



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO  
RUBRO COMPRA Y VENTA DE LAPTOP DEL DISTRITO  
DE CALLERÍA, 2016”

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

**AUTOR:**

Br. COHEN PINCHI PERCY

**ASESOR:**

Mg. CPCC PAIMA PAREDES RUSVELTH

**PUCALLPA – PERÚ**

**2017**

## **Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016”

## Hoja de firma del Jurado

---

Dra. Erlinda Rosario Rodriguez Cribilleros  
**Presidente**

---

Mg. CPCC Aquiles Weninger Peña Gordillo  
**Miembro**

---

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

---

Mg. CPCC Rusvelth Paima Paredes  
**Asesor**

## AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más humano.

Al Mg. CPCC Rusvelth Paima Paredes por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice y se logré concluir la tesis de investigación con éxito.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mi familia por su apoyo incondicional, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

## **DEDICATORIA**

### **A Dios,**

Quien es mi guía, en todo este caminar, iluminándome en toda esta lucha diaria para poder conseguir una carrera profesional, llenándome de mucha inteligencia, salud y sobre todo de mucha bendición.

### **A mis padres y Familiares**

Gracias a su apoyo constante y permanente, estando en las buenas y malas, por ellos es que me esfuerzo, todos mis logros son para ellos y a todos mis familiares y amigos.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop 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: Son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo masculino, tienen secundaria, y son Téc. en computación. Características de las Mypes: El 67% tienen entre cinco a diez años en el rubro, son formales, el 87% tienen más de tres trabajadores permanentes, el 53% no tienen trabajadores eventuales y se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 40% se autofinancia, y el 27% se financia por terceros recurriendo a las entidades no bancarias, pagando 0.5% de interés, invirtiendo los créditos como capital de trabajo, los créditos fueron a largo plazo, cuyos montos fueron de S/.5,000.00 a S/.25,000.00. Capacitación de las Mypes: El 50% si recibió capacitación para el crédito, capacitaron a sus trabajadores, el 93% consideran a la capacitación como una inversión, y relevante para su empresa. Rentabilidad de las Mypes: Precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y la capacitación. Finalmente se recomienda a las micro empresas, capacitarse y capacitar a su personal, porque la capacitación contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos y a la vez que redundo en beneficios para la empresa.

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

## **Abstrat**

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing and training in the profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of laptop in the Callería district, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental -transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 15 microentrepreneurs, whose results were: They are adults and are between 26 years old, 67% are male, have secondary, and are computer technicians. Characteristics of Mypes: 67% have between five and ten years in the field, they are formal, 87% have more than three permanent workers, 53% have no casual workers and were trained for subsistence. Mypes financing: 40% is self-financing, and 27% is financed by third parties, using non-banking entities, paying 0.5% interest, investing the loans as working capital, the credits were long-term, the amounts were from S / .5,000.00 to S / .25,000.00. Mypes training: 50% if they received training for credit, trained their workers, 93% consider the training as an investment, and relevant to their company. Profitability of Mypes: It specifies that its profitability has improved in recent years thanks to financing and training. Finally, it is recommended to the micro companies to train and train their personnel, because the training contributes to the personal and professional development of the individuals and at the same time it results in benefits for the company.

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

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>1. 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> .....	x
<b>7. Índice de Gráficos</b> .....	xii
<b>8. Índice de Cuadros</b> .....	xiii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	14
1.1 Enunciado del problema.....	21
1.2 Objetivo General.....	21
1.3 Objetivos específicos.....	21
1.4 Justificación.....	21
<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.....	27
2.1.4 Regional.....	31
2.2 Bases teóricas.....	33
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	33
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	40
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	45
2.2.4 Teorías de la micro y pequeña empresa.....	49
2.3 Marco conceptual.....	52
2.3.1 Definición del financiamiento.....	52

2.3.2 Definición de capacitación.....	54
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	54
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	55
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>60</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	60
3.2 Población y muestra.....	61
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	62
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	66
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	67
3.6 Plan de análisis.....	67
3.7 Matriz de consistencia.....	68
3.8 Principios Éticos.....	69
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>72</b>
4.1 Resultados.....	72
4.2 Análisis de los resultados.....	77
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>89</b>
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>90</b>
6.1 Referencias bibliográficas.....	91
6.2. Anexos.....	95
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	95
6.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	98
6.2.2 Anexo 03: Lista de micro y pequeñas empresas encuestadas.....	130
Artículo Científico .....	131
Declaración Jurada .....	160

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	85
Tabla N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	86
Tabla N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	87
Tabla N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	88
Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	89
Tabla N° 06 ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro?	90
Tabla N° 07 Formalidad de la empresa	91
Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	92
Tabla N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	93
Tabla N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	94
Tabla N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	95
Tabla N° 12 Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	96
Tabla N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	97
Tabla N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	98
Tabla N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	99
Tabla N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?	100
Tabla N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	101
Tabla N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	102
Tabla N° 19 En el año 2016: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	103
Tabla N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	104
Tabla N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	105
Tabla N° 22 ¿Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	106
Tabla N° 23 ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted, en los últimos años?	107
Tabla N° 24 ¿En qué tipo de cursos participó Usted?	108
Tabla N° 25 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	109
Tabla N° 26 ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?	110

Tabla N° 27 ¿Considera Usted, que la capacitación como empresario es una inversión?	111
Tabla N° 28 ¿Considera Usted, que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?	112
Tabla N° 29 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	113
Tabla N° 30 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	114
Tabla N° 31 ¿Cree Usted, que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	115
Tabla N° 32 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	116

## Índice de gráficos

	<b>Pág.</b>
Gráfico N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	85
Gráfico N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	86
Gráfico N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	87
Gráfico N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	88
Gráfico N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	89
Gráfico N° 06 ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro?	90
Gráfico N° 07 Formalidad de la empresa	91
Gráfico N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	92
Gráfico N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	93
Gráfico N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	94
Gráfico N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	95
Gráfico N° 12 Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	96
Gráfico N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	97
Gráfico N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	98
Gráfico N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	99
Gráfico N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?	100
Gráfico N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	101
Gráfico N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	102
Gráfico N° 19 En el año 2016: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	103
Gráfico N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	104
Gráfico N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	105
Gráfico N° 22 ¿Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	106
Gráfico N° 23 ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted, en los últimos años?	107
Gráfico N° 24 ¿En qué tipo de cursos participó Usted?	108

Gráfico N° 25 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	109
Gráfico N° 26 ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?	110
Gráfico N° 27 ¿Considera Usted, que la capacitación como empresario es una inversión?	111
Gráfico N° 28 ¿Considera Usted, que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?	112
Gráfico N° 29 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	113
Gráfico N° 30 ¿Cree Usted, que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	114
Gráfico N° 31 ¿Cree Usted, que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	115
Gráfico N° 32 ¿Cree Usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	116

### **Índice de Cuadros**

	<b>Pág.</b>
Cuadro 01 Resultados: Datos generales de los representantes legales de las Mypes	59
Cuadro 02 Resultados: Características de las Mypes	60
Cuadro 03 Resultados: Financiamiento de las Mypes	61
Cuadro 04 Resultados: Capacitación de las Mypes	62
Cuadro 05 Resultados: Rentabilidad de las Mypes	63
Cuadro 06 Listado de micro y pequeñas empresas encuestadas	117

## **I. INTRODUCCIÓN**

Las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes se han convertido en la mayor fuerza laboral del mundo y del país, produciendo artículos de calidad y a un buen precio, empleando a cerca de un 70% de trabajadores del país, ellas han hecho que el país se levante poco a poco ya que muchas Mypes no solo están en el mercado nacional, sino que cada vez están más insertas en el mercado extranjero a través de las exportaciones.

Sin embargo, casi 2 millones de Mypes aún se mantienen en la informalidad, siendo una desventaja, una amenaza puesto que no están protegidos por la ley, no están protegidos jurídicamente sus trabajadores y no gozan de ningún beneficio y lo que es más muchas de estas Mypes no acceden a fuentes de financiamiento por lo abusivo del sector bancario con intereses altos y exigente requisitos, así como nula capacitación en diferentes temas, por lo tanto muchas Mypes no se sostienen en el tiempo no llegando a conocer o conseguir que sus negocios sean rentables ni competitivas.

Igualmente, la Organización Mundial del Comercio (2016), en su “Informe sobre el comercio mundial 2016”, sostiene que, las microempresas y las pymes constituyen el grupo más numeroso de empresas en casi todos los países (el 95% en promedio) y representan la inmensa mayoría de los puestos de trabajo. Por ello, ocupan un lugar destacado en las políticas sociales y económicas de casi todos los gobiernos, y también en los nuevos Objetivos de Desarrollo Sostenible, que tratan de alentar la expansión de las pymes a fin de promover el crecimiento inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.

Continúa la Organización Mundial del Comercio, en el mundo la contribución media de las pymes al PIB, aproximadamente del 45%, es inferior a su contribución al empleo, lo que se explica en gran parte por su baja productividad. Sobre la base de los datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, en el presente informe se calcula que, en los países en desarrollo, las empresas que emplean de 10 a 50 trabajadores son un 100% más productivas que las empresas con menos de 10 empleados. En general, las pymes son un 70% menos productivas que las grandes empresas.

Agrega la Organización Mundial del Comercio, los problemas relacionados con la información y los costos de transacción suelen limitar la concesión de préstamos a las pymes (acceso a fuentes de financiamiento) y, con frecuencia, se traducen en tipos de interés y comisiones más elevados para las pymes que para las empresas más grandes. Según un estudio reciente del Banco Asiático de Desarrollo, más de la mitad de las solicitudes de financiación del comercio presentadas por las pymes en todo el mundo son rechazadas, en comparación con solo el 7% en el caso de las empresas multinacionales. El acceso a la financiación del comercio tiende a ser más complicado en los países en desarrollo.

Concluye la Organización Mundial del Comercio, las pymes tienen que hacer frente a obstáculos para participar en las cadenas de valor mundiales o pasar a actividades de mayor valor en la cadena. Esos obstáculos están relacionados en parte con factores internos de las empresas (por ejemplo, la falta de las competencias, capacitación o tecnologías necesarias) y en parte con factores externos.

También, Global Asía (2014), en “Pymes de China se benefician de la rebaja de impuestos”, manifiesta que más del 85% de las micro y pequeñas empresas de China disfrutarán de impuestos preferenciales gracias a la ampliación de las rebajas tributarias realizadas por el Gobierno para impulsar la vitalidad económica. Más aún, las micro y pequeñas empresas han desempeñado un papel principal en la generación de empleo en el país. Más del 70% de los nuevos trabajos se crean gracias a 11,7 millones de pequeños negocios, según un informe de la Administración Estatal de Industria y Comercio de China.

Igualmente, Talavera (2016), en “Así se lleva la contabilidad de pequeñas empresas en Montreal Canadá”, sostiene que cerca del 89% de todas las empresas en Canadá son pequeñas empresas, es decir, cuentan con 1 a 20 empleados. Las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante papel en la economía de todos los países; sin embargo, estas pequeñas empresas tienen la necesidad de contar con un sistema de gestión apropiado que ayude al pequeño empresario a la optimizar la toma de decisiones, con créditos oportunos de tal manera que se vea reflejada en su gestión empresarial.

En la misma línea, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe-Cepal (2010), en “Financiamiento a las microempresas y las Pymes en México”; sostiene que, tomando en cuenta el papel potencial que podría desempeñar la pyme, los gobiernos buscan fomentar su creación y crecimiento a través de programas para paliar sus debilidades. Y esto se explica porque las pymes constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo. En la Unión Europea y en los Estados Unidos representan 95% de las unidades económicas y proveen más del 75% de los puestos de trabajo. En

América Latina, estudios empíricos estiman que éstas contribuyen entre 35% y 40% a la generación de empleo en la región, 33% del PIB y 25% de la inversión.

También, Moreno, Espíritu, Aparicio, & Cárdenas (2009), en “Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán, Colima, México”, manifiestan que el propósito de toda capacitación en la micro y pequeña empresa es formar a un individuo para que pueda realizar convenientemente una tarea o un trabajo determinado, que favorezcan la promoción del empleado y la eliminación de las deficiencias existentes. De este modo el personal formado contribuirá a la consecución de las metas de la organización.

Concluye Moreno y otros, la capacitación de personal viene a demostrar que la adquisición de nuevos conocimientos, técnicas y actitudes es una actividad permanente, constante que se debe realizar antes de incorporarse al mercado laboral de una forma independiente al propio trabajo y en el transcurso del mismo, detectando en cada momento las necesidades formativas e identificando los posibles puntos de mejora.

En la misma línea, Vizacarra (2009), en “Importancia de la capacitación para las Mype”, sostienen que de acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el termino capacitación está cambiando la forma de trabajo de las empresas, ayudan a mejorar los procesos, por lo tanto; las organizaciones o empresas que la implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones. La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo.

Agrega Vizacarra, este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, la gran, mediana, pequeña o micro

empresa que lo adopte generará un valor agregado. Al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio. Los Empresarios de la Micro y pequeña empresa, requieren tener una visión integral de cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica, para salir adelante.

Además, Cano, Olivera, Balderrabano, & Pérez (2013), en “Rentabilidad y competitividad en las Pyme”, expresan que las decisiones financieras en las micro y pequeñas empresas, es un tema limitado a pesar de su importancia y de la necesidad de adecuar las estrategias financieras a las características de una organización y a la toma de decisiones. El factor más importante para establecer la salud integral de la empresa y su competitividad es su rentabilidad y de ahí la importancia de su análisis derivado de las dimensiones y proporciones del Balance y el Estado de Resultados obteniéndose la rentabilidad operativa a través del cálculo de las razones de rentabilidad económica y financiera que evalúan la capacidad de la empresa para generar utilidades, que comparada con sus costos asociados, ofrece la capacidad de creación de valor permitiendo establecer un diagnóstico y valoración de la empresa en el corto plazo y visualizar el éxito a futuro de ella.

De modo semejante, Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2013), en “Encuesta de la Micro y Pequeña Empresa”, nos dice que el 45,8% de las Micro y Pequeña Empresas declararon que el tipo de organización jurídica que tienen es persona natural, le siguen sociedad anónima cerrada con 26,4%, empresa

individual de responsabilidad limitada con el 15,0% y sociedad comercial de responsabilidad limitada con el 10,1%. En menor proporción está la sociedad anónima con 2,7%. A nivel de ciudad, la mayor concentración de empresas organizadas como persona natural se observa en las ciudades de Juliaca (70,8%), Ayacucho (67,5%) y Cusco (65,9%); mientras que el mayor número de sociedad anónima cerrada se observa en Lima – Callao (30,2%) y Trujillo (19,1%).

Agrega, el INEI, el 67,0% de las Micro y Pequeña Empresas manifestaron contar por lo menos con una computadora de escritorio, el 48,8% un equipo multifuncional, el 35,1% una computadora portátil, el 27,3% una impresora, el 23,5% un teléfono con acceso a internet (Smartphone), el 8,6% un escáner y el 6,0% una fotocopidora.

Concluye el INEI, el 90,9% de las Micro y Pequeña Empresas que tenían computadora de escritorio o laptop, declararon contar con servicios de internet, el 0,9% declaró tener intranet y el 9,0% declaró no contar con servicios informáticos.

Es más, Hernández (2014), en “Abre un negocio dedicado a la reparación y mantenimiento de computadoras”, sostiene que hoy en día es difícil imaginar nuestra vida sin computadoras. Las utilizamos para realizar desde cosas tan sencillas como escribir una carta, hasta para llevar la contabilidad de un negocio. Dicha situación plantea la necesidad de contar con establecimientos dedicados a la venta, reparar y dar mantenimiento a los ordenadores y en nuestro mercado a nivel nacional vemos muchas microempresas dedicadas a este tipo de negocio.

Asimismo, Gestión (2016), en “La venta de laptop en el Perú crecería hasta 80%”, nos dice que la venta de laptops o computadoras portátiles en Perú

registrará un crecimiento de hasta 80% en lo que va del año, impulsada por la demanda de equipos más sofisticados por parte de los consumidores locales. Es más, el consumidor peruano se ha sofisticado y ahora busca equipos que le ofrezcan mayor funcionalidad y calidad, dejando de lado la variable precio.

Concluye Gestión, en el Perú se comercializarán 1.2 millones de laptops en el país, lo que significa la suma de todo lo vendido en los últimos cuatro años. Se precisa que el segmento hogar influyó con mayor preponderancia en los últimos años, del total de laptops vendidas este año, el 50% tuvo precios de entre 800 y 2,000 soles. “Solo en el caso de las netbooks, de febrero a la fecha se ha visto una reducción en los precios de 400 soles en promedio pues, si antes costaban desde 1,200 soles, ahora existen productos desde 800 soles.

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 comercio rubro compra y venta de laptop, 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, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a capacitación y 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, en que lo invierten, etc., tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han recibido capacitación o 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 comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016?**

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 comercio rubro compra y venta de laptop, del distrito de Callería, 2016.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.
- b) Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.
- c) Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016
- d) Describir las principales características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.

e) Describir las principales características, de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a lo manifiesta por, Lastra (2016), en “Las microempresas en el Perú”, sostiene que, la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo y de la no presencia de las diferentes instancias del Gobierno. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas.

Agrega Lastra, estos empresarios emergentes ubicado dentro de las micro y pequeñas empresas, suelen pertenecer a estratos socioeconómico bajos, lo cual no ha impedido que una parte de ellos haya experimentado un proceso de movilidad social hacia su desarrollo y posicionamiento en el mercado y sobre todo subsistir en el mundo empresarial, a eso agregar que aún en nuestro país no se cuenta con políticas claras de apoyo y desarrollo para este grueso del aparato empresarial.

Concluye Lastra, por lo tanto, estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella.

Y, lo que, es más, este análisis puede tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA)

aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de laptop, tanto a nivel nacional, regional y local.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. 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.

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

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Revisando algunos antecedentes mencionados a Benito & 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.

