	4	3	5	3	5	3	3	3	1	1	1	1	4	1	1	2	1
16	3	1	6	3	1	1	2	2	2	1	1	1	4	5	5	5	3	3	4	3	5	3	5	3	2	3	1	1	1	1	4	1	1	2	1
17	2	1	4	1	1	1	1	2	2	1	2	1	4	5	5	5	3	3	4	3	5	3	5	3	0	6	1	4	2	1	4	1	1	1	2
18	2	1	4	2	7	1	3	2	4	1	1	1	4	5	5	5	3	3	4	3	5	3	5	3	0	6	1	1	2	1	4	1	1	1	2
19	2	2	4	2	8	1	1	2	2	1	1	1	4	5	5	5	3	3	4	3	5	3	5	3	0	6	2	5	2	2	6	1	1	1	2
20	2	2	4	2	1	1	2	2	2	1	1	1	4	5	5	5	3	3	4	3	5	3	5	3	0	6	2	5	2	1	6	1	1	1	2