

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Chávez Gutiérrez, Liceth Lauretta

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ 2018

1. Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

Dra. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINA
PRESIDENTE

Mg. CPC. LOPEZ SOUZA JOSE LUIS ALBERTO
MIEMBRO

Mg. CPC. VILCA RAMIREZ RUSSELLI FERNANDO
MIEMBRO

Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ
ASESOR

DEDICATORIA

*A Dios por haberme acompañado
y guiado a lo largo de mi carrera y
por brindarme una vida llena de
aprendizajes y experiencias.*

*En especial al Mg. CPCC. Romel Arévalo
Pérez, asesor del taller, quien puso sus
conocimientos para orientarnos y
guiarnos durante el proceso de la Tesis*

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 60 y una muestra de 60 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años, En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino, En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta, En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes, En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes; **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas,** Según la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años, En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador, En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores, En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales, En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias, En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% de representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en el

empresa, ya que permite crezcan como empresa, En la tabla y figura N°12 se observa que el 92% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro; **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas,** En la tabla y figura N° 13 mencionan que el 75% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicito un financiamiento de terceros, En la tabla y figura N° 14 se observa que el 100% brindaron facilidades en Entidades Bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras, En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% de los representantes encuestados les brindaron las facilidades para las micro y pequeñas empresas las Entidades bancarias, En la tabla y figura N° 16 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindo las mayores facilidades, En la tabla y figura N°17 se observa que el 83% realiza un pago de 15% anual, En la tabla y figura N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad, En la tabla y figura N° 19 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000, En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo de consideración que desea evitar endeudamientos a largo plazo, En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos considerando la necesidad de la empresa; **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas,** En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, En la tabla y figura N° 23 se observa que el 92% no recibió un asesoramiento para el crédito financiero lo que le permite informarse todos los aspectos técnicos, En la tabla y figura N° 24 se observa que el 83% menciona haber tenido capacitación en Manejo Empresarial, En la tabla y figura N° 25 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces, En la tabla y figura N° 26 se

observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa, En la tabla y figura N° 27 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa, En la tabla y figura N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, En la tabla y figura N° 29 se observa que el 58% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad, En la tabla y figura N°30 se observa que el 95% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa; **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**, En la tabla y figura N° 31 se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento, En la tabla y figura N°32 se observa que el 85% menciona que ha mejorado la rentabilidad, En la tabla y figura N° 33 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, En la tabla y figura N° 34 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad, En la tabla y figura N° 35 se observa que el 67% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad, En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commercial sector, purchase and sale of groceries in the district of Yarinacocha, 2018. The investigation was descriptive, due to only limited to describe the main characteristics of the variables under study, to carry out it worked with a population of 60 and a sample of 60 micro-companies to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: Regarding entrepreneurs of micro and small companies; In the table and graph No. 01 we can see that 58% mentions that the age of the representatives are between 45_64 years. In the table and figure No. 02 it is observed that 83% are male, in the table and figure No. 03 it can be seen that 58% have an incomplete university Superior. In the table and figure No. 04 it is observed that 58% mention that they are cohabitants. In the table and figure N ° 05 it is observed that 67% mention that they are merchants; Regarding the characteristics of micro and small businesses, According to the table and graph N ° 06 it is observed that 100% of the representatives surveyed affirm that they have been engaged for more than 3 years. In the table and figure N ° 7 it is observed that 83% have at least 2 workers, while only 17% have at least 1 worker. In the table and figure N ° 08, it can be seen that 67% have at least 3 workers. The table and figure N ° 09 show that 100% of the representatives surveyed are formal. In the table and figure N ° 10 it is observed that 100% of the representatives affirm that the objective is to obtain profits. In the table and graph N ° 11 it is observed that the 100% of the representatives surveyed affirm that the location plays a fundamental role in the company, since it allows you to grow as a company, In the table and figure N ° 12 it is observed that 92% consider it fundamental to be at the forefront of technology focused on the field;