Concluye 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. 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**

Asimismo, Reese (2013), en su tesis “Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile”, obtuvo los siguientes resultados: Primero, la mayor parte de los emprendedores inicia actividades con ahorros propios, y de estos las variables más importantes a la hora de definirse por este tipo de financiamiento son el género y el nivel de formalización de la empresa. Segundo, en cuanto a los que respondieron que utilizaron créditos bancarios para su inicio de actividades, la formalización fue lo más relevante en estos. Tercero, las empresas formalizadas y con mayor número de clientes o ventas también tienen mayor probabilidad de acceso a este tipo de deuda. Cuarto, los emprendedores del rubro servicios son los que menos probabilidad tienen de conseguir crédito bancario tanto para empezar como durante el desarrollo del negocio.

Concluye Reese, se observó que, si bien la formalización de las empresas es importante para la obtención de crédito bancario, no la asegura. Esto en gran medida por la falta de confianza de los bancos con los microempresarios y viceversa. Para concluir se puede decir que, dada la estrecha relación entre la superación de la pobreza y el desarrollo de los microempresarios, este estudio contribuye a entender cuáles son las variables relevantes para el financiamiento de la microempresa, que permiten este desarrollo.

En la misma línea, 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**

Además, Luciano (2013), en su tesis “Caracterización del Financiamiento y la Formalización de las MYPES del sector comercio – rubro venta de computadoras del Distrito de Chimbote, período 2011-2012”, cuyo objetivo general fue: determinar las principales características del financiamiento y formalización de las Mypes del sector comercio- rubro venta de computadoras del Distrito de Chimbote, período 2011-2012. La investigación fue de tipo no experimental- transversal y descriptiva. Para la recopilación de datos acerca de la población se accedió a la página web del INEI, así mismo para su realización se escogió una muestra dirigida a 18 Mypes de una población de 89 del sector y rubro mencionado; a las que se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Luciano, los principales resultados fueron: La edad promedio del 45% de los representantes de las mypes estudiadas es de 30 años; el 94% son del sexo masculino; el 100% tiene instrucción superior universitaria. El 100% de las Mypes son formales; el 67% necesitaron como requisito la copia del documento nacional de identidad y copia de recibo de (Agua, luz y teléfono); el 100% percibe que las ventajas que la formalización le brinda a su

empresa son aumento de ventas, acceder a crédito y el incremento de clientes. El 50% optó por el préstamo financiero, del cual el 64% lo obtuvo de instituciones financieras, pagando una tasa de interés del 3,25% y el 64% utilizó el financiamiento en la compra de mercaderías.

Concluye Luciano, la mayoría relativa de las mypes están dirigidas por representantes que tienen una edad de 25a 30 años; la mayoría de los representantes de las Mypes son de sexo masculino y la totalidad tienen instrucción superior universitaria; La totalidad de las Mypes son formales del cual la mayoría necesitaron como requisito para la formalización copia de DNI y copia de recibo (Agua, luz y teléfono); la totalidad percibe que las ventajas que la formalización le brinda a su empresa son aumento de ventas, acceder a crédito y el incremento de clientes. La mitad utilizó el préstamo financiero, del cual la mayoría lo obtuvo de instituciones financieras, pagando una tasa de interés del 3.25%, utilizándolo el financiamiento en la compra de mercaderías.

Del mismo modo, Ricser (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011”, 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 compra venta de computadoras, accesorios y suministros de cómputo del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011. La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una

muestra de 12 MYPEs de una población de 12 empresas del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 39 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Ricser, los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios: El 92% son adultos, el 42% tienen estudios superiores no universitario completa y el 58% son casados. Respecto a las características de las MYPEs: El 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 58% tienen un solo trabajador permanente y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 42% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 60% del sistema no bancario, en el año 2009 el 60% fue a corto plazo. Respecto a la capacitación: el 67% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 58% ha recibido un curso de capacitación.

Concluye Ricser, respecto a la rentabilidad: el 83% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 67% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Igualmente, Rimacharin (2016), en su tesis “Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro reparación de computadoras del casco urbano de Chimbote, 2013”, cuyo objetivo general fue: Determinar las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro

reparación de computadoras del casco urbano de Chimbote, 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, de diseño no experimental-descriptivo; se utilizó una muestra de 10 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas

Concluye Rimacharin, se obtuvo los siguientes resultados: El 80% son del género masculino. El 60% tienen estudios universitarios: El 70% tiene una permanencia en el mercado de 8 años a más. Las empresas en su totalidad son formales, y fueron creadas para subsistir y generar ganancias: El 100% se capacitó. El 70% participó de capacitación a menos una vez. El 80% mejoró la calidad de su servicio gracias a la capacitación. El 100% de empresas programan capacitación anual y sus trabajadores se encuentran satisfecho con la capacitación. El 100% de encuestados manifiestan que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y a su vez que la capacitación es una inversión y no gasto. Concluyendo que la mayoría de los encuestados de género masculino, tienen estudios universitarios y en su totalidad las micro y pequeñas empresas son formales.

De modo semejante, De la Cruz (2016), en su tesis “caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio rubro venta de computadoras en el Perú. Caso: empresa PC Planet Norte EIRL. Piura, 2015”, cuyo objetivo general fue: Determinar las principales características del financiamiento de las MYPE comerciales en el Perú, específicamente de la empresa Pc Planet Norte EIRL. Piura, 2015. Se ha desarrollado usando la Metodología de tipo descriptivo, diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Aplicando la técnica de la encuesta-

entrevista y como instrumento de recolección de información las fichas bibliográficas y el cuestionario pre-estructurado con preguntas relacionados a la investigación, aplicado a la gerente y/o representante legal de la empresa en estudio.

Agrega De la Cruz, los principales resultados fueron: Respecto a la revisión bibliográfica: Las entidades bancarias inclinan su posición financiera hacia las grandes y medianas empresas, limitando el crecimiento económico a las MYPE; pues, desde el punto de vista financiero, las considera como potenciales de riesgo, brindándoles créditos con elevadas tasas de interés. Respecto a la aplicación del caso para Pc Planet Norte EIRL.: La principal limitación del acceso al financiamiento son las tasas de interés altas debido a que los bancos facilitan los créditos a las MYPE de acuerdo a su capacidad y a su declaración.

Concluye De la Cruz, las tasas que cobran al sector todavía son muy altas, lo que no permite avanzar a las microempresas, pese al potencial que tienen. Finalmente, se concluye que Pc Planet Norte EIRL. tiene limitaciones al crédito, centradas en el monto de préstamo, ya que el banco siempre le otorga un monto menor del solicitado, limitando así el crecimiento y desarrollo económico.

#### **2.1.4 Regional**

Finalmente, Chuyo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro material de cómputo, del distrito de Callería, periodo 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 material de cómputo del distrito de Callería del periodo 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Chuyo, los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 80% es masculino y el 40% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 50% no tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 35% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

Concluye Chuyo, respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 35% si recibió capacitación y el 40% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 95% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 40% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 60% afirmó que el año 2016 fue mejor que el año anterior.

## **2.2. Bases Teóricas**

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

Existen diferentes teóricos que nos hablan referente al apalancamiento financiero; en las micro y pequeñas empresas el financiamiento es de vital importancia; el capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que este detalle se verá reflejado en la generación del aumento, en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.

Abundando en la opinión, 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. 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 preposición 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 preposición 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 preposición 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. 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.

Agrega Puentes, estas proposiciones no consideran el efecto de los impuestos. 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”.

Es más Puentes nos muestra algunos argumentos de la teoría del financiamiento de M&M, como son:

#### **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.

### **Otras Teorías del financiamiento**

#### **a) Teoría estática de la Estructura de Capital**

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.

#### **b) Teoría de la clasificación jerárquica (Pecking Order)**

Continua 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.

Esta teoría establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital. En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las PyMES tienen dificultad a acceder al mercado de capitales.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

### **c) Teoría de los mercados perfectos**

Esta teoría señala que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que

condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos. Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario.

#### **d) La teoría de agencia**

Concluye Puente, Esta teoría nos habla sobre la relación entre los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes). El propietario emplea a otra persona (agente) para realizar ciertos servicios en su nombre y delega autoridad para tomar algunas decisiones. El problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes porque las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente tienden a ser diferentes. Los conflictos de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser tomados en cuenta porque afectan la estructura financiera de las empresas al determinar la relación de apalancamiento óptima.

Asimismo, Ramírez (2011), en “Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas Pymes en La Plata y localidades vecinas”, nos menciona algunas clases de financiamiento:

**Financiamiento interno:** se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa

se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

**Financiamiento externas:** sus fuentes son las más interesantes puesto que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero, sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden recurrir a la financiación, que habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial.

Los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho, la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria el explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su devolución, y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago.

De forma más sencilla, también será una financiación externa la adquisición de un producto cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a un plazo determinado. Entonces, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor. Otro ejemplo de

financiación externa es la emisión de acciones, es decir, la distribución de partes de la titularidad de la empresa en socios accionistas.

Abundando en la opinión, Kong & Moreno (2014), en “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012”, nos dice que en el Perú las micro y pequeñas empresas cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no son reguladas por la misma. Tal y como se presenta:

### **Clasificación de las Fuentes de Financiamiento.**

Formal		Bancos	Bancos comerciales, de consumo
		Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, Caja Metropolitana, EDPYME, Cooperativas de Ahorro y Créditos.
No formal	Semi formal	Privado	ONG, Cámara de Comercio
			Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresas Comercializadora.
	Informal Prestamistas	Público	Ministerio de agricultura (MINANG), Banco de Materiales (BANMAT).
			Transportistas, mayoristas, proveedores, otros comerciantes, habilitar informal, tienda o bodega familiar, amigo o vecino, préstamo individual, entre otros. Junta o Pandero.

**Fuente:** Kong & Moreno (2014) Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012.

### **2.2.2. Teorías de la capacitación**

Vizacarra (2009), en “Importancia de la capacitación para las Mype”, nos expresa lo siguiente:

#### **a) Función de la capacitación:**

La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro.

Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos. Ésta repercute en el individuo de dos diferentes maneras:

**Eleva su nivel de vida:** La manera directa de conseguir esto es a través del mejoramiento de sus ingresos, por medio de esto tiene la oportunidad de lograr una mejor plaza de trabajo y aspirar a un mejor salario.

**Eleva su productividad:** esto se logra cuando el beneficio es para ambos, es decir empresa y colaborador.

#### **b) Importancia de la Capacitación**

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo.

La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia.

Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundando en beneficios para la empresa.

#### **c) Beneficios de la Capacitación.**

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

personal y la organización.

Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas, mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles, crea mejor imagen, mejora la relación jefes-subordinados, se promueve la comunicación a toda la organización, reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos, se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas, promueve el desarrollo con vistas a la promoción, contribuye a la formación de líderes y dirigentes, cómo beneficia la capacitación al personal, ayuda al individuo para la toma de decisiones y solución de problemas, alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo, contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones, forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas, sube el nivel de satisfacción con el puesto, permite el logro de metas individuales, desarrolla un sentido de progreso en muchos campos y elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual.

#### **d) La necesidad de la capacitación**

Corresponde al empresario la responsabilidad de detectar los problemas provocados por la carencia de capacitación. A él le compete todas las decisiones referentes a la capacitación, bien sea que utilice o no los servicios de asesoría prestados por especialistas en capacitación. Los principales medios utilizados para efectuar el reconocimiento de necesidades de capacitación son:

**Evaluación del desempeño:** Mediante ésta, no sólo es posible descubrir a los colaboradores que vienen ejecutando sus tareas por debajo de un nivel satisfactorio, sino averiguar también qué sectores de la empresa reclaman una

atención inmediata de capacitación.

**Observación:** Verificar dónde hay evidencia de trabajo ineficiente, como daño de equipo, atraso en el cronograma, pérdida excesiva de materia prima, número elevado de problemas disciplinario, alto índice de ausentismo etc.

**Cuestionarios:** Investigaciones mediante cuestionarios y listas de verificación que evidencien las necesidades de capacitación.

**Reuniones de Coordinación:** Discusiones acerca de asuntos concernientes a objetivos organizacionales, problemas operativos, planes para determinados objetivos y otros asuntos administrativos.

**Modificación del trabajo:** Cuando se introduzcan modificaciones parciales o totales en las rutinas de trabajo, es necesario capacitar previamente a los empleados en los nuevos métodos y procesos de trabajo.

#### e) **Técnicas de capacitación**

Después de determinar las necesidades de capacitación y de establecer los objetivos de capacitación de sus empleados, se puede llevar a cabo la capacitación. Las ventajas y desventajas de las técnicas de capacitación más comunes son las siguientes:

**Capacitación en el puesto:** Contempla que una persona aprenda una responsabilidad mediante su desempeño real. En muchas empresas este tipo de capacitación es la única clase de capacitación disponible y generalmente incluye la asignación de los nuevos empleados a los trabajadores o los supervisores experimentados que se encargan de la capacitación real.

Es relativamente económica; los trabajadores en capacitación aprenden al tiempo que producen y no hay necesidad de instalaciones costosas fuera del

trabajo como salones de clases o dispositivos de aprendizaje programado. El método también facilita el aprendizaje, ya que los empleados aprenden haciendo realmente el trabajo y obtiene una retroalimentación rápida sobre lo correcto de su desempeño.

**Conferencias:** Dar pláticas o conferencias a los nuevos empleados puede tener varias ventajas. Es una manera rápida y sencilla de proporcionar conocimientos a grupos grandes de personas en capacitación. Como cuando hay que enseñar al equipo de ventas las características especiales de algún nuevo producto. Si bien en estos casos se pueden utilizar materiales impresos como libros y manuales, esto podría representar gastos considerables de impresión y no permitir el intercambio de información de las preguntas que surgen durante las conferencias.

**Técnicas audiovisuales:** La presentación de información a los colaboradores mediante técnicas audiovisuales como películas, circuito cerrado de televisión, cintas de audio o de video puede resultar muy eficaz y en la actualidad estas técnicas se utilizan con mucha frecuencia.

Concluye Vizacarra, la capacitación no debe verse como un gasto más de las empresas, sino como un beneficio a corto plazo ya que es una fórmula que responde a las necesidades de la empresa para desarrollar sus recursos y mejorar la calidad en el ámbito laboral en general. Por otro lado, la misión y la visión también ayudan a fijar objetivos de capacitación ya que en estos dos binomios se encuentran algunas preguntas que debemos hacernos antes de capacitar como lo son, por ejemplo: ¿a qué se dedica nuestra empresa?, ¿qué

clase de empresa somos?, con estas dos preguntas se puede iniciar un programa de capacitación para fortalecer la base de la empresa.

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

Cano, Olivera, Balderrabano, & Pérez (2013), en “Rentabilidad y competitividad en las Pyme” sostiene que la rentabilidad no es más que el análisis financiero abarca todas las actividades de la empresa que tienen recursos originados de sus operaciones. Para ello podemos decir que normalmente las empresas hacen su análisis en cuanto a las cifras que se presupuestaron; en cuanto al tiempo de ejecución; en cuanto a las posibilidades de modificación; y en cuanto al tipo de entidades que lo van a emplear. En cuanto a las cifras que se presupuestan éstas engloban los presupuestos de operación consistentes en establecer cuáles son las operaciones o actividades que se van a desarrollar en un futuro y su repercusión financiera, subdividiéndose en presupuestos de: inversiones; ingresos; depreciaciones; producción; administración; ventas; préstamos e impuestos. Los presupuestos financieros de operación alimentan el Estado de Resultados, el Flujo de efectivo y el Balance.

Agrega Cano y otros, la rentabilidad nos permite hacer un análisis completo que más allá de indicadores como el valor actual neto, el periodo de retorno de la inversión, la tasa interna de retorno, la estructura de costos, los puntos de equilibrio, el análisis de sensibilidad; etc.; nos permite realizar un importante análisis que da cuenta de la salud integral de la empresa: el rendimiento de las utilidades.

También, 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.

Agrega Bertein, **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe**, el modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Continúa Bertein, según la teoría de Sharpe considera que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular en lo diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma,

siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

### **Tipos de rentabilidad**

#### **a) 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:

#### **b) 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.

**c) 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.

La Rentabilidad Económica es antes de impuestos y la Rentabilidad Financiera está calculada utilizando una cifra de utilidades después de impuestos. La Rentabilidad Económica es una herramienta clave para dirigir las actividades diarias de gestión empresarial, al proporcionar un punto de referencia con el cual todas las operaciones pueden ser medidas. Sin embargo, como una única cifra simplemente proporciona un objetivo, para ser útil en la toma de decisiones debe de ser desglosado en sus componentes. Esto se hace en dos etapas, primero la razón principal se divide en dos razones auxiliares, para después cada uno de éstos dividirlos en sus componentes detallados.

**d) 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:

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

Además, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia & Chacaltana (2001b), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa La rentabilidad de una empresa, es el indicador que se construye dividiendo las utilidades sobre el total de ventas ambas variables medidas en términos anuales. En Primero lugar, este indicador recoge principalmente el desempeño de corto plazo. En segundo lugar, la utilidad empleada para el cálculo respectivo corresponde a aquella reportada por el empresario en el momento que se le solicita.

#### **2.2.4. Teorías de la micro y pequeña empresa**

Según Silipú (2013), en “Estructura de financiamiento en las Mypes”, esta teoría nos dice, que, en las micro y pequeñas empresas, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las Mypes vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector de las micro y pequeñas empresas muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. Existe una

regla muy básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento.

Continúa Silipú, aplicando esta regla, las micro y pequeñas empresas, deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital. Quizá los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las micro y pequeñas empresas es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio es mayor al costo de la deuda; en cambio, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una combinación de deuda y recursos propios. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una Mype.

Concluye Silipú, para comprender esta teoría es de vital importancia que los micro empresarios (los dueños), apliquen sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

Igualmente, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa.