Regarding the financing of micro and small enterprises, table and figure N ° 13 mention that 75% state that they did not have the necessary resources and requested third-party financing. In the table and figure N ° 14 it is observed that the 100% offered facilities in Banking Entities, which allowed them to have all the financial facilities. In the table and figure N ° 15 it can be seen that 100% of the representatives surveyed provided the facilities for the micro and small enterprises, the Banking Entities, the table and figure N ° 16 shows that 75% mentions that the BCP was the financial institution where they requested the loan and which provided the greatest facilities. In the table and figure N ° 17 it is observed that 83% makes a payment of 15% per year, In the table and figure N ° 18 it is observed that 92% affirm that they were granted the amounts requested with the greatest ease, In the table and figure N ° 19 it is observed that 83% their average amount requested fue of s / .100,000_s / . 10,000, In the table and figure N ° 20 it is observed that 100% would have requested the short-term loan, considering that it wishes to avoid long-term indebtedness. In the table and figure N ° 21 it is observed that 67% would have invested in Fixed Assets considering the need of the company; Regarding the training of micro and small enterprises, the table and figure N ° 22 shows that 76% did not obtain training to be granted the financial credit. In the table and figure N ° 23 it is observed that the 92% did not receive an advice for the financial credit, which allows them to find out all the technical aspects. In the table and figure N ° 24 it can be seen that 83% mentioned having had training in Business Management, in the table and figure N ° 25 it is observed that 68% received some training at least 2 times. In the table and figure N ° 26 notes that 90% of the entrepreneurs surveyed say that they consider training an investment that brings many benefits to the company. In the table and figure N ° 27 it is observed that 67% consider vital training in the company, in the table and Figure No. 28 shows that 80% of the

people surveyed mention that the training generates many benefits for the company. In the table and figure No. 29 it is observed that 58% mention that they have provided training to their workers focused on the need, In the table and figure N ° 30 it is observed that 95% affirms that if applied to the need of the company; Regarding the profitability of micro and small enterprises, the table and figure N ° 31 shows that 83% say that profitability improved thanks to financing. In the table and figure N ° 32 it is observed that 85% mentions that profitability has improved. In the table and figure N ° 33 it can be observed that 58% of the profitability of the previous year would not have been as good. In the table and figure N ° 34 it is observed that 75% affirm that the profitability, In the table and figure N ° 35 it is observed that 67% consider that there are still some instruments that can be applied to improve profitability. In table and figure N ° 36 it is observed that 100% affirm that the area is very important to improve the profitability of business.

Keyword: Financing, training and profitability.

INDICE	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	xi
Índice de tablas	xiii
Índice de figuras	xv
I. INTRODUCCIÓN	17
II. REVISIÓN LITERARIA	19
Planteamiento de la Investigación	19
Enunciado del Problema	21
Objetivos de la Investigación	21
Objetivo General	21
Objetivos Específicos	21
Justificación de la Investigación	22
Marco Teórico Conceptual	22
Antecedentes	22
Internacional	22

Nacional	25
Regional	35
Local	36
Bases Teóricas de la Investigación	36
Teoría del Financiamiento	36
Teoría de la Capacitación	38
Teoría de la Rentabilidad	40
Marco Conceptual	42
Definición del Financiamiento	42
Definición de Capacitación	43
Definición de las micro y pequeñas empresas	44
III. METODOLOGÍA	50
3.1. Diseño de la investigación	50
3.2. Población y muestra	51
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	51
3.4. Técnica e instrumentos	56
3.5. Matriz de consistencia	58
IV. RESULTADOS	63
4.1. Resultados	63

4.2. Análisis de resultados	99
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	103
Referencias bibliográficas	110
ANEXOS	112
- Carátula	113
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	114
- Declaración Jurada del Artículo Científico	140
- Matriz de Consistencia	141
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	145
- Tabla de Fiabilidad	152
Base de datos de las encuestas	154
INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	Pág
Tabla 1 Edad de los representantes de las mypes	63
Tabla 2 Sexo de los representantes de las mypes	64
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	65
Tabla 4 Estado civil de los representantes de las mypes	66
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	67
Tabla 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	68
Tabla 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	69
Tabla 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	70
Tabla 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	71
Tabla 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	72
Tabla 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	73

Tabla 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	74
Tabla 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	75
Tabla 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	76
Tabla 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	77
Tabla 16 Nombre de la institución financiera	78
Tabla 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	79
Tabla 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	80
Tabla 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	81
Tabla 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	82
Tabla 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	83
Tabla 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	84
Tabla 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	85
Tabla 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	86
Tabla 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	87
Tabla 26 La capacitación es una inversión en las mypes	88
Tabla 27 Es relevante la capacitación en las mypes	89
Tabla 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	90
Tabla 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	91
Tabla 30 La capacitación enfocado a la necesidad de las mypes	92
Tabla 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	93
Tabla 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	94
Tabla 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	95
Tabla 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	96
Tabla 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	97
Tabla 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	98

Figuras	Pág
Figura 1 Edad de los representantes de las mypes	63
Figura 2 Sexo de los representantes de las mypes	64
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	65
Figura 4 Estado civil de los representantes de las mypes	66
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	67
Figura 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	68
Figura 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	69
Figura 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	70
Figura 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	71
Figura 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	72
Figura 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	73
Figura 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	74
Figura 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	75
Figura 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	76
Figura 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	77
Figura 16 Nombre de la institución financiera	78
Figura 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	79
Figura 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	80
Figura 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	81
Figura 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	82
Figura 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	83
Figura 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	84
Figura 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	85
Figura 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	86

Figura 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	87
Figura 26 La capacitación es una inversión en las mypes	88
Figura 27 Es relevante la capacitación en las mypes	89
Figura 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	90
Figura 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	91
Figura 30 La capacitación enfocada a la necesidad de las mypes	92
Figura 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	93
Figura 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	94
Figura 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	95
Figura 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	96
Figura 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	97
Figura 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	98

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad el hablar de las micro y pequeñas empresas en el Perú es un tema de enorme relevancia para la economía del país ya que éstas aportan más del 50% del Producto Bruto Interno y son las principales generadoras de empleo en la economía; por ello, el Estado Peruano según la Ley Mype 28015 publicada el 03 de julio del 2003 se propuso promover un entorno favorable para la creación, formalización y competitividad de las Mypes, y apoyo a los nuevos emprendimientos a través de los gobiernos nacionales, regionales y locales, estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las Mypes, estableciendo políticas que permitan su organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido. Teniendo como objetivo la promoción de la competitividad, y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la del mercado interno y las exportaciones.

En el país, el 98% de los establecimientos se encuentran representados por las micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la ley de la Mype, por ello si queremos que éstas se desarrollen y generen nuevos empleos es necesario que se conozcan las características de las formas de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de información, productos, condiciones , requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya sea para

poder iniciar el negocio, superar el déficit de caja o para poder expandir sus actividades; el financiamiento no es sin embargo, el único elemento crítico faltante para el desarrollo de una Mype, también cabe señalar que, otra limitación radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico .Se considera que las capacidades gerenciales son de mucha importancia, ya que de contar con el efectivo y no saber cómo canalizarlos en mejora de la empresa, de nada serviría.

Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante tanto de los propietarios de la microempresa como de los trabajadores en temas de gerencia y marketing y diagnósticos de la situación empresarial, como la capacitación de su personal siendo este uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambio que exigen un aprendizaje continuo. Además, la capacitación es la base y uno de los pilares para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas. Así mismo, el financiamiento, la capacitación y la buena gestión empresarial son puntos clave para la que una empresa tenga buena rentabilidad.