Oportunidad de Crecimiento”, nos manifiesta algunos aspectos de la micro y pequeña empresa:

- a) **Administración independiente:** Usualmente dirigida y operada por el propio dueño.
- b) **Incidencia no significativa en el mercado:** El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- c) **Escasa especialización en el trabajo:** Tanto en el aspecto productivo como en el administrativo, en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- d) **Actividad no intensiva en capital:** Denominado también con predominio de mano de obra.
- e) **Limitados recursos financieros:** El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño, y en algunos casos con apalancamiento financiero.
- f) **Tecnología:** Existen dos opiniones con relación a este punto:
  - Aquellos que consideran que la micro y pequeña empresa utiliza tecnología en relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.
  - Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

## 2.3. Marco conceptual:

### 2.3.1 Definiciones del financiamiento

Fargo (2016), en “Como financiar una pequeña empresa”, no dice que, el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado. Para poder determinar qué opción de financiamiento es la más conveniente para su situación, aquí analizamos ocho caminos posibles para encontrar respaldo:

- a) **Préstamos bancarios tradicionales:** La mayoría de los emprendedores recurren a bancos para financiar su empresa. Si piensa solicitar un préstamo bancario, asegúrese de tener una descripción clara de cómo se gastará el dinero, ya que muchos bancos querrán ver un plan de negocios sólido antes de aprobar un préstamo.
- b) **Tarjetas de crédito:** Casi la mitad de todas las empresas se financian, por lo menos inicialmente, con tarjetas de crédito.<sup>1</sup> Y si bien esto podría ser una buena opción si desea moverse rápidamente, comenzar mezclando los gastos de su empresa con sus gastos personales podría no ser prudente.
- c) **Financiamiento propio:** Esto requiere recurrir a sus propios activos para financiar su empresa. Podría refinanciar su casa o tomar prestado dinero de sus ahorros, cartera de inversión o fondo para la jubilación. Tenga presente que pueden aplicarse penalidades o cargos a las personas que realizan retiros anticipados de ciertos fondos para la jubilación.

- d) Familiares y amigos:** Si sus familiares o amigos le ofrecen sus fondos, asegúrese de firmar un contrato, determine si se trata de un préstamo o de una inversión y mantenga una comunicación regular con ellos. Ya sea que se trate de un préstamo o de una inversión, también deberían aceptar que existe un riesgo financiero que podría causar la pérdida de algunos o de todos sus fondos.
- e) Financiamiento colectivo:** Una manera nueva y en evolución de financiar las puestas en marcha. El financiamiento colectivo tiene lugar cuando un grupo grande de personas donan dinero en un esfuerzo por llevar una idea comercial al siguiente nivel.
- f) Capitalistas de riesgo:** Ésta es una fuente de financiamiento en la que inversionistas adinerados, bancos de inversión y otras instituciones financieras invierten en una empresa o idea que creen que tiene un potencial a largo plazo, a cambio de un porcentaje en la propiedad de la compañía.

Igualmente, 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 como, por ejemplo:

**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**

Moreno, Espíritu, Aparicio, & Cárdenas (2009), en “Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán, Colima, México”, define a la capacitación como o una metodología sistemática y planificada, destinada a mejorar las competencias técnicas y profesionales de las personas en el trabajo, a enriquecer sus conocimientos, a desarrollar sus aptitudes y a la mejora de sus capacidades.

Agrega, Moreno y otros, la capacitación son aquellas actividades que tienen como objetivo la adquisición de nuevas capacitaciones profesionales o el desarrollo de las ya existentes, siempre relacionadas con las tareas actuales del empleado o con posibles futuras tareas.

La capacitación es un esfuerzo sistemático y planificado para desarrollar el conocimiento, las técnicas y las actitudes de un individuo a través de la experiencia con el fin de capacitarlo para que pueda realizar correctamente su actividad.

Concluye Moreno y otros, la capacitación forma parte del incremento en la satisfacción laboral del trabajador quien tiene la oportunidad de llegar a puestos gerenciales mediante la misma.

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

Respecto a los conceptos que tratan sobre la rentabilidad, se dice que una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre

ellos es considerada como aceptable.

Del mismo modo, 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:

- a) **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.
- b) **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**

La Organización Mundial del Comercio (2016), en “Informe sobre el comercio mundial 2016”, sostiene que en la mayoría de países se consideran pequeñas y medianas empresas (pymes), las que emplean entre 10 y 250 personas. Se suele llamar microempresas a las empresas con no más de 10 empleados. Sin embargo, no hay una definición comúnmente aceptada de lo que es una microempresa o una pyme. Estas empresas, por naturaleza heterogéneas, pueden ser desde pequeños proveedores de servicios no comerciables hasta proveedores de productos digitales, artesanías de gran calidad o instrumentos sofisticados con perspectiva de negocio mundial desde

sus inicios.

Igualmente, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen:

- a) **Por su dimensión:** Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc.
- b) **Por la tecnología:** Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria).
- c) **Por su organización:** Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

Continua Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

**Artículo 65°.-** Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

Según la Resolución N° 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

**Artículo 12°.-** Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: Libro Caja y Bancos, Libro de Inventarios y Balances, Libro Diario, Libro Mayor, Registro de Compras, y Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta: Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta, Registro de Activos Fijos, Registro de Costos, Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas y Registro de Inventario Permanente Valorizado.

### **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas**

Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la

Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

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 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

#### **Características de micro, pequeña y mediana empresa:**

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 monto 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), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

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.

Concluye 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, 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 Mypes encuestadas

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

##### 3.1.1 Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

(Hernández et al., 2014, p. 4)

##### 3.1.2 No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados.

(Hernández et al., 2014, p. 152).

##### 3.1.3 Transversal

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. (Hernández et al., 2014, pp. 154-155).

### **3.1.4 Retrospectivo**

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador” (Hernández et al., 2014 pp. 164-165)

### **3.1.5 Descriptivo**

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 p. 92).

## **3.2 Población y Muestra**

### **3.2.1 Población**

La población estuvo conformada por 15 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

### **3.2.2 Muestra.**

De la población en estudio se tomaron en forma intencionada a 15 micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de laptop del

distrito de Callería, 2016. el cual representa el 100% de la población.

Ver Anexo N° 03

### 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 comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	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 comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	Nominal:  Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	Razón  Un año  Dos años  Tres años  Más de tres años
		Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	Razón:  01  06  15  16 – 20  Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	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 en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	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 en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	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 comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: 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**

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

#### **3.4.2 Instrumento**

Es el medio que se utiliza para conseguir un objetivo

determinado, para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 32 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

### **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**

Los datos recolectados en la investigación 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

TÍTULO	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 comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	<b>FORMULACIÓN</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016?	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito.	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.	Cuestionario de preguntas cerradas			
		<b>ESPECÍFICOS</b> Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.  Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.  Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.  Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.		2. Intereses	- Entidades financieras.  - Tasa de interés.  - Monto del Crédito.						
				1. Personal	- Trabajadores permanentes						
				2. Cursos de capacitación	- Recibe capacitación.  - Nro. De capacitaciones.						
			Capacitación	3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados  - Trabajadores eventuales  - Es importante la capacitación		DISEÑO		TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS	
				Rentabilidad	1. Financiamiento						- Mejoró la rentabilidad.
					2. Capacitación		- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.				
				3. Rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.						

### **3.8 Principios Éticos**

Según, Koepsell & 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

#### 4.1.1. Datos Generales de los representantes legales de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

CUADRO N° 01

Datos Generales	Número de Mypes	Porcentaje
<b>Edad (años)</b>		
18 - 25	0	0
26 - 60	15	100
Total	15	100
<b>Sexo</b>		
Masculino	11	73
Femenino	4	27
Total	15	100
<b>Grado de instrucción</b>		
Primaria	0	0
Secundaria	9	60
Superior no universitario completo	6	40
Total	15	100
<b>Estado civil</b>		
Solteros	3	20
Casados	8	53
Conviviente	4	27
Total	15	100
<b>Profesión u ocupación</b>		
Comerciante	4	27
Téc. Computación	7	47
Téc. Electrónico	1	7
Téc. Sistemas	2	13
Profesor	1	7
Total	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

#### 4.1.2. Características de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

**CUADRO N° 02**

<b>De la empresa</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro</b>		
01 – 03	0	0
03 – 05	0	0
05 – 10 años	10	67
Más de 10 años	5	33
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>
<b>Formalidad de la empresa</b>		
Formal	15	100
Informal	0	0
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>
<b>Trabajadores permanentes</b>		
1 trabajador	0	0
2 trabajadores	0	0
3 trabajadores	2	13
Más de 3 trabajadores	13	87
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>
<b>Trabajadores eventuales</b>		
Ninguno	8	53
1 trabajador	0	0
2 trabajadores	4	27
3 trabajadores	2	13
Más de 3 trabajadores	1	7
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>
<b>Motivo de formación de la empresa</b>		
Generar ganancia	3	20
Subsistencia	12	80
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

### 4.1.3 Financiamiento de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

CUADRO N° 03

Financiamiento	Número de Mypes	Porcentaje
<b>Actividad productiva</b>		
Financiamiento propio	6	40
Financiamiento de terceros	4	27
Usureros	5	33
Total	15	100
<b>A qué tipo de entidad financiera solicito crédito</b>		
Entidades bancarias	1	25
Entidades no bancarias	3	75
Total	4	100
<b>Qué tasa de interés pagó</b>		
0.5% de interés mensual	3	75
1.5% de interés mensual	1	25
Total	4	100
<b>Entidades que otorga facilidades</b>		
Entidades bancarias	1	25
Entidades no bancarias	3	75
Total	4	100
<b>Tiempo del crédito solicitado</b>		
Corto plazo (menor a un año)	0	0
Largo plazo (mayor a un año)	4	100
Total	4	100
<b>Inversión del crédito solicitado</b>		
No precisa	0	0
De S/.5,000.00 a S/.10,000.00	2	50
De S/.10,000.00 a S/.25,000.00	2	50
Más de S/.50,000.00	0	0
Total	4	100
<b>En qué fue invertido el crédito solicitado</b>		
Capital de trabajo	4	100
Mejoramiento y/o ampliación de local	0	0
Total	4	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

#### 4.1.4. Capacitación de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

**CUADRO N° 04**

<b>De la capacitación</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Recibió capacitación para el crédito</b>		
No precisa	0	0
Sí	2	50
No	2	50
Total	4	100
<b>Cuántas veces se ha capacitado en los últimos año</b>		
Ninguno	9	60
Uno	5	33
Dos	1	7
Total	15	100
<b>En qué temas se ha capacitado</b>		
No precisa	9	60
Inversión del crédito financiero	4	27
Manejo empresarial	2	13
Total	15	100
<b>Personal recibió capacitación</b>		
No precisa	1	7
Sí	8	53
No	6	40
Total	15	100
<b>Para Usted la capacitación es una inversión:</b>		
No precisa	1	7
Sí	14	93
No	0	0
Total	15	100
<b>Para Usted la capacitación es relevante para su empresa</b>		
Sí	15	100
No	0	0
Total	15	100
<b>Temas que se capacitaron el personal</b>		
Ninguno	8	53
Gestión empresarial	0	0
Prestación de mejor servicio al cliente	7	47
Total	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

#### 4.1.5. Rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

**CUADRO N° 05**

<b>Rentabilidad</b>	<b>Número de Mypes</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>El financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa</b>		
No precisa	0	0
Sí	9	60
No	6	40
Total	15	100
<b>La capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa</b>		
No precisa	0	0
Sí	15	100
No	0	0
Total	15	100
<b>Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años</b>		
No precisa	5	33
Sí	7	47
No	3	20
Total	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

## **4.2 Análisis de los resultados**

### **4.2.1 Datos Generales de los representantes de las Mypes del distrito de Callería, 2016.**

#### **4.2.1.1 Edad de los representantes de las Mypes**

De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); datos similares con los resultados encontrados por **Luciano, Ricser, Rimacharin y Chuyo**, donde los representantes legales de la Mypes estudiadas son adultos, estos resultados nos indican que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madurez suficiente para dirigir sus negocios.

#### **4.2.1.2 Sexo de los representantes de las Mypes**

El 73% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), datos similares a lo encontrado por **Luciano, Rimacharin y Chuyo**, donde los micro empresarios estudiados en su mayoría son del sexo masculino con 94%, 80% y 80%; también estos datos nos indican que existen una fuerte presencia masculina en el rubro compra y venta de laptop.

#### **4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las Mypes**

El 60% tienen grado de instrucción secundaria, el 40% tienen grado de instrucción superior no universitaria completa (ver tabla 03), es decir estos datos nos indican que muchos microempresarios del rubro compra y venta de laptop tienen estudios técnicos; datos contrarios a lo encontrado por **Luciano y Rimacharin** donde en su mayoría tienen

grado de instrucción superior universitaria, asimismo estos datos son similares a lo encontrado por **Ricsar**, donde los representantes legales de las Mypes estudiadas el 42% tienen estudios superior no universitaria completa. Al respecto, **Benito & Platero**, precisan que en las empresas el capital humano (propietarios y empleados) su nivel educativo, y sus conocimientos son factores claves para la competitividad empresarial sobre todo cuando a la empresa le toque vivir tiempos difíciles.

#### **4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las Mypes**

El 53% de los representantes de las Mypes son de estado civil casados, es decir predomina la condición de casados en los representantes de las Mypes estudiadas del rubro compra y venta de laptop (ver tabla 04), estos resultados son parecidos a lo encontrado por **Ricsar**, donde el 58% de las Mypes estudiadas son casados.

#### **4.2.1.5 Profesión u ocupación**

Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es Téc. Computación con 47%, estos resultados nos indica, que, la persona que dirige la Mype al margen de ser el gerente-propietario tiene el perfil a fin al rubro (Ver tabla 05). Al respecto el teórico **Silipú** precisa que, depende del grado de conocimiento para que el micro empresario pueda tomar decisiones acertadas, respecto al costo del dinero en el tiempo; el saber cuantificarlo, es decir, es importante que el micro empresario su nivel académico esté relacionado a su rubro empresarial, para que tenga la facilidad de tomar decisiones acertadas.

## **4.2.2. Características de las Mypes del distrito de Callería, 2016.**

### **4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro**

El 67% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de laptop, hace más de diez años (Ver tabla 06), estos resultados son contrario a lo encontrado por **Ricsar y Chuyo**, donde en su mayoría los micro empresarios estudiados son jóvenes empresarios con tres años de antigüedad. Asimismo, estos resultados son similares a lo encontrado por Rimacharin, donde las mypes estudiadas tienen más de ocho años a más en sus respectivos rubros empresariales. Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables es más por la antigüedad en sus rubros son pasibles de crédito financiero.

### **4.2.2.2 Formalidad de las Mypes**

El 100% de la Mypes encuestadas son formales (Ver tabla 07), estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio cumple todas las exigencias de las leyes y al tener la antigüedad suficiente son pasibles de ser objetivo de crédito bancario por parte de las entidades financieras. Asimismo, estos resultados son confirmados por **Reese**, quien indica que las empresas formalizadas y con mayor número de clientes o ventas, tienen mayor probabilidad de acceso a fuentes de financiamiento. Al respecto el teórico **Silipú** sostiene que, las empresas informales no son considerados por el sector bancario, por que les generan riesgo y costos mayores.

#### **4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes y eventuales.**

El 87% de las Mypes encuestadas tienen más de tres trabajadores permanentes y el 53% no tienen trabajadores eventuales (ver tabla 08 y 09); es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen los beneficios de la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores, según a lo expresado por el teórico **Bernilla y Perú Pymes**. También estos datos son similares a lo encontrado por **Ricser y Chuyo** donde en su mayoría cuentan con trabajadores permanentes y no tienen trabajadores eventuales.

#### **4.2.2.4 Motivo de formación de la empresa**

De las Mypes encuestadas el 80% se constituyó por subsistencia (Ver tabla 10), estos resultados nos indican que muchos micro empresarios al no conseguir un puesto laboral optaron por formar un negocio para generarse ganancias y poder sobrevivir, por otro lado, estos datos son contrarios a lo encontrado por **Ricser y Rimacharin** donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Al respecto el teórico **Bernilla** precisa que una micro y pequeña empresa normalmente es creado y operada por su dueño por necesidad.

### **4.2.3. Respecto al financiamiento**

#### **4.2.3.1 Como financia su actividad productiva y de qué entidad.**

Los micro empresarios encuestados, del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, el 40% su financiamiento es propio, del 33% es por parte de usureros y el 27% es de terceros (entidades no bancarias), es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos propios y de terceros (ver tabla 11 y 12). Datos contrarios a lo encontrado por **Luciano, Ricser y Chuyo** donde los micro empresarios estudiados su financiamiento es por entidades financieras. Al respecto el teórico **Silipú** sostiene que en muchas empresas su financiamiento es propio o de sus utilidades generadas es decir con la reinversión de sus utilidades. Es más, **Bernilla** nos dice que unos de los aspectos de la micro y pequeña empresa es que cuenta con limitados recursos financieros, donde el capital de la empresa es suministrado por el propio dueño y en algunos casos con crédito financiero. Además, **Puente** precisa que para maximizar el valor de una empresa en el mercado tiene que ver mucho como se encuentra financiada, es decir cual es su estructura financiera.

#### **4.2.3.2 Nombre de la institución financiera y tasa de interés.**

El 75% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, pagaron 0.5% de interés mensual acudiendo a las entidades no bancarias entre ellos Cajas Piura, Caja Maynas y Caja Huancayo (ver tabla 13, 16 y 18). Estos datos nos indican que las Mypes estudiadas están pagando intereses por sus créditos solicitados

que están dentro del promedio que se cobra en el mercado financiero. Por otro lado, estos resultados son contrarios a lo encontrado por **De la Cruz** donde las Mypes estudiadas pagaron elevadas tasas de interés a las entidades financieras y fueron consideradas como empresas con potencial alto de riesgo. Asimismo, según el teórico **Puente** precisa al citar a las proposiciones de M&M, que, la estructura de capital de una empresa es definitivamente relevante puesto que al pagar intereses por créditos adquiridos por las empresas provoca un efecto de escudo fiscal los cuales reducen el monto imponible a efectos de calcular la renta.

#### **4.2.3.3 Entidad financiera que otorga facilidades para el crédito.**

El 75% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, manifestaron que las entidades que les otorga mayores facilidades para el crédito son las entidades no bancarias (ver tabla 14). Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Guerrero** quien encontrado en las Mypes estudiadas, que no acceden a crédito financiero de ninguna entidad porque son concebidas como empresas de alto riesgo.

#### **4.2.3.4 Créditos solicitados en el año 2016.**

El 75% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, manifestaron, que, en el año 2016 solicitaron crédito de una a dos veces (ver tabla 15). Estos resultados no indica que el micro empresario necesita de fuentes de financiamiento para seguir con su actividad empresarial en el año.

#### **4.2.3.5 Tiempo del crédito solicitado**

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, precisa que el tiempo de los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo plazo; es decir los micro empresarios conocen y le dan la importancia debida a todos los detalles de los créditos financieros que solicitan y reciben (ver tabla 17). Al respecto según el teórico **Puente** al citar la **Teoría del financiamiento de la Clasificación Jerárquica (Pecking Order)**, precisa que las empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse dentro de ello tenemos: préstamos bancarios, así como el autofinanciamiento y si este último es insuficiente recurren al endeudamiento vía crédito financiero a largo plazo, siempre en cuando sea para proyecto de inversión. Es más **Guerrero** precisa que las empresas deben tomarle al crédito financiero al margen del monto y los plazos, como una inversión y no como préstamo.

#### **4.2.3.6 Créditos otorgados fueron en los montos solicitados y montos del crédito.**

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, manifestaron que los créditos solicitados fueron otorgados en los montos solicitados, de S/.5,000 a S/.25,000 (Ver tabla 19 y 20), estos datos nos estarían indicando que las Mypes estudiadas solicitan crédito en montos menores de acuerdo al volumen de su movimiento empresarial. Al respecto el teórico **Puente** precisa que las empresas tienen que realizar un análisis antes de obtener

deudas; según la **segunda proposición de M&M**, el costo promedio ponderado del capital-CPPC de una empresa, es el costo total del capital, incluye el costo del capital propio y el costo de la deuda incluyendo la prima de riesgo; es decir la CPPC no depende de la razón deuda/capital permanece constante sin importar cual sea la razón deuda/capital. Si se añade más deuda significa que se está reduciendo el capital propio en esa misma medida.

Muchas empresas han quebrado debido a que en su estructura de capital tomaron un alto endeudamiento (montos altos). Por tanto, las empresas con alto apalancamiento financiero son menos atractivas. Es decir, las empresas deben endeudarse con terceros (Bancos), en función a que tanta utilidad está generando la empresa y si esta regla se respeta incrementará el valor de la empresa y consecuentemente la rentabilidad del capital propio invertido. Es más más la **Teoría estática de la Estructura de Capital**, precisa que una empresa se debe endeudar o elevar su ratio de apalancamiento, hasta un nivel en el que el beneficio del escudo fiscal de su unidad monetaria adicional de deuda, sea exactamente igual.

#### **4.2.3.7 En qué fue invertido el crédito solicitado**

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo (ver tabla 21). Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Chuyo** donde las Mypes estudiadas utilizaron sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local.

#### **4.2.4. Capacitación de las Mypes del distrito de Callería, 2016**

##### **4.2.4.1 Se capacitó para el otorgamiento del crédito**

El 50% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, han recibido capacitación, previo al otorgamiento del crédito (Ver tabla 22), estos resultados son similares a lo encontrado por **Ricsar** donde las Mypes estudiadas fueron capacitador previo al otorgamiento del crédito, también estos datos son contrarios a lo encontrado por **Chuyo** donde las Mypes estudiadas no fueron capacitados previo al otorgamiento del crédito.

##### **4.2.4.2 Cursos de capacitación en los últimos años y que temas de capacitación.**

El 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, manifestaron, que, no recibieron capacitación en los últimos años (ver tabla 23 y 24). Es decir, para las Mypes de este rubro la capacitación es importante y forma parte de una buena gestión. Datos contrarios a lo encontrado por **Rimacharin** donde las Mypes estudiadas se capacitaron en los últimos años. Al respecto el teórico **Vizacarra** sostiene que la capacitación en la empresa eleva el nivel de vida de los trabajadores, así como su productividad, por que responde a las necesidades que tienen las empresas o instituciones de contar con trabajadores calificados y productivos.

##### **4.2.4.3 El personal de su empresa, recibió cursos de capacitación, cantidad de cursos y temas de capacitación.**

El 53% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop

del distrito de Callería, manifestaron, que sus trabajadores recibieron cursos de capacitación, con frecuencia de uno a más de tres cursos, cuyos cursos fueron en prestación de mejor servicio al cliente (ver tabla 25, 26 y 29). Datos similares a lo encontrado por **Rimacharin** y **Chuyo** donde las Mypes encuestadas capacitaron a su personal y gracias a ello, se mejoró la calidad de servicio.

Al respecto el teórico **Vizacarra** sostiene que la capacitación en la empresa y en el personal que labora en ella, mejora a desarrollar sus conocimientos, habilidades y actitudes de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente y futuro.

#### **4.2.4.4 Considera que la capacitación es una inversión y relevante para su empresa.**

El 93% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, dijeron que la capacitación es una inversión, y el 100% lo considera relevante para su empresa (ver tabla 27 y 28). Al respecto el teórico **Vizacarra** sostiene que mediante la capacitación se agiliza la toma de decisiones en la empresa y la solución de problemas, alimenta la confianza entre colaboradores y la posición asertiva en el desarrollo de la empresa; desarrolla un sentido de progreso en muchos campos y elimina los temores de la incompetencia o la ignorancia individual.

#### **4.2.5. Rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2016.**

##### **4.2.5.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa**

En 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop

del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento (ver tabla 30). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Ricser y Chuyo** donde las Mypes estudiadas, el financiamiento mejoró su rentabilidad. Estos datos son confirmados según el teórico **Ramírez** al hacer un análisis de la asimetría informativa entre los bancos y las Pymes, precisa que los préstamos bancarios son los recursos más comunes de financiamiento para ello es necesario tener claro el destino que se le dará al dinero, tener un plan.

#### **4.2.5.2 La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa**

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, considera que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial, es decir existe una relación positiva entre financiamiento, capacitación y rentabilidad (ver tabla 31). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Ricser, Rimacharin y Chuyo** donde las Mypes estudiadas la capacitación sí mejor su rentabilidad. Al respecto el teórico **Vizcarra** precisa que, uno de los beneficios de la capacitación es, que, nos conduce a la rentabilidad más alta y a actitudes más positivas. También **Moreno, Espíritu, Aparicio & Cárdenas** precisan que la capacitación es un esfuerzo sistemático y planificado para desarrollar el conocimiento, las técnicas y las actitudes de un individuo para que realice mejor su actividad y se vea reflejado en la imagen y utilidad de la empresa.

#### **4.2.5.3 La rentabilidad ha mejorado en los últimos años.**

El 47% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta laptop del distrito de Callería, considera que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años y el 33% no precisa (ver tabla 32). Estos datos son similares a lo encontrado por **Ricsar y Chuyo** donde las mypes estudiadas su rentabilidad si mejoro en los últimos años. Al respecto el teórico **Cano, Olivera, Balderrabano & Pérez** precisan que la rentabilidad nos permite hacer un análisis completo que más allá de indicadores como el valor actual neto, tasa interna de retorno, estructura de costos, punto de equilibrio, etc.; nos permite realizar un importante análisis que da cuenta de la salud integral de la empresa; el rendimiento de las utilidades. Se dice que una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerado como aceptable.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Conclusiones**

#### **5.1. Datos generales de los representantes de las Mypes**

La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo masculino, tienen grado de instrucción secundaria, y la ocupación que predomina es técnico en computación.

#### **5.2. Características de las Mypes**

El 67% tienen entre cinco a diez años en el rubro empresarial compra y venta de laptop, son formales, el 87% tienen más de tres trabajadores permanentes, el 53% no tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia.

#### **5.3. Financiamiento de las Mypes**

El 40% se autofinancia, y el 27% se financia por terceros recurriendo a las entidades no bancarias porque les otorgan facilidades, pagando 0.5% de interés, invirtiendo los créditos como capital de trabajo, los créditos obtenidos fueron a largo plazo, cuyos montos fueron de S/.5,000.00 a S/.25,000.00.

#### **5.4. Capacitación de las Mypes**

El 50% si recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito, asimismo manifestaron que en los últimos años fueron capacitados y capacitaron a sus trabajadores, el 93% consideran que la capacitación como una inversión, y el 100% considera a la capacitación relevante para su empresa.

#### **5.5. Rentabilidad de las Mypes**

Precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y la capacitación.

Finalmente se recomienda a las micro empresas, capacitarse y capacitar a su personal, porque la capacitación contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos y a la vez que redunda en beneficios para la empresa.

## **VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **6.1. Referencias Bibliográficas**

- Benito S. & 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](https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm)
- Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), en Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Cano M., Olivera D., Balderrabano J., & Pérez G. (2013), Rentabilidad y competitividad en las Pyme. (80, 83-84) Recuperado de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/01/11CA201302.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe-Cepal (2010), Financiamiento a las microempresas y las Pymes en México. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5205-financiamiento-microempresas-pymes-mexico-2000-2009>
- Chuyo L. (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,

rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

De la Cruz C. P. (2016), caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio rubro venta de computadoras en el Perú. Caso: empresa PC Planet Norte EIRL. Piura, 2015. (p. 6). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Fargo W. (2016), Como financiar una pequeña empresa. Recuperado de <https://www.wellsfargo.com/es/financial-education/small-business/funding-loans-grants/>

Gestión (2016), La venta de laptop en el Perú crecería hasta 80%. Recuperado de <https://gestion.pe/noticia/687039/venta-laptops-peru-creceria-hasta-80-2011>

Global Asia (2014), Pymes de China se benefician de la rebaja de impuestos. Recuperado de <http://www.globalasia.com/actualidad/empresas/rebaja-de-impuestos-beneficia-pequenas-empresas-chinas>

Guerrero M. A. (2011), Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>

Hernández K. (2014), Abre un negocio dedicado a la reparación y mantenimiento de computadoras. Recuperado de <http://www.pymempresario.com/2011/05/abre-un-negocio-dedicado-a-la-reparacion-y-mantenimiento-de-computadoras/>

Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (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.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2013), Encuesta de la Micro y Pequeña Empresa. (pp. 21, 53). Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1139/cap01.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1139/cap01.pdf)

Koepsell D. R. & Ruiz M. H. (2015), Ética de la investigación. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012. Tesis de pre grado en administración de empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Recuperado de [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)

Lastra E. (2016), Las microempresas en el Perú. Recuperado de <http://www.iglesiaemmanuel.pe/portal/component/content/article/68-microempresas-con-una-mision/416-las-microempresas-en-el-peru>

Luciano I. E. (2013), Caracterización del Financiamiento y la Formalización de las MYPES del sector comercio – rubro venta de computadoras del Distrito de Chimbote, período 2011-2012. (p. 5). Tesis de pregrado

para Licenciado en Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Moreno H. M., Espíritu R., Aparicio V., & Cárdenas A. S. (2009), Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán, Colima, México. (p. 40). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/904/90411683006.pdf>

Organización Mundial del Comercio (2016), Informe sobre el comercio mundial 2016. (p. 3, 5, 9-10). Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/world\\_trade\\_report16\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf)

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>

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

Reese K, T. (2013), Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile. (P. 1). (Memoria para el título de ingeniero civil industrial. Universidad de Chile). Recuperado de [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese\\_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ricser A. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011. (p. 5). Tesis de pregrado

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

Rimacharin Y. (2016), Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro reparación de computadoras del casco urbano de Chimbote, 2013. (p. 5). Tesis de pregrado para Licenciado en Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Robles M., Saavedra J., Torero M., Valdivia N. & Chacaltana J. (2001), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa. (pp. 14-15, 367). Lima-Perú. Talleres Gráficos de Art. Lautrec SRL.

Silipú B. L. (2013), Estructura de financiamiento en las Mypes. Recuperado de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>

Talavera R. (2016), Así se lleva la contabilidad de pequeñas empresas en Montreal Canadá. Recuperado de <http://montreal.hispanocity.com/publicacion/2016/09/asi-se-lleva-la-contabilidad-de-pequenas-empresas-en-montreal-canada>

Vásquez F. (2008). Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Biblioteca virtual de Uladech

Vizacarra N. (2009), Importancia de la capacitación para las Mype.

Recuperado de [http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?](http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167)

id=167

## 6.2. Anexo

### 6.2.1 Anexo 1



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y**

**ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016”**

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:* ...../...../2017

Razón Social:.....RUC N°.....

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.2 Números de trabajadores permanentes.....

2.3 Número de Trabajadores eventuales.....

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

### **3.1. Cómo financia su actividad productiva:**

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

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

### **3.2. Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)..... Que tasa de interés mensual paga.....

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

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

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

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

Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....Los prestamistas usureros.....

### **3.4. Durante el año:**

Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera (especificar).....

3.5. **Le otorgaron el crédito solicitado:** Si.....No.....

3.6. **El crédito fue de largo plazo:** Si.....No.....

3.7. **Qué tasa de interés mensual pagó:**.....

### **3.8. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:**

Si..... No.....Monto promedio otorgado.....

### **3.9. 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 él años:**

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.....

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

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

**4.7 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....**

**4.8 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. 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.....

Pucallpa, Octubre del 2017

## 6.2.2 Anexo 2

### 1. Respecto a los empresarios

**TABLA N° 01**

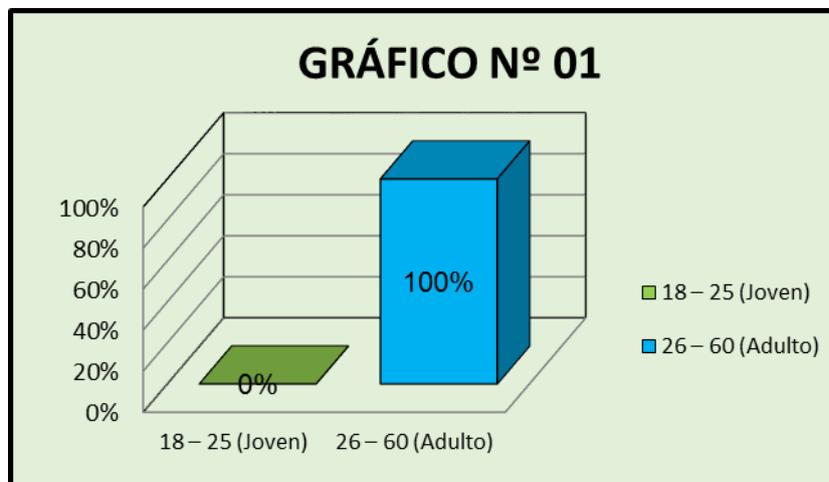
*Edad de los representantes legales de las MYPES*

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18 – 25 (Joven)		0%
26 – 60 (Adulto)	15	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 01**

**Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de laptop.**



Fuente: Tabla 01

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 01 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, son adultos cuyas edades oscilan entre los 26 a 60 años.

**TABLA N° 02**

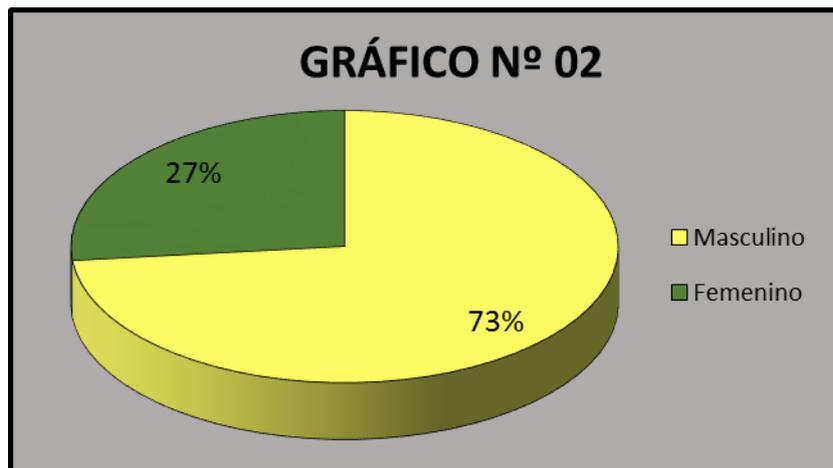
***Sexo de los representantes legales de las MYPES***

<b>Sexo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	11	73%
Femenino	4	27%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 02**

**Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de laptop.**



Fuente: Tabla 02

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 73% son del sexo masculino, mientras que el 27% son femenino.

**TABLA N° 03**

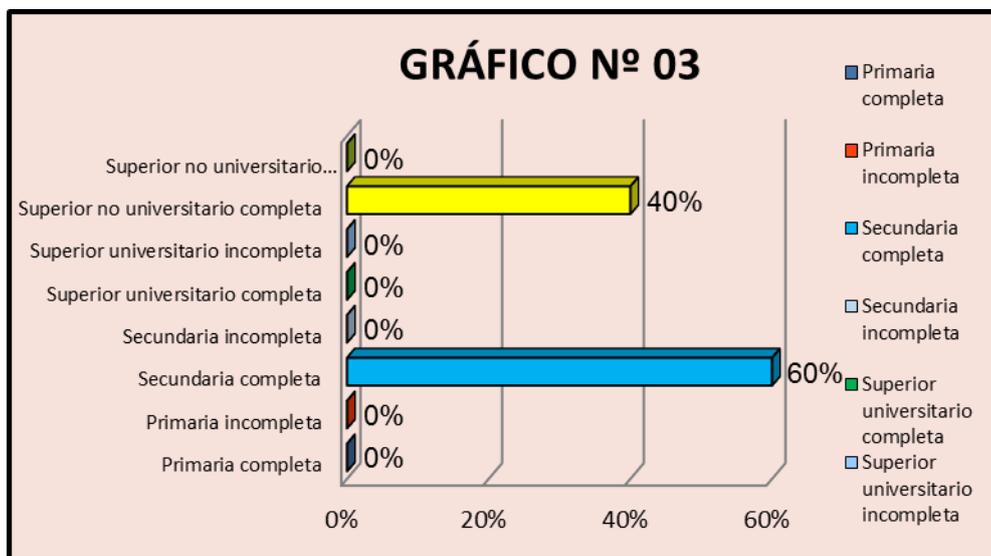
***Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES***

<b>Grado de Instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Primaria completa		0%
Primaria incompleta		0%
Secundaria completa	9	60%
Secundaria incompleta		0%
Superior universitario completa		0%
Superior universitario incompleta		0%
Superior no universitario completa	6	40%
Superior no universitario incompleta		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 03**

**Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de laptop.**



Fuente: Tabla 03

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% tienen secundaria completa, mientras el 40% tienen superior no universitario completo.