Por otro lado Lima representa la región que mayor porcentaje aporta al PBI nacional (53,6%) y tiene el mayor porcentaje de micro y pequeñas empresas creadas (47,2%). (Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial). Actualmente los micro y pequeños empresarios peruanos se sienten mucho más seguros, ya que su nivel de confianza para hacer negocios alcanzó su nivel más alto en los últimos seis años (El Comercio, 2012)

El trabajo contiene lo siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel

de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

II. REVISIÓN LITERARIA

Planteamiento de la investigación

Caracterización del problema

En el Perú, al igual que la mayoría de países de Latinoamérica, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de mypes, debido principalmente a: las reformas económicas, la fuerte crisis económica experimentada en nuestro país desde la década pasada, obligó a realizar cambios estructurales; desencadenando un alto crecimiento del nivel de desempleo. La reducción del aparato estatal que llevó consigo que una importante cantidad de empleados estatales tuvieran que pasar al lado de los desempleados, agudizando la problemática social que de por sí generaron las reformas económicas. Es ahí donde el sector de las micro y pequeñas empresas contribuyen a amortiguar eventuales problemas sociales al dirigirse los trabajadores despedidos de empresas públicas y privadas a crear sus propias unidades productivas.

Se observa también que, en la actualidad las micro y pequeñas empresas son las que más sufren los efectos de la globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados, siendo una solución las mypes en su mayoría carecen de programas de financiamiento y

capacitación , lo que a su vez incide en la rentabilidad de las mismas, durante varios años estas pequeñas unidades de producción estuvieron excluidas del acceso al crédito porque adolecían de experiencia y gestión administrativa y carecían de recursos que se destinen a la inversión en tecnología y expansión de su negocio. Así mismo, la escasa capacitación de las mypes, no permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos debido a que los microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial; es decir, son renuentes al cambio.

Para Vizcarra, 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.

Las mypes en la región Ucayali a través de los años han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos, uno de ellos es el sector de ferreterías, hoy en día constituyen uno de los motores principales de la actividad económica regional y nacional, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo de nuestra región Ucayali. Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las mypes, en cuanto a rentabilidad .Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes en estudio, por ejemplo se desconoce si dichas mypes acceden o no al financiamiento, si lo hacen, a que sistema financiero recurren, que tipo de interés pagan, etc. Asimismo se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, si

capacitan a su personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas mypes han sido rentables o no, en estos últimos años.

Por estas razones, entre otras, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

a) Enunciado del problema:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general:

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.

Objetivos específicos:

- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.

Justificación de la investigación

El estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

También esta investigación se justifica porque desde el punto de vista metodológico proporciona un instrumento (cuestionario) para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos. Asimismo, el presente trabajo de investigación servirá como antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Según Martínez (2005), realizó la investigación Titulada: “Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Cd. de Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio”. Utilizo una metodología de investigación de tipo cualitativa y nivel

descriptivo, con una población muestral de 30 personas del hotel “Tierra del Sol”, llegando a las siguientes conclusiones: El modelo propuesto fue creado con un enfoque Holístico y está basado en las etapas del proceso administrativo consideradas por James A. F. Stoner, éste modelo permite una valoración integral al personal de la empresa ya que no solo toma en cuenta competencias técnicas, que comúnmente evalúan las empresas, sino también competencias del comportamiento que tienen que ver con motivos, rasgos de personalidad, autoimagen y rol social; al evaluar ambas competencias se puede tener un perfil completo de la persona que ocupa el puesto. Como resultado de ello se puede saber si la persona necesita capacitación, si puede promoverse para una planeación de 10 carrera dependiendo de sus competencias desarrolladas o rotarlo para la realización de alguna otra actividad y así tener a la persona adecuada en el puesto adecuado. El Modelo de Capacitación basado en Competencias propuesto en esta tesis, permitió analizar al sector hotelero de la ciudad de Huajuapán de León, como parte de la fase preventiva, para determinar los puestos existentes bajo este contexto y así crear un catálogo de competencias mínimas necesarias requeridas para la demanda del mercado laboral de esta ciudad. El catálogo contempla competencias técnicas y del comportamiento, el cual permitió ser tomado como referencia para el caso de estudio en el proceso de diagnóstico de las necesidades de capacitación. A su vez éste ayudará al capacitador en el diagnóstico, reclutamiento y selección de cualquier pyme hotelera de Huajuapán de León, en la cual se requiera valorar de forma integral al personal. Haber aplicado el modelo de capacitación basado en competencias en el personal del hotel “Tierra del Sol” permitió la valoración de

competencias del comportamiento y su diagnóstico. En este hotel solo se llevaron a cabo las dos primeras etapas del modelo referentes a planeación y organización, puesto que el objetivo es comprobar la factibilidad del modelo en cuanto a la evaluación y el diagnóstico del personal, dejando en este caso a criterio del empresario la fase de ejecución y el control de la misma.