**TABLA N° 04**

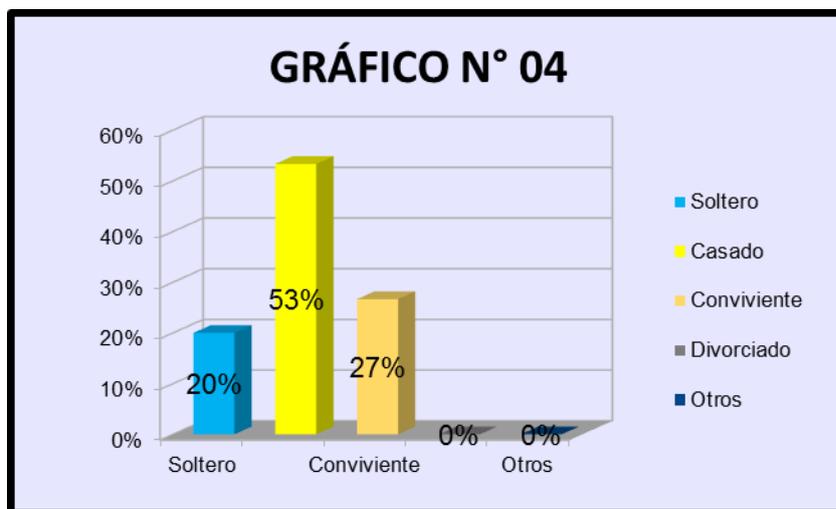
***Estado civil de los representantes legales***

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	20%
Casado	8	53%
Conviviente	4	27%
Divorciado		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 04**

**Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de laptop.**



Fuente: Tabla 04

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 53% son casados, el 27% son convivientes, mientras que el 20% son solteros.

**TABLA N° 05**

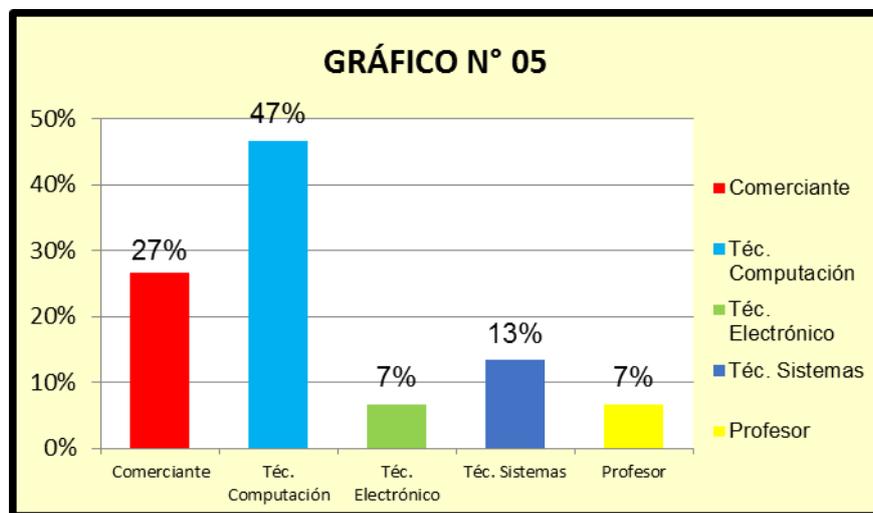
***Profesión u ocupación de los representantes legales***

<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Comerciante	4	27%
Téc. Computación	7	47%
Téc. Electrónico	1	7%
Téc. Sistemas	2	13%
Profesor	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRAFICO N° 05**

**Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de laptop.**



Fuente: Tabla 05

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 47% son Téc. En computación, el 27% son comerciantes, el 13% son Téc. sistemas, el 7% son Téc. Electrónico, mientras que el 7% son profesor.

## 2. Respecto a las características de las Mypes

**TABLA N° 06**

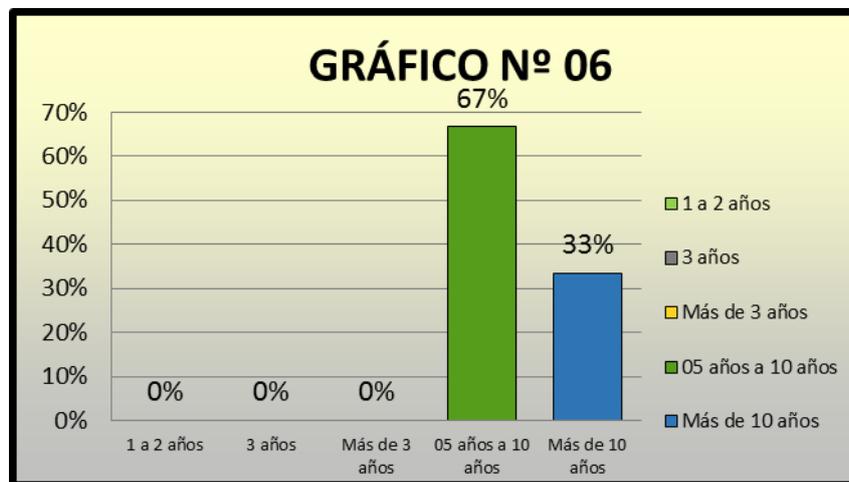
*¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?*

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 años		0%
3 años		0%
Más de 3 años		0%
05 años a 10 años	10	67%
Más de 10 años	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 06**

**Distribución porcentual: ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?**



Fuente: Tabla 06

### INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 67% tienen entre cinco a diez años en el rubro empresarial, mientras que el 33% tienen más de diez años en el rubro.

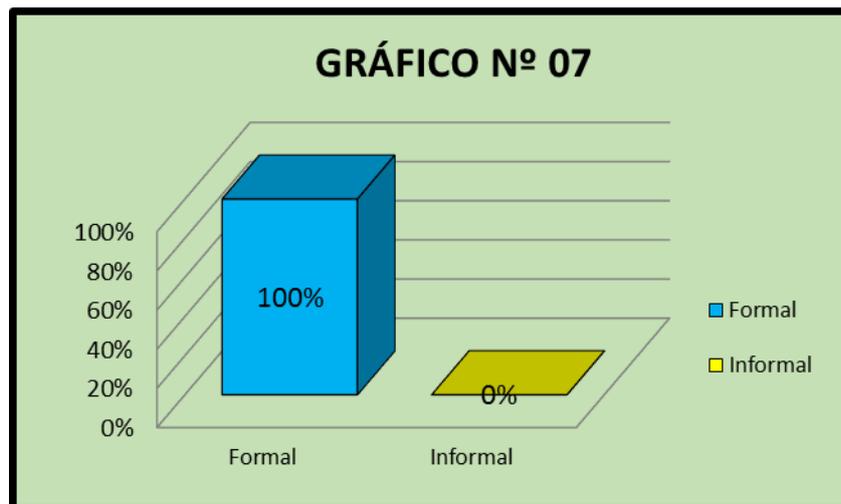
**TABLA N° 07**  
**Formalidad de las Mypes**

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	15	100%
Informal		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 07**

**Distribución porcentual: De la Formalidad de las Mypes**



Fuente: Tabla 07

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 07 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados son formales.

**TABLA N° 08**

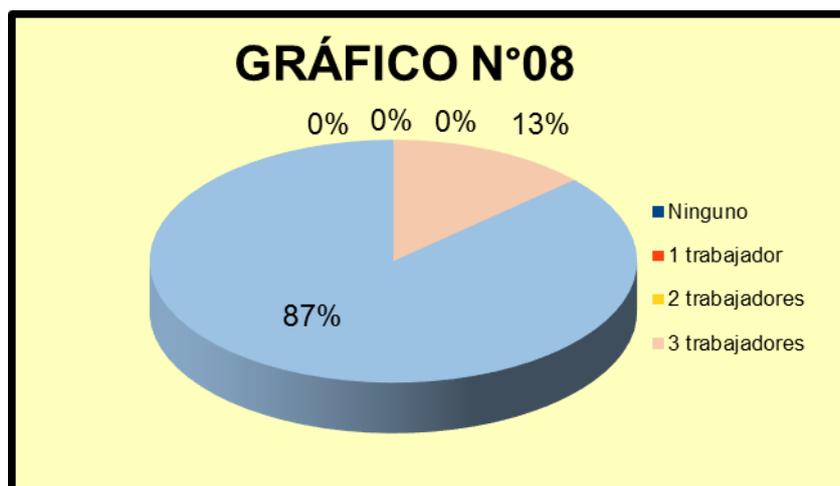
***Número de trabajadores permanentes de las Mypes***

<b>N° de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno		0%
1 trabajador		0%
2 trabajadores		0%
3 trabajadores	2	13%
Más de 3 trabajadores	13	87%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 08**

**Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Mypes**



Fuente: Tabla 08

**INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 87% tienen más de tres trabajadores permanentes, mientras que el 13% tienen tres trabajadores permanentes.

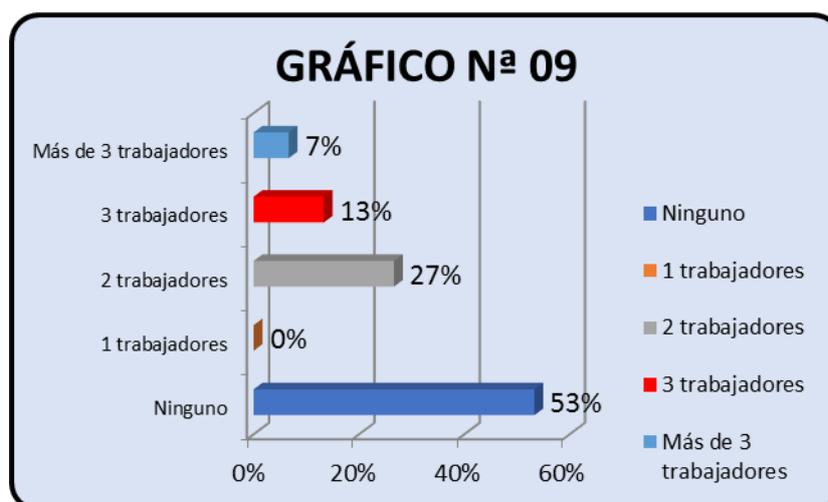
**TABLA N° 09**  
**Número de trabajadores eventuales de las Mypes**

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	8	53%
1 trabajadores		0%
2 trabajadores	4	27%
3 trabajadores	2	13%
Más de 3 trabajadores	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 09**

**Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Mypes**



Fuente: Tabla 09

### INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 09 se observa que, del 100% de encuestados, el 53% no tienen trabajadores eventuales, el 27% tiene dos trabajadores eventuales, el 13% tienen tres, mientras que el 7% tienen de tres trabajadores eventuales.

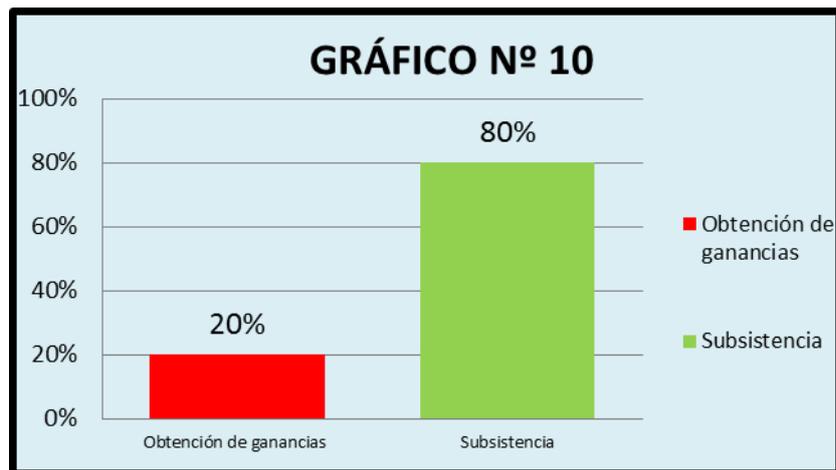
**TABLA N° 10**  
***Motivos de formación de las Mypes***

<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtención de ganancias	3	20%
Subsistencia	12	80%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 10**

**Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes.**



Fuente: Tabla 10

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 10 se observa que, del 100% de los encuestados, el 80% manifestaron que el motivo de la formación de la Mypes fue por subsistencia, mientras que el 20% fue para obtener ganancia.

### 3. Respecto al financiamiento

**TABLA N° 11**

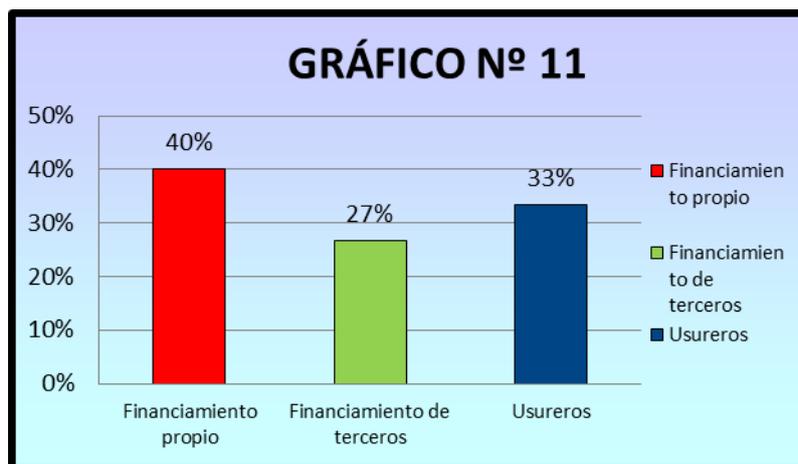
*¿Cómo financia su actividad productiva?*

<b>Su financiamiento es:</b>		<b>Porcentaje</b>
Financiamiento propio	6	40%
Financiamiento de terceros	4	27%
Usureros	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 11**

**Distribución porcentual: ¿Cómo financia su actividad productiva?**



Fuente: Tabla 11

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, del 100% de encuestados, el 40% su financiamiento es propio, el 33% es de usureros, mientras que el 27% su financiamiento de terceros.

**TABLA N° 12**

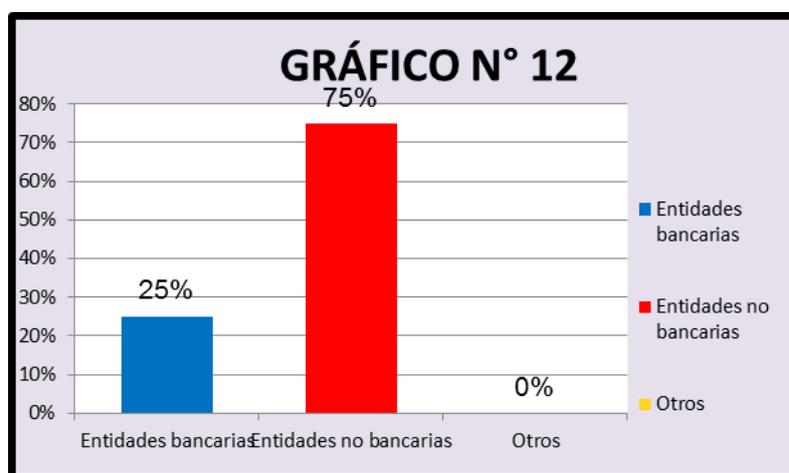
*Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?*

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	1	25%
Entidades no bancarias	3	75%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 12**

**Distribución porcentual: Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?**



Fuente: Tabla 12

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 75% dijeron que cuando reciben financiamiento es por parte de las entidades no bancarias, mientras que el 25% es de las entidades bancarias.

**TABLA N° 13**

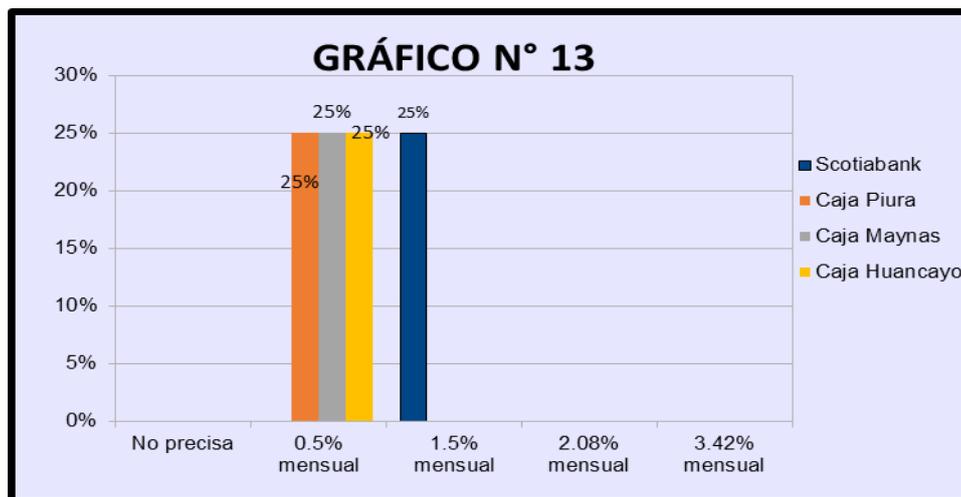
*¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?*

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera								
	Scotiabank		Caja Piura		Caja Maynas		Caja Huancayo		
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	
No precisa									
0.5% mensual			1	25%	1	25%	1	25%	
1.5% mensual	1	25%							
2.08% mensual									
3.42% mensual									
<b>Sub Total</b>	<b>1</b>	<b>25%</b>	<b>1</b>	<b>25%</b>	<b>1</b>	<b>25%</b>	<b>1</b>	<b>25%</b>	
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>							

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

**GRÁFICO N° 13**

**Distribución porcentual: ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?**



Fuente: Tabla 13

**INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 13 se observa que, de las Mypes encuestadas que recibieron financiamiento de terceros, el 25% recibió financiamiento del Scotiabank pagando de 1.5% de interés mensual, el 25% recibió de Piura pagando 0.5% de interés mensual, el 25% de Caja Maynas pagando 0.5% de interés mensual, mientras que el 25% recibe financiamiento de Caja Huancayo pagando 0.5% de interés mensual.

**TABLA N° 14**

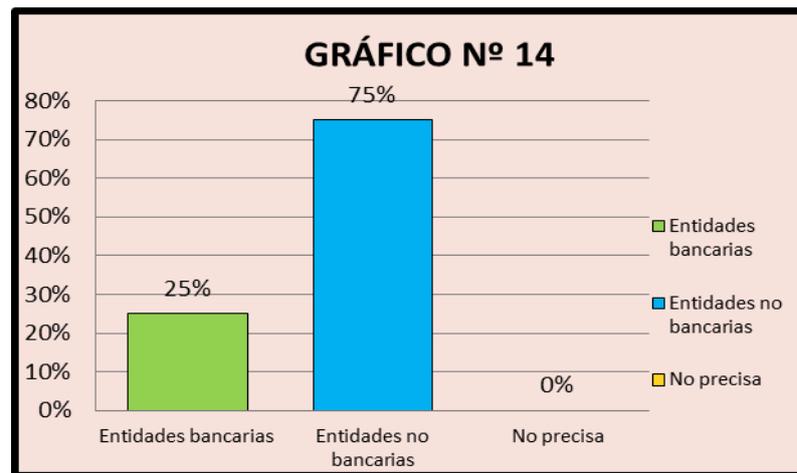
*¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?*

<b>Facilidades del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidades bancarias	1	25%
Entidades no bancarias	3	75%
No precisa		0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 14**

**Distribución porcentual: ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?**



Fuente: Tabla 14

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 75% manifestó que las entidades no bancarias le otorgan facilidades para obtener el crédito, mientras que el 25% manifestó que las entidades bancarias.

**TABLA N° 15**

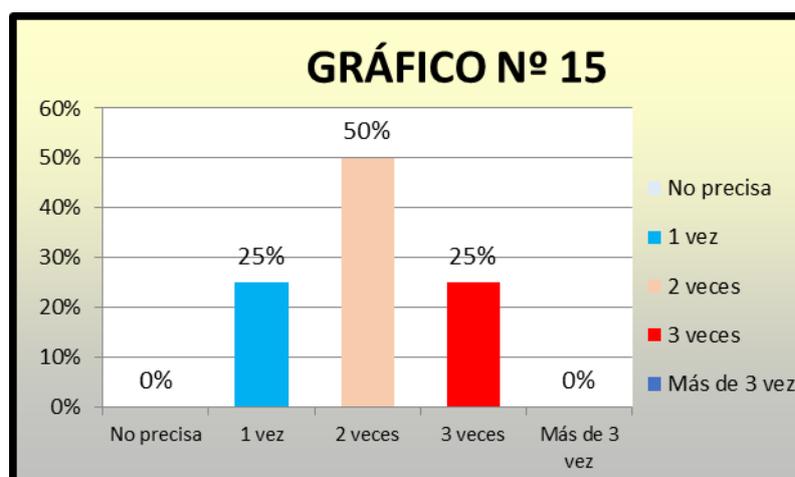
***En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?***

<b>Cuántas veces solicitó crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
1 vez	1	25%
2 veces	2	50%
3 veces	1	25%
Más de 3 vez		0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 15**

**Distribución porcentual: En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?**



Fuente: Tabla 15

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 15, se observa que de las Mypes encuestadas, el 50% dijeron que en el año 2016 solicitaron dos veces crédito, el 25% solicitó una vez crédito, mientras que el 25% manifestó que tres veces solicitó crédito.

**TABLA N° 16**

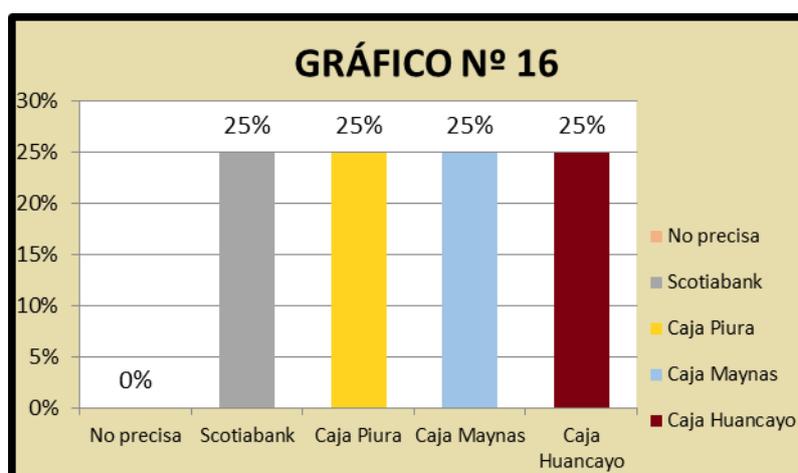
*En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?*

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Scotiabank	1	25%
Caja Piura	1	25%
Caja Maynas	1	25%
Caja Huancayo	1	25%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 16**

**Distribución porcentual: En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?**



Fuente: Tabla 16

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 16 se observa, que del 100% de las Mypes encuestadas, el 25% solicitó crédito al Scotiabank en el año 2016, el 25% a Caja Piura, el 25% de Caja Maynas, mientras que el 25% solicitó crédito a Caja Huancayo.

**TABLA N° 17**

***En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?***

<b>Tiempo del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Corto Plazo		0%
Largo Plazo	4	100%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 17**

**Distribución porcentual: En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**



Fuente: Tabla 17

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 17, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, precisa que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo plazo (mayor a 12 meses).

**TABLA N° 18**

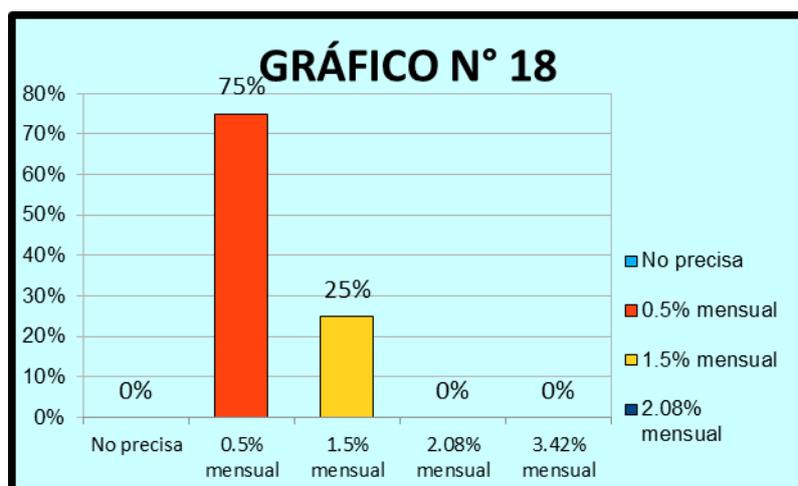
***En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?***

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
0.5% mensual	3	75%
1.5% mensual	1	25%
2.08% mensual		0%
3.42% mensual		0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 18**

**Distribución porcentual: En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?**



Fuente: Tabla 18

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 18 se observa que, en el año 2016, el 75% de las Mypes encuestadas manifestaron que pagaron por los créditos recibidos el 0.5% de interés mensual, mientras que el 25% pagó 1.5% de interés mensual.

**TABLA N° 19**

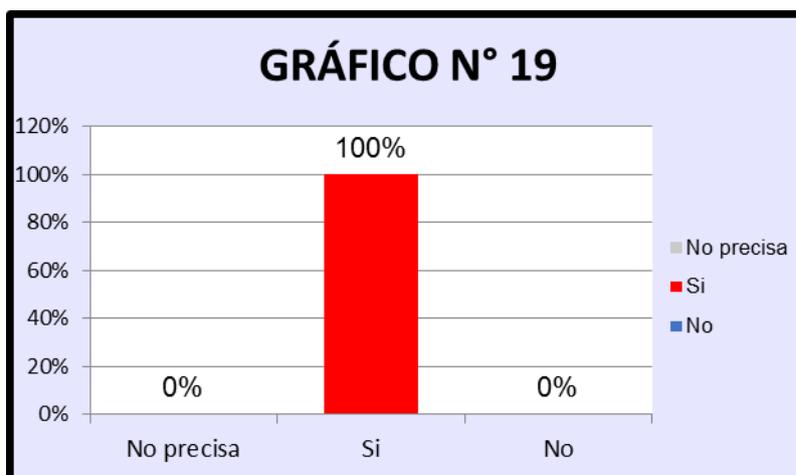
*En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados*

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	4	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 19**

**Distribución porcentual: En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**



Fuente: Tabla 19

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, manifestaron que en el año 2016, les otorgó los créditos en los montos solicitados.

**TABLA N° 20**

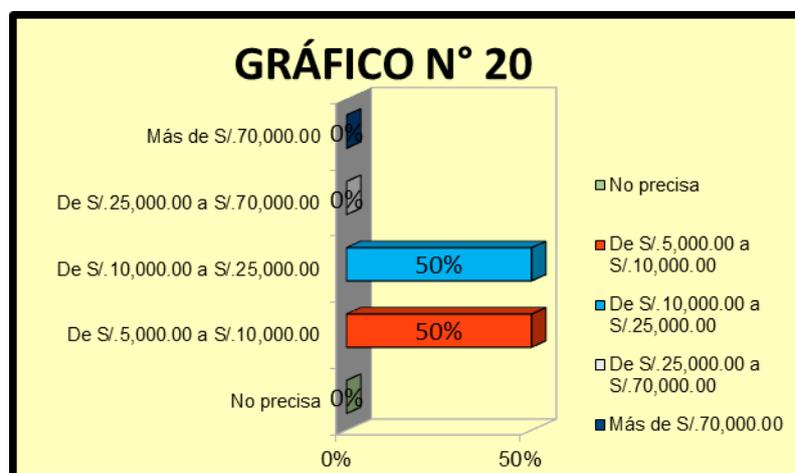
*En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?*

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
De S/.5,000.00 a S/.10,000.00	2	50%
De S/.10,000.00 a S/.25,000.00	2	50%
De S/.25,000.00 a S/.70,000.00		0%
Más de S/.70,000.00		0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 20**

**Distribución porcentual: En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**



Fuente: Tabla 20

### **INTERPRETACIÓN**

En el cuadro y gráfico 20 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, en el año 2016 el 50% solicitó crédito de S/.5,000.00 a S/.10,000.00, mientras que el 50% solicitó crédito de S/.10,000.00 a S/.25,000.00

**TABLA N° 21**

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

<b>En qué fue invertido el crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Capital de trabajo	4	100%
Mejoramiento y/o ampliación del local		0%
Activos fijos		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 21**

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



Fuente: Tabla 21

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 21 se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron como capital de trabajo.

#### 4. Respecto a la capacitación

**TABLA N° 22**

*¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?*

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	2	50%
No	2	50%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 22**

Distribución porcentual: ¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?



Fuente: Tabla 22

#### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y gráfico 22, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 50% recibieron capacitación cuando les otorgaron el crédito financiero, mientras que el 50% dijo que no recibió capacitación.

**TABLA N° 23**

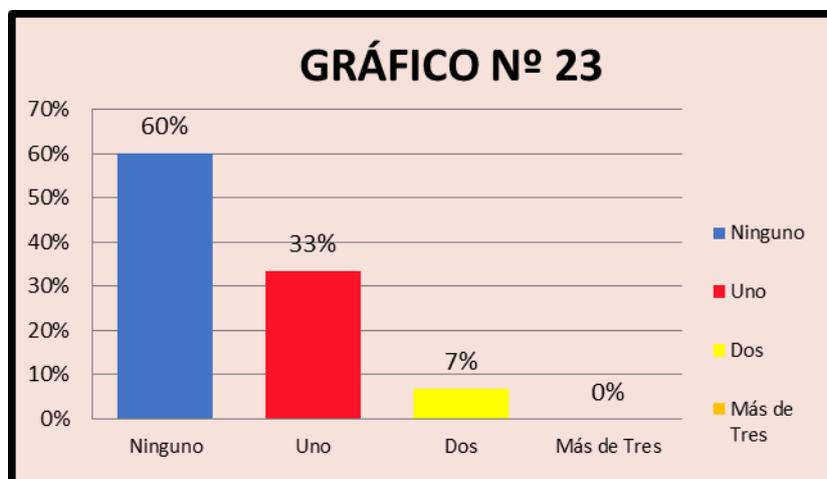
*¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?*

N° cursos de capacitación en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	9	60%
Uno	5	33%
Dos	1	7%
Más de Tres		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 23**

**Distribución porcentual: ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?**



Fuente: Tabla 23

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% no recibió capacitación en los últimos años, el 33% recibió una capacitación, mientras que el 7% recibió dos capacitaciones.

**TABLA N° 24**

*Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?*

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	9	60%
Inversión del crédito financiero	4	27%
Manejo empresarial	2	13%
Marketing Empresarial		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 24**

**Distribución porcentual: Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?**



Fuente: Tabla 24

### INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% no participó en ningún curso de capacitación, el 27% participo en el curso de capacitación inversión del crédito financiero, mientras que el 13% participó en el curso de manejo empresarial.

**TABLA N° 25**

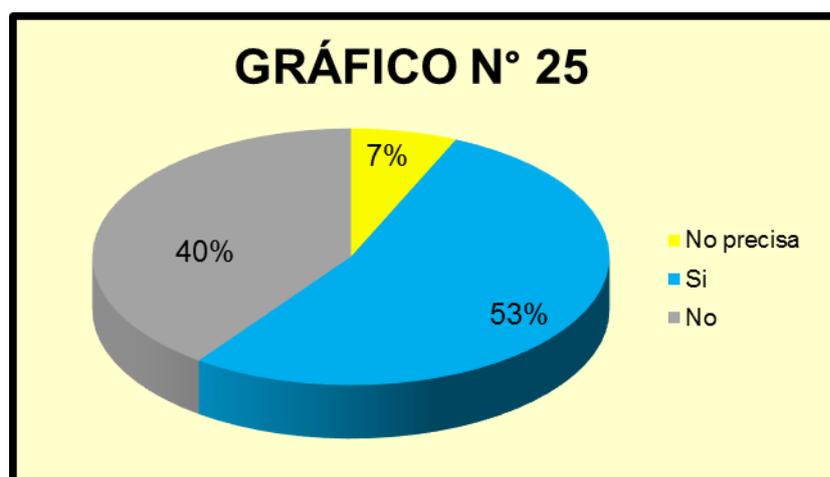
*El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?*

<b>Recibió algún tipo de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	7%
Si	8	53%
No	6	40%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 25**

**Distribución porcentual: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?**



Fuente: Tabla 25

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 25 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 53% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, el 40% manifestó que no, mientras que el 7% no precisa.

**TABLA N° 26**

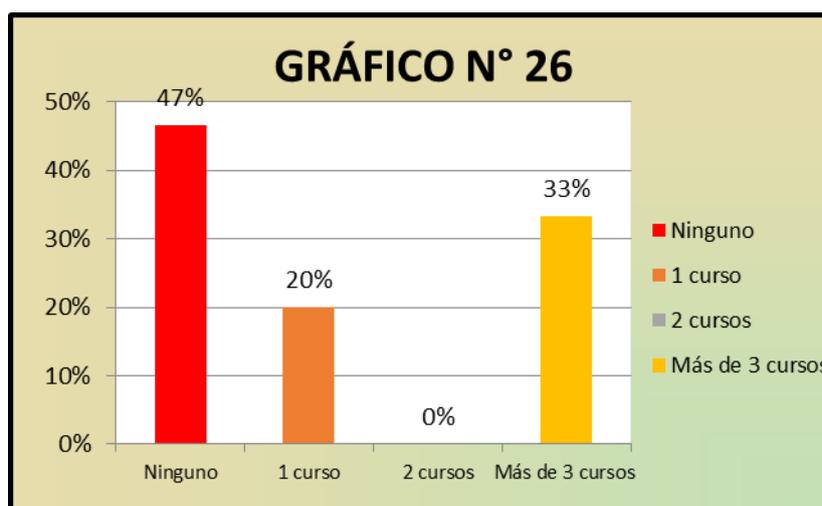
***¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?***

N° de cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	7	47%
1 curso	3	20%
2 cursos		0%
Más de 3 cursos	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 26**

**Distribución porcentual: ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?**



Fuente: Tabla 26

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 26 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 47% no recibió ningún curso de capacitación, el 33% recibió más de tres cursos, mientras que el 20% recibió un curso de capacitación.

**TABLA N° 27**

*¿Considera Usted que la capacitación como empresario es una inversión?*

<b>La capacitación es una inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	7%
Si	14	93%
No		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 27**

**Distribución porcentual: ¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?**



Fuente: Tabla 27

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 27 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 93% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 7% no precisa.

**TABLA N° 28**

*¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?*

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	15	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 28**

**Distribución porcentual: ¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?**



Fuente: Tabla 28

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 28 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación relevante para su empresa.

**TABLA N° 29**

*¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?*

<b>Temas de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	8	53%
Gestión empresarial		0%
Prestación de mejor servicio al cliente	7	47%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 29**

**Distribución porcentual: ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?**



Fuente: Tabla 29

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 29 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 53% manifestaron que sus trabajadores no se capacitaron en ningún tema, mientras que el 47% sus trabajadores se capacitaron en el tema de prestación de mejor servicio al cliente.