Por otro lado Sarmiento (2006), en su trabajo de investigación sobre: los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona-España, investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los

empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

En ese mismo sentido es preciso mencionar a Vizcarra (2009), en su trabajo de investigación: impacto de la capacitación para las Mypes del mundo en Santo Domingo de la República Dominicana. Nos dice que 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. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo. La pequeña y 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, y por último con respecto a la gestión de calidad.

Antecedentes Nacionales

Acuña (2010), en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs, del sector comercio – rubro distribuidores de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”, llegó a los siguientes resultados: El 42,86% de los empresarios encuestados recibieron créditos. De ese total, el 28,57% recibieron montos de créditos entre 3000 a 10000 nuevos soles y el 14,29%

recibieron montos de créditos por más de 10000 nuevos soles; el 100% de las MYPEs encuestadas recibieron crédito del sistema bancario, siendo el 100% del Banco Continental BBVA; el Banco Continental (sistema bancario) cobró una tasa de interés mensual por los créditos que otorgó de 1,5% y 3,5% mensuales; el 33,3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66,7% en capital de trabajo; el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Tantas (2010), en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio distribuidoras de útiles de oficina en el distrito de Chimbote 2008 – 2009, llegó a los siguientes resultados: De las micro y pequeñas empresas (MYPEs) encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 40 años. El 57.1% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. El 42.9% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el 28.6% grado de instrucción secundaria. En el año 2008 el 42.86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2009 nadie recibió crédito. Del 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29% recibieron montos de créditos por más de 10,000 nuevos soles. El 100% de las micro y pequeñas empresas (MYPES) encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% para el Banco Continental BBVA. El Banco Continental 6 (sistema bancario) cobra una tasa de interés mensual por los

créditos que otorga de 1.5% y 3.5% mensual según sea el monto solicitado. El 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. 6) El 66.7% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas (MYPES) encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y el 33.3% dijeron que se había incrementado en 15%.

En ese sentido Prado (2010), en su tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título es “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra”, donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra. Fueron evaluadas 81 MYPES, a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú, mencionó el autor.

Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

En ese contexto Lezama (2010), en su estudio a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote llega a las siguientes conclusiones: (1) El promedio de edad de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestadas fue de 46 años. (2) El 58% de los representantes legales encuestados es del sexo masculino. 3) El 50% tiene grado de instrucción superior no universitaria. (4) En el período de estudio el 81% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron créditos financieros. (5) El 81% de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; el 10% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; y 8% no precisan. (6) El Banco de Crédito (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 18% anual. En cambio, Credi Chavin y la Caja Municipal del Santa (sistema no bancario) cobran una tasa de interés de 4% mensual. (7) El 96% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos en activos fijos, respectivamente, y el 4% no precisa. (8) El 100% dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. (9) El 50% dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en más del 30%, el 37,5% dijeron que se había incrementado en 30% y el 12.5% dijeron que se había incrementado en 20%. (10) El 100% de los gerentes y/o

administradores de las micro y pequeñas empresas en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. (11) El 37.5% de los microempresarios encuestados no han recibido ningún tipo de capacitación en los dos últimos años. En cambio, el 37.5% han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. (12) El 25% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados. (13) El 13% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas tienen un trabajador, el 46% tienen 2 trabajadores, y el 23% tienen 3 y más trabajadores, respectivamente. (14) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. (15) El 62.5% dijeron que la capacitación es una inversión; para el 37.5% dijeron que no es una inversión. 16) El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa y el 37.5% dijeron que no es relevante.