## 5. Respecto a la rentabilidad

**TABLA N° 30**

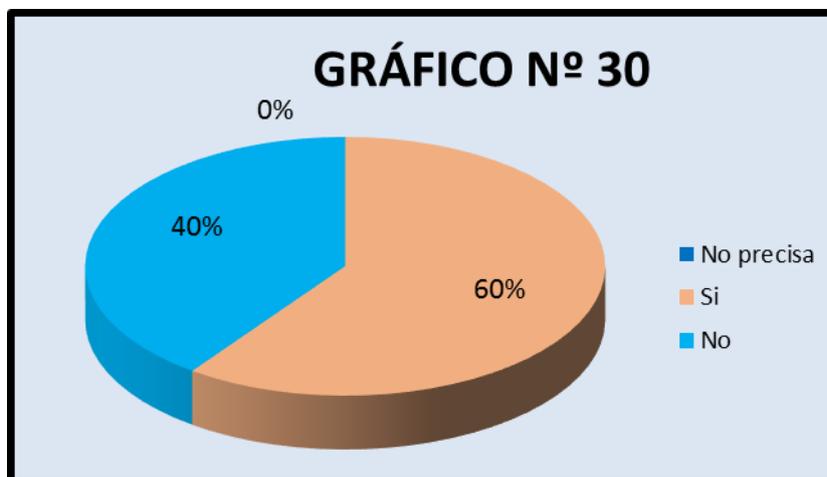
*¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?*

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	9	60%
No	6	40%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 30**

**Distribución porcentual: ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?**



Fuente: Tabla 30

### INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 30 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% precisa que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 40% precisa que no.

**TABLA N° 31**

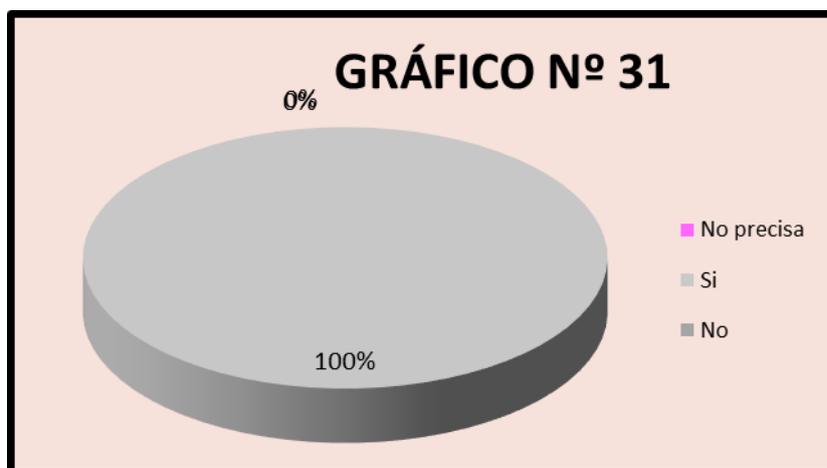
*¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?*

<b>La capacitación mejoro la rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Si	15	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 31**

**Distribución porcentual: ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?**



Fuente: Tabla 31

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 31 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, considera que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

**TABLA N° 32**

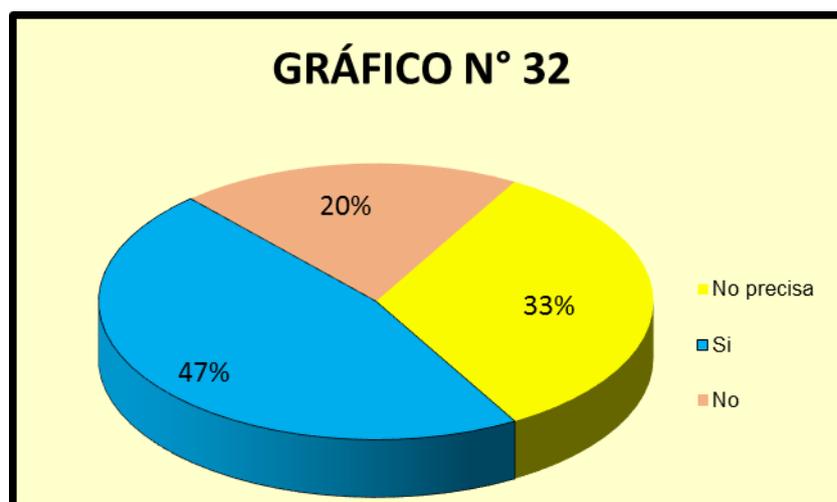
*¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?*

Mejora de la rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	5	33%
Si	7	47%
No	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

**GRÁFICO N° 32**

**Distribución porcentual: ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?**



Fuente: Tabla 32

### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla y Gráfico N° 32 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 47% considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años, el 33% no precisa, mientras que el 20% manifestó en su rentabilidad en los últimos años no ha mejorado.

**6.2.3 Anexo 3: Cuadro N° 06. Micro y pequeñas empresas encuestadas del sector comercio rubro compra y venta de laptop, del distrito de Callería.**

<b>Ítem</b>	<b>Razón Social</b>	<b>N° RUC</b>
01	TECNISERVICE COMP E.I.R.L.	20393123444
02	J & G TECHNOLOGY E,I,R,L,	20542478854
03	PUCALLPA SOFTWARE FACTORY E.I.R.L.	20393326558
04	JUGRANSOFT COMPUTER S.A.C.	20393704099
05	BMR SOLUCIONES EIRL	20393295148
06	INVERSIONES ADONAI JHIRE S.R.L	20487151689
07	TECNISERVIS OASIS E.I.R.L.	20393347041
08	GRUPO INFOTEC S.A.	20516411164
09	K.B.J. ELECTRONICA & INFORMATICA EIRL	20393247178
10	CREDICOMPUTER S.A	20502728696
11	CORPORACION INFOMEX SRL	20393234432
12	CONSULTORES CONTRATISTAS Y SERVICIOS GENERALES EFE S.A.C	20490997548
13	COMPUTADORAS CORREA EIRL	20393390728
14	SEGURICOM S.R.LTDA.	20329828591
15	GRUPO CREDIVARGAS S.A.C.	20392489488

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO  
COMPRA Y VENTA DE LAPTOP DEL DISTRITO DE CALLERÍA,  
2016

*CHARACTERIZATION OF THE FINANCING, TRAINING AND  
PROFITABILITY OF THE MICRO AND SMALL BUSINESSES OF THE  
SECTOR TRADE PURCHASE AND SALE OF LAPTOP OF THE DISTRICT  
OF CALLERÍA, 2016*

Autor: Percy Cohen Pinchi<sup>1</sup>

Asesor: Rusvelth Paima Paredes<sup>2</sup>

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop 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: Son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo masculino, tienen secundaria, y son Téc. Computación. El 67% tienen entre cinco a diez años en el rubro, son formales, el 87% tienen más de tres trabajadores permanentes, y se formaron por subsistencia. El 40% se autofinancia, y

---

<sup>1</sup> Bach. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

<sup>2</sup> Contador Público, Magíster en Administración de la Educación, docente investigador de la Carrera Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

el 27% se financia por terceros recurriendo a las entidades no bancarias, invirtiendo los créditos como capital de trabajo, los créditos fueron a largo plazo, cuyos montos fueron de S/.5,000.00 a S/.25,000.00. El 50% si recibió capacitación para el crédito, capacitaron a sus trabajadores, el 93% consideran a la capacitación como una inversión, y relevante para su empresa. Precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y la capacitación. Finalmente se recomienda a las micro empresas, capacitarse y capacitar a su personal, porque la capacitación contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos y a la vez que redunda en beneficios para la empresa.

**PALABRAS CLAVE:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

#### **ABSTRAC**

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing and training in the profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of laptop in the Callería district, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental -transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 15 microentrepreneurs, whose results were: They are adults and are between 26 years old, 67% are male, have secondary, and are computer technicians . 67% have between five and ten years in the field, they are formal, 87% have more than three permanent workers, and were trained for subsistence. 40% is self-financed, and 27% is financed by third parties by resorting to non-banking entities, investing credits as working capital, the credits were long-term, whose amounts were from S / .5,000.00 to S / .25,000.00. 50% if they received training for credit, trained their workers, 93% consider training as an investment, and relevant to their company. It specifies that its profitability improved

in recent years thanks to financing and training. Finally, it is recommended to the micro companies to train and train their personnel, because the training contributes to the personal and professional development of the individuals and at the same time it results in benefits for the company.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes.

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

Las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes se han convertido en la mayor fuerza laboral del mundo y del país, produciendo artículos de calidad y a un buen precio, empleando a cerca de un 70% de trabajadores del país, ellas han ello que el país se levante poco a poco ya que muchas Mypes no solo están en el mercado nacional, sino que cada vez están más insertas en el mercado extranjero a través de las exportaciones.

Igualmente, la Organización Mundial del Comercio (2016), en su “Informe sobre el comercio mundial 2016”, sostiene que, las microempresas y las pymes constituyen el grupo más numeroso de empresas en casi todos los países (el 95% en promedio) y representan la inmensa mayoría de los puestos de trabajo. Los problemas relacionados con la información y los costos de transacción suelen limitar la concesión de préstamos a las pymes (acceso a fuentes de financiamiento) y, con frecuencia, se traducen en tipos de interés y comisiones más elevados para las pymes que para las empresas más grandes.

Igualmente, Talavera (2016), en “Así se lleva la contabilidad de pequeñas empresas en Montreal Canadá”, sostiene que cerca del 89% de todas las empresas en Canadá son pequeñas empresas, es decir, cuentan con 1 a 20 empleados. Las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante papel en la economía de todos los países; sin embargo, estas pequeñas empresas tienen la necesidad de contar con un sistema de gestión apropiado que ayude al pequeño empresario a la optimizar la toma de decisiones, con créditos oportunos de tal manera que se vea reflejada en su gestión empresarial.

También, Moreno, Espíritu, Aparicio, & Cárdenas (2009), en “Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán, Colima, México”, manifiestan que el propósito de toda capacitación en la micro y pequeña empresa es formar a un individuo para que pueda realizar convenientemente una tarea o un trabajo determinado, que favorezcan la promoción del empleado y la eliminación de las deficiencias existentes. De este modo el personal formado contribuirá a la consecución de las metas de la organización.

Además, Cano, Olivera, Balderrabano, & Pérez (2013), en “Rentabilidad y competitividad en las Pyme”, expresan que las decisiones financieras en las micro y pequeñas empresas, es un tema limitado a pesar de su importancia y de la necesidad de adecuar las estrategias financieras a las características de una organización y a la toma de decisiones. El factor más importante para establecer la salud integral de la empresa y su competitividad es su rentabilidad y de ahí la importancia de su análisis derivado de las dimensiones y proporciones del Balance y el Estado de Resultados.

De modo semejante, Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2013), en “Encuesta de la Micro y Pequeña Empresa”, el 67,0% de las Micro y

Pequeña Empresas manifestaron contar por lo menos con una computadora de escritorio, el 48,8% un equipo multifuncional, el 35,1% una computadora portátil, el 27,3% una impresora, el 23,5% un teléfono con acceso a internet (Smartphone), el 8,6% un escáner y el 6,0% una fotocopidora. El 90,9% de las Micro y Pequeña Empresas que tenían computadora de escritorio o laptop, declararon contar con servicios de internet, el 0,9% declaró tener intranet y el 9,0% declaró no contar con servicios informáticos.

Asimismo, Gestión (2016), en “La venta de laptop en el Perú crecería hasta 80%”, nos dice que la venta de laptops o computadoras portátiles en Perú registrará un crecimiento de hasta 80% en lo que va del año, impulsada por la demanda de equipos más sofisticados por parte de los consumidores locales. Es más, el consumidor peruano se ha sofisticado y ahora busca equipos que le ofrezcan mayor funcionalidad y calidad, dejando de lado la variable precio.

Por otro lado, Benito & Platero (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, precisa que, en España, 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.

Asimismo, Reese (2013), en su tesis “Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile”, obtuvo los siguientes resultados: las empresas formalizadas y con mayor número de clientes o ventas también tienen mayor probabilidad de acceso a este tipo de deuda. La formalización de las empresas es importante para la obtención de crédito bancario, no la asegura.

Esto en gran medida por la falta de confianza de los bancos con los microempresarios y viceversa.

En la misma línea, 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.

Además, Luciano (2013), en su tesis “Caracterización del Financiamiento y la Formalización de las MYPES del sector comercio – rubro venta de computadoras del Distrito de Chimbote, período 2011-2012”, concluye: La edad promedio del 45% de los representantes de las mypes estudiadas es de 30 años; el 94% son del sexo masculino; el 100% tiene instrucción superior universitaria. El 100% de las Mypes son formales; el 100% percibe que las ventajas que la formalización le brinda a su empresa son aumento de ventas, acceder a crédito y el incremento de clientes. El 50% optó por el préstamo financiero, del cual el 64% lo obtuvo de instituciones financieras, pagando una tasa de interés del 3,25% y el 64% utilizó el financiamiento en la compra de mercaderías.

Asimismo Ricser (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011”, concluye: El 92% son adultos, el 42% tienen estudios superiores no universitario completa y el 58% son casados. El 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 58% tienen un solo trabajador permanente y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. El 42% recibieron crédito financiero de terceros para su

negocio siendo el 60% del sistema no bancario, en el año 2009 el 60% fue a corto plazo. El 67% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 58% ha recibido un curso de capacitación. El 83% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 67% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Igualmente, Rimacharin (2016), en su tesis “Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro reparación de computadoras del casco urbano de Chimbote, 2013”, concluye: El 80% son del género masculino. El 60% tienen estudios universitarios: El 70% tiene una permanencia en el mercado de 8 años a más. Son formales, y fueron creadas para subsistir y generar ganancias: El 100% se capacitó. El 70% participó de capacitación a menos una vez. El 80% mejoró la calidad de su servicio gracias a la capacitación. El 100% de empresas programan capacitación anual. El 100% de encuestados manifiestan que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y a su vez que la capacitación es una inversión y no gasto.

De modo semejante, De la Cruz (2016), en su tesis “caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio rubro venta de computadoras en el Perú. Caso: empresa PC Planet Norte EIRL. Piura, 2015”, nos dice que: Las entidades bancarias inclinan su posición financiera hacia las grandes y medianas empresas, limitando el crecimiento económico a las MYPE; pues, desde el punto de vista financiero, las considera como potenciales de riesgo, brindándoles créditos con elevadas tasas de interés.

Chuyo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro material de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016”, expresa que: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 50% no tienen trabajadores eventuales. El 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 35% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. El 65% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 35% si recibió capacitación y el 40% recibió un sólo curso de capacitación. El 95% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 40% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 60% afirmó que el año 2016 fue mejor que el año anterior.

la investigación se justifica de acuerdo a lo manifiesta por, Lastra (2016), en “Las microempresas en el Perú”, sostiene que, la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo y de la no presencia de las diferentes instancias del Gobierno. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas. Estos empresarios emergentes ubicado dentro de las micro y pequeñas empresas, suelen pertenecer a estratos socioeconómico bajos, lo cual no ha impedido que una parte de ellos haya experimentado un proceso de movilidad social hacia su desarrollo y posicionamiento en el mercado y sobre todo subsistir en el mundo empresarial, a eso agregar que aún en nuestro país no se cuenta con políticas claras de apoyo y desarrollo para este grueso del aparato empresarial. Por lo tanto, estas

unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella.

Y, lo que, es más, este análisis puede tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de laptop, tanto a nivel nacional, regional y local. Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. 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.

## 1.2. PROBLEMA

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación; en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. 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 Mypes acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc. Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas 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 comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016?**

### 1.3. OBJETIVO

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop, del distrito de Callería, 2016.

### 1.4. MARCO TEÓRICO

#### *Teoría del financiamiento*

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. Puente cita a la segunda preposición de M&M, y precisa que 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. 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.

**a) Argumentos en contra de las proposiciones de M&M:** 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. 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.

**b) Teoría estática de la Estructura de Capital:** 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.

**c) Teoría de la clasificación jerárquica (Pecking Order):** Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

Asimismo, Ramírez (2011), en “Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas Pymes en La Plata y localidades vecinas”, nos menciona algunas clases de financiamiento: Los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho, la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria el explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su devolución, y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago.

### ***Teoría de la capacitación***

Vizacarra (2009), en “Importancia de la capacitación para las Mype”, nos expresa lo siguiente: La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. La capacitación eleva su nivel de vida, y productividad del colaborador en una empresa. La capacitación es importante: En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. Para las empresas u organizaciones,

la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redunda en beneficios para la empresa. Corresponde al empresario la responsabilidad de detectar los problemas provocados por la carencia de capacitación. A él le compete todas las decisiones referentes a la capacitación, bien sea que utilice o no los servicios de asesoría prestados por especialistas en capacitación.

Asimismo, Moreno, Espíritu, Aparicio, & Cárdenas (2009), en “Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán, Colima, México”, define a La capacitación es un esfuerzo sistemático y planificado para desarrollar el conocimiento, las técnicas y las actitudes de un individuo a través de la experiencia con el fin de capacitarlo para que pueda realizar correctamente su actividad.

### ***Teoría de la rentabilidad***

Cano, Olivera, Balderrabano, & Pérez (2013), en “Rentabilidad y competitividad en las Pyme” sostiene: la rentabilidad nos permite hacer un análisis completo que más allá de indicadores como el valor actual neto, el periodo de retorno de la inversión, la tasa interna de retorno, la estructura de costos, los puntos de equilibrio, el análisis de sensibilidad; etc.; nos permite realizar un importante análisis que da cuenta de la salud integral de la empresa: el rendimiento de las utilidades. Asimismo, se dice que una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable.

### ***Teoría de la micro y pequeña empresa***

Según Silipú (2013), en “Estructura de financiamiento en las Mypes”, esta teoría nos dice: Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector de las micro y pequeñas empresas muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. aplicando esta regla, las micro y pequeñas empresas, deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

Igualmente, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos manifiesta algunos aspectos de la micro y pequeña empresa: Administración independiente: Usualmente dirigida y operada por el propio dueño, limitados recursos financieros: El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño, y en algunos casos con apalancamiento financier. El 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT. Según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

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 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas

## II. MATERIALES Y MÉTODOS

El diseño que se ha utilizado en esta investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población muestra fue de 15 Mypes del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 32 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

## III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### **3.1. Respecto a los empresarios**

De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años; datos similares con los resultados encontrados por Luciano, Ricser, Rimacharin y Chuyo,

donde los representantes legales de la Mypes estudiadas son adultos, estos resultados nos indican que los Representantes legales de las Mypes estudiadas tienen la madurez suficiente para dirigir sus negocios. Sexo de los representantes de las Mypes: El 73% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, datos similares a lo encontrado por Luciano, Rimacharin y Chuyo, donde los microempresarios estudiados en su mayoría son del sexo masculino con 94%, 80% y 80%; también estos datos nos indican que existen una fuerte presencia masculina en el rubro compra y venta de laptop. Grado de instrucción de los representantes de las Mypes

El 60% tienen grado de instrucción secundaria, el 40% tienen grado de instrucción superior no universitaria completa, es decir estos datos nos indican que muchos microempresarios del rubro compra y venta de laptop tienen estudios técnicos; datos contrarios a lo encontrado por Luciano y Rimacharin donde en su mayoría tienen grado de instrucción superior universitaria, asimismo estos datos son similares a lo encontrado por Ricser, donde los representantes legales de las Mypes estudiadas el 42% tienen estudios superior no universitaria completa. Al respecto, Benito & Platero, precisan que en las empresas el capital humano (propietarios y empleados) su nivel educativo, y sus conocimientos son factores claves para la competitividad empresarial sobre todo cuando a la empresa le toque vivir tiempos difíciles: Estado civil de los representantes de las Mypes: El 53% de los representantes de las Mypes son de estado civil casados, es decir predomina la condición de casados en los representantes de las Mypes estudiadas del rubro compra y venta de laptop (ver tabla 04), estos resultados son parecidos a lo encontrado por Ricser, donde el 58% de las Mypes estudiadas son casados.

Profesión u ocupación: Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es Téc. Computación con 47%, estos resultados nos indica, que, la persona que dirige la Mype al margen de ser el gerente-propietario tiene el perfil a fin al rubro. Al respecto el teórico Silipú precisa que, depende del grado de conocimiento para que el micro empresario pueda tomar decisiones acertadas, respecto al costo del dinero en el tiempo; el saber cuantificarlo, es decir, es importante que el micro empresario su nivel académico esté relacionado a su rubro empresarial, para que tenga la facilidad de tomar decisiones acertadas.

### **3.2. Respecto a las características de las Mypes**

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 67% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de laptop, hace más de diez años, estos resultados son contrario a lo encontrado por Ricser y Chuyo, donde en su mayoría los micro empresarios estudiados son jóvenes empresarios con tres años de antigüedad. Asimismo, estos resultados son similares a lo encontrado por Rimacharin, donde las mypes estudiadas tienen más de ocho años a más en sus respectivos rubros empresariales. Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables es más por la antigüedad en sus rubros son pasibles de crédito financiero. Formalidad de las Mypes: El 100% de la Mypes encuestadas son formales, estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio cumple todas las exigencias de las leyes y al tener la antigüedad suficiente son pasibles de ser objetivo de crédito bancario por parte de las entidades financieras. Asimismo, estos resultados son confirmados por Reese, quien indica que las empresas formalizadas y con mayor número de clientes o ventas, tienen mayor probabilidad de acceso a fuentes de financiamiento. Al respecto

el teórico Silipú sostiene que, las empresas informales no son considerados por el sector bancario, por que les generan riesgo y costos mayores.

Número de trabajadores permanentes y eventuales: El 87% de las Mypes encuestadas tienen más de tres trabajadores permanentes y el 53% no tienen trabajadores eventuales; es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen los beneficios de la última modificatoria de la Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores, según a lo expresado por el teórico Bernilla y Perú Pymes. También estos datos son similares a lo encontrado por Ricser y Chuyo donde en su mayoría cuentan con trabajadores permanentes y no tienen trabajadores eventuales. Motivo de formación de la empresa: De las Mypes encuestadas el 80% se constituyó por subsistencia, estos resultados nos indican que muchos micro empresarios al no conseguir un puesto laboral optaron por formar un negocio para generarse ganancias y poder sobrevivir, por otro lado, estos datos son contrarios a lo encontrado por Ricser y Rimacharin donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Al respecto el teórico Bernilla precisa que una micro y pequeña empresa normalmente es creado y operada por su dueño por necesidad.

### **3.3. Respecto al financiamiento**

Como financia su actividad productiva y de qué entidad: Los micro empresarios encuestados, del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería,

el 40% su financiamiento es propio, del 33% es por parte de usureros y el 27% es de terceros (entidades no bancarias), es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos propios y de terceros. Datos contrarios a lo encontrado por Luciano, Ricser y Chuyo donde los micro empresarios estudiados su financiamiento es por entidades financieras. Al respecto el teórico Silipú sostiene que en muchas empresas su financiamiento es propio o de sus utilidades generadas es decir con la reinversión de sus utilidades. Es más, Bernilla nos dice que unos de los aspectos de la micro y pequeña empresa es que cuenta con limitados recursos financieros, donde el capital de la empresa es suministrado por el propio dueño y en algunos casos con crédito financiero. Además, Puente precisa que para maximizar el valor de una empresa en el mercado tiene que ver mucho como se encuentra financiada, es decir cual es su estructura financiera.

Nombre de la institución financiera y tasa de interés: El 75% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, pagaron 0.5% de interés mensual acudiendo a las entidades no bancarias entre ellos Cajas Piura, Caja Maynas y Caja Huancayo. Estos datos nos indican que las Mypes estudiadas están pagando intereses por sus créditos solicitados que están dentro del promedio que se cobra en el mercado financiero. Por otro lado, estos resultados son contrarios a lo encontrado por De la Cruz donde las Mypes estudiadas pagaron elevadas tasas de interés a las entidades financieras y fueron consideradas como empresas con potencial alto de riesgo. Asimismo, según el teórico Puente precisa al citar a las proposiciones de M&M, que, la estructura de capital de una empresa es definitivamente relevante puesto que al pagar intereses por créditos adquiridos por las empresas provoca un efecto de escudo fiscal los cuales reducen el monto

imponible a efectos de calcular la renta. Entidad financiera que otorga facilidades para el crédito: El 75% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, manifestaron que las entidades que les otorga mayores facilidades para el crédito son las entidades no bancarias. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Guerrero quien encontrado en las Mypes estudiadas, que no acceden a crédito financiero de ninguna entidad porque son concebidas como empresas de alto riesgo.

Créditos solicitados en el año 2016: El 75% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, manifestaron, que, en el año 2016 solicitaron crédito de una a dos veces. Estos resultados no indica que el micro empresario necesita de fuentes de financiamiento para seguir con su actividad empresarial en el año. Tiempo del crédito solicitado: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, precisa que el tiempo de los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo plazo; es decir los micro empresarios conocen y le dan la importancia debida a todos los detalles de los créditos financieros que solicitan y reciben. Al respecto según el teórico Puente al citar la Teoría del financiamiento de la Clasificación Jerárquica (Pecking Order), precisa que las empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse dentro de ello tenemos: préstamos bancarios, así como el autofinanciamiento y si este último es insuficiente recurren al endeudamiento vía crédito financiero a largo plazo, siempre en cuando sea para proyecto de inversión. Es más Guerrero precisa que las empresas deben tomarle al crédito financiero al margen del monto y los plazos, como una inversión y no como préstamo.

Créditos otorgados fueron en los montos solicitados y montos del crédito: El

100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, manifestaron que los créditos solicitados fueron otorgados en los montos solicitados, de S/. 5,000 a S/.25,000, estos datos nos estarían indicando que las Mypes estudiadas solicitan crédito en montos menores de acuerdo al volumen de su movimiento empresarial. Al respecto el teórico Puente precisa que las empresas tienen que realizar un análisis antes de obtener deudas; según la segunda preposición de M&M, el costo promedio ponderado del capital-CPPC de una empresa, es el costo total del capital, incluye el costo del capital propio y el costo de la deuda incluyendo la prima de riesgo; es decir la CPPC no depende de la razón deuda/capital permanece constante sin importar cuál sea la razón deuda/capital. Si se añade más deuda significa que se está reduciendo el capital propio en esa misma medida. Muchas empresas han quebrado debido a que en su estructura de capital tomaron un alto endeudamiento (montos altos). Por tanto, las empresas con alto apalancamiento financiero son menos atractivas. Es decir, las empresas deben endeudarse con terceros (Bancos), en función a que tanta utilidad está generando la empresa y si esta regla se respeta incrementará el valor de la empresa y consecuentemente la rentabilidad del capital propio invertido. Es más más la Teoría estática de la Estructura de Capital, precisa que una empresa se debe endeudar o elevar su ratio de apalancamiento, hasta un nivel en el que el beneficio del escudo fiscal de su unidad monetaria adicional de deuda, sea exactamente igual. En qué fue invertido el crédito solicitado: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Chuyo donde las Mypes estudiadas utilizaron sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local.

### **3.4. Respecto a la capacitación**

Se capacitó para el otorgamiento del crédito: El 50% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, han recibido capacitación, previo al otorgamiento del crédito, estos resultados son similares a lo encontrado por Ricser donde las Mypes estudiadas fueron capacitadas previo al otorgamiento del crédito, también estos datos son contrarios a lo encontrado por Chuyo donde las Mypes estudiadas no fueron capacitadas previo al otorgamiento del crédito. Cursos de capacitación en los últimos años y que temas de capacitación: El 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, manifestaron, que, no recibieron capacitación en los últimos años. Es decir, para las Mypes de este rubro la capacitación es importante y forma parte de una buena gestión. Datos contrarios a lo encontrado por Rimacharin donde las Mypes estudiadas se capacitaron en los últimos años. Al respecto el teórico Vizacarra sostiene que la capacitación en la empresa eleva el nivel de vida de los trabajadores, así como su productividad, por que responde a las necesidades que tienen las empresas o instituciones de contar con trabajadores calificados y productivos.

El personal de su empresa, recibió cursos de capacitación, cantidad de cursos y temas de capacitación: El 53% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, manifestaron, que sus trabajadores recibieron cursos de capacitación, con frecuencia de uno a más de tres cursos, cuyos cursos fueron en prestación de mejor servicio al cliente. Datos similares a lo encontrado por Rimacharin y Chuyo donde las Mypes encuestadas capacitaron a su personal y gracias a ello, se mejoró la calidad de servicio: Al respecto el teórico Vizacarra sostiene que la capacitación en la empresa y en el personal que labora en ella, mejora

a desarrollar sus conocimientos, habilidades y actitudes de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente y futuro. Considera que la capacitación es una inversión y relevante para su empresa. El 93% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, dijeron que la capacitación es una inversión, y el 100% lo considera relevante para su empresa. Al respecto el teórico Vizacarra sostiene que mediante la capacitación se agiliza la toma de decisiones en la empresa y la solución de problemas, alimenta la confianza entre colaboradores y la posición asertiva en el desarrollo de la empresa; desarrolla un sentido de progreso en muchos campos y elimina los temores de la incompetencia o la ignorancia individual.

### **3.5. Respecto a la rentabilidad**

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa: En 60% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento. Estos resultados son similares a lo encontrado por Ricser y Chuyo donde las Mypes estudiadas, el financiamiento mejoró su rentabilidad. Estos datos son confirmados según el teórico Ramírez al hacer un análisis de la asimetría informativa entre los bancos y las Pymes, precisa que los préstamos bancarios son los recursos más comunes de financiamiento para ello es necesario tener claro el destino que se le dará al dinero, tener un plan.

La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, considera que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial, es decir existe una relación positiva entre financiamiento, capacitación y rentabilidad. Estos resultados son similares a lo encontrado por Ricser, Rimacharin y Chuyo donde las Mypes

estudiadas la capacitación sí mejor su rentabilidad. Al respecto el teórico Vizacarra precisa que, uno de los beneficios de la capacitación es, que, nos conduce a la rentabilidad más alta y a actitudes más positivas. También Moreno, Espíritu, Aparicio & Cárdenas precisan que la capacitación es un esfuerzo sistemático y planificado para desarrollar el conocimiento, las técnicas y las actitudes de un individuo para que realice mejor su actividad y se vea reflejado en la imagen y utilidad de la empresa.

La rentabilidad ha mejorado en los últimos años: El 47% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta laptop del distrito de Callería, considera que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años y el 33% no precisa. Estos datos son similares a lo encontrado por Ricser y Chuyo donde las mypes estudiadas su rentabilidad si mejoro en los últimos años. Al respecto el teórico Cano, Olivera, Balderrabano & Pérez precisan que la rentabilidad nos permite hacer un análisis completo que más allá de indicadores como el valor actual neto, tasa interna de retorno, estructura de costos, punto de equilibrio, etc.; nos permite realizar un importante análisis que da cuenta de la salud integral de la empresa; el rendimiento de las utilidades. Se dice que una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable.

#### IV. CONCLUSIONES

Datos generales de los representantes de las Mypes: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo masculino, tienen grado de instrucción secundaria, y la ocupación que predomina es técnico en computación. Características de las Mypes: El 67% tienen

entre cinco a diez años en el rubro empresarial compra y venta de laptop, son formales, el 87% tienen más de tres trabajadores permanentes, el 53% no tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 40% se autofinancia, y el 27% se financia por terceros recurriendo a las entidades no bancarias porque les otorgan facilidades, pagando 0.5% de interés, invirtiendo los créditos como capital de trabajo, los créditos obtenidos fueron a largo plazo, cuyos montos fueron de S/.5,000.00 a S/.25,000.00.

Capacitación de las Mypes: El 50% si recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito, asimismo manifestaron que en los últimos años fueron capacitados y capacitaron a sus trabajadores, el 93% consideran que la capacitación como una inversión, y el 100% considera a la capacitación relevante para su empresa. Rentabilidad de las Mypes: Precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y la capacitación.

Finalmente se recomienda a las micro empresas, capacitarse y capacitar a su personal, porque la capacitación contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos y a la vez que redunda en beneficios para la empresa.

## V. RECOMENDACIONES

Participación en seminarios, talleres o congresos sobre el rubro.

Especializarse en el rubro y/o afines.

Ser permanentes en el rubro - Entidades financieras.

Tener personal permanente – Mayor confianza que con los eventuales.

Evitar solicitar créditos a no ser que sea algo planificado, urgente y largo plazo.

Invertir en mejoramiento y/o ampliación de local para un mejor lugar de trabajo.

Capacitarse en otros aspectos que ayuden al buen funcionamiento del negocio, así mismo en temas más relevantes al rubro.

Trabajar en forma triangulada tanto el financiamiento, la capacitación como la rentabilidad ya que redundan en beneficios para la empresa y en general.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Benito S. & 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>
2. Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
3. Cano M., Olivera D., Balderrabano J., & Pérez G. (2013), Rentabilidad y competitividad en las Pyme. (80, 83-84) Recuperado de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/01/11CA201302.pdf>
4. Chuyo L. (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
5. De la Cruz C. P. (2016), caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio rubro venta de computadoras en el Perú. Caso: empresa

- PC Planet Norte EIRL. Piura, 2015. (p. 6). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
6. Gestión (2016), La venta de laptop en el Perú crecería hasta 80%. Recuperado de <https://gestion.pe/noticia/687039/venta-laptops-peru-creceria-hasta-80-2011>
  7. Guerrero M. A. (2011), Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>
  8. Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2013), Encuesta de la Micro y Pequeña Empresa. (pp. 21, 53). Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1139/cap01.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1139/cap01.pdf)
  9. Lastra E. (2016), Las microempresas en el Perú. Recuperado de <http://www.iglesiaemmanuel.pe/portal/component/content/article/68-microempresas-con-una-mision/416-las-microempresas-en-el-peru>
  10. Luciano I. E. (2013), Caracterización del Financiamiento y la Formalización de las MYPES del sector comercio – rubro venta de computadoras del Distrito de Chimbote, período 2011-2012. (p. 5). Tesis de pregrado para Licenciado en Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
  11. Moreno H. M., Espíritu R., Aparicio V., & Cárdenas A. S. (2009), Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán,

- Colima, México. (p. 40). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/904/90411683006.pdf>
12. Organización Mundial del Comercio (2016), Informe sobre el comercio mundial 2016. (p. 3, 5, 9-10). Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/world\\_trade\\_report16\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf)
  13. 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>
  14. Puente A. (2009), Finanzas corporativas. (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401). Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.
  15. Reese K, T. (2013), Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile. (P. 1). (Memoria para el título de ingeniero civil industrial. Universidad de Chile). Recuperado de [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese\\_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
  16. Ricser A. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
  17. Rimacharin Y. (2016), Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro reparación de computadoras del casco urbano de Chimbote, 2013. (p. 5). Tesis de pregrado para Licenciado en

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

18. Silipú B. L. (2013), Estructura de financiamiento en las Mypes. Recuperado de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
19. Talavera R. (2016), Así se lleva la contabilidad de pequeñas empresas en Montreal Canadá. Recuperado de <http://montreal.hispanocity.com/publicacion/2016/09/asi-se-lleva-la-contabilidad-de-pequenas-empresas-en-montreal-canada>
20. Vizacarra N. (2009), Importancia de la capacitación para las Mype. Recuperado de <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>

## DECLARACIÓN JURADA

Yo, Percy Cohen Pinchi, identificada con DNI N° 44818680, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE LAPTOP DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2016

Declaro bajo juramento:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada: es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), auto plagio (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 derive, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

Pucallpa, 17 de Diciembre de 2017

-----  
Percy Cohen Pinchi  
DNI N° 44818680