Por su parte, Vásquez (2007), en un estudio en el sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: (a) De los representantes legales el 54 % fueron del sexo masculino. (b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. (c) El 72% de los mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad. (d) Podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. (e) Las mypes del

sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. (f) Los créditos recibidos por las mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. (g) También, el 60% de las mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. (h) Asimismo, el 57% de las mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%. Sólo el 38% de las mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. (i) Asimismo, de las mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. (j) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. (k) En el 48% de las mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. (o) En el 42% de las mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%.

Cabe mencionar que Infante (2005), que la evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y

despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que las MYPE empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez más creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Por otro lado Escobar (2009), en un sector de gran importancia en el proceso de expansión y crecimiento de las MYPE es el sector cuero y calzado, para ello es vital remitirnos a Trujillo. El proceso de constitución de esta agrupación industrial tiene sus orígenes en las migraciones de la década del 60 que se convierten en masivas en la década del 70, época en que se aplica la reforma agraria. La mayor parte de los pequeños empresarios proviene del departamento de Cajamarca, uno de los más poblados y pobres del país, dedicado a la agricultura y especialmente a la ganadería. Por lo que se constata un vínculo directo con las fuentes de la principal materia prima: el cuero. Es así como se inicia el crecimiento de este segmento empresarial denominado micro y pequeña empresa, pero no se puede hablar de MYPE si no se menciona el aporte de otras zonas y sectores que contribuyeron en la generación de esta masa empresarial, nos referimos al Parque Industrial de Villa El Salvador, a Las Malvinas, Tacora, Polvos Azules, La Asociaciones de comerciantes de calzado de Caquetá, Conglomerado de reparación y servicios electrónicos de Paruro, etc. y las muchas asociaciones que se formaron también en el interior del país.

Por su parte el especialista de la pequeña empresa, Villarán (2006) en su trabajo para el Seminario de "*Microempresas y Medio Ambiente*", señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de 1 a 4 personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal. Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector micro empresarial.

Por lo que podemos decir que definitivamente diversos criterios para caracterizar a la micro y pequeña empresa. Sin embargo nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites. Y considerando una textual interpretación de acuerdo a ley, el micro y pequeña empresa incluye el autoempleo o trabajadores independientes.

Vilca (2016), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca, provincia de san Román, periodo 2013-

2014”. su trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó en cuenta una muestra poblacional de 18 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que el 89% de los encuestados son adultos, el 56% son de sexo masculino y el 33% tiene grado de instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 61% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 33% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 33% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 28% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 11% si recibió capacitación y el 33% recibió un solo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 94% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 56% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior.

Rondoy (2013), en su trabajo de investigación titulada: “caracterización de la gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la ciudad de Sullana región Piura año 2014”, llegó a los siguientes resultados: Que el 30% de los dueños encuestados son jóvenes con una edad de 25 –35 años. El 60% de los encuestados son femeninos. El 45% de los dueños encuestados su estado civil es conviviente. El 40% de las MYPES tiene un tiempo de 7 – 8 años en el sector comercio de confección de

ropa. El 85% de las MYPES están formalizadas. El 45% de las MYPES tiene de 1 a 2 trabajadores laborando. El 80% de los dueños encuestados considera que los precios son cómodos. El 65 % considera que existe seguridad a interior del establecimiento comercial. El 55%, los dueños han realizado capacitación a sus empleados. El 65 % de los administradores encuestados afirma que sus trabajadores tienen una motivación constante. El 85% de sus trabajadores no están comprometidos con los objetivos de la empresa. El 60 % de los dueños afirma tener muy buena relación. El 65% desconoce sobre el tema de gestión de calidad. El 55 % de los negocios de ropa no cuenta con liquidez para cubrir sus gastos. El 65% de los encuestados de los negocios de ropa encuestados, señala tener conocimiento y llevar una adecuada gestión financiera que les brinda una adecuada rentabilidad. El 60% de los negocios de confecciones de ropa en la ciudad de Sullana afirma haber realizado un análisis económico y financiero para determinar su verdadera situación económica y financiera.

Se concluye que: La escasa capacitación de los gerentes o dueños en gestión de calidad, afecta algunos resultados del negocio, como el cumplimiento de los objetivos por parte de los trabajadores y la rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confecciones. El conocimiento en operaciones financieras, por parte de los gerentes de las MYPES comerciales rubro confecciones, permite que las empresas sean rentables y puedan cumplir con sus responsabilidades financieras. La gran mayoría de los trabajadores no está comprometido con los objetivos de las MYPES comerciales rubro confecciones de la ciudad de Sullana. Un alto porcentaje de las MYPES, no cuenta con liquidez para cubrir sus gastos.

Antecedentes Regionales

Cifuentes (2011), en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas 7 8 empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010”, llegó a los siguientes resultados: Las principales características de las MYPEs del ámbito de estudio son: el 40% tienen dos años en el rubro, el 70% posee dos trabajadores permanentes, el 75% manifestó que posee dos trabajadores eventuales dentro de su negocio y el 100% de los encuestados manifestaron que la formación de las MYPEs para obtención de ganancias. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPEs tienen las siguientes características: el 70% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue propio, el 57% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades bancarias, en el año 2009, el 43% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo, en el año 2010, el 86% manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 14% no precisa y en los años 2009 y 2010, el 71% invirtieron sus créditos en capital de trabajo.

Antecedentes Locales

Finalmente Mideiros (2011), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector

comercio rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010?,
Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacia del distrito de Manantay, periodo 2009-2010. En conclusión, las Mypes conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98.4% son Mypes; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país.

Bases Teóricas de la investigación

Teorías del Financiamiento

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación. La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo y eficientización de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades. En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir, que sus fondos propios no le son

suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda vs. Instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa.

Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento. Cómo explicar estas diferentes prácticas si se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como al nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorios

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Proposición I: El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera. (Brealey y Myers,1993).

Proposición II: La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento,

expresada en valores de mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya. (Brealey y Myers,1993).

Proposición III: La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. (Fernández, 2003) Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al 24 menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. (Alarcón, 2011).

Teorías de la Capacitación

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad.

Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. Respecto de la capacitación, en principios de una nueva cultura laboral se reconoce la importancia de la educación y la capacitación para introducir un cambio de actitudes y conductas que promuevan la creación de una nueva cultura laboral, y para elevar la

productividad de los trabajadores y de las empresas, formulando, en materia de educación, capacitación y productividad diversas consideraciones.

Capacitación y asistencia técnica

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa.

Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las micro y pequeñas empresas, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo.

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. Mientras esta capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los

procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona.

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 redunda en beneficios para la empresa.

Cada vez más empresarios de la micro y pequeña empresa están participando en los cursos que imparten las escuelas de negocios, para aprender las técnicas de gestión de un negocio, financiamiento, costos, logística, etc., informó Fernando del Carpio, gerente general del Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE).

Teoría de la rentabilidad

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que; la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades). La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en

restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

Para Sánchez, la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La rentabilidad en las empresas

La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez. La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes la utilizan a diario.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que; la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades). La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

Para Sánchez, la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. 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.}

Rentabilidad financiera (RF)

Cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los intereses de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, se obtiene la rentabilidad financiera o rentabilidad del accionista.

Teniendo en cuenta que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversor es la rentabilidad financiera, puesto que compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior, a la que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversores dispuestos a invertir sus fondos en la misma, debido a que el riesgo que asumen sería mayor que la rentabilidad percibida. La rentabilidad económica coincidirá con la rentabilidad financiera cuando la empresa se financie únicamente con fondos propios.

Marco Conceptual

Definición del Financiamiento

En la actualidad es muy común que las personas, busquen financiarse mediante el uso de las tarjetas de crédito. Este tipo de préstamos o financiamiento permite al individuo poder abonar a fin de mes, una cuota

mínima o el monto que él decida establecer para el pago de su deuda. Sin embargo, se debe tener mucho cuidado con este tipo de financiamiento ya que puede acarrear muchos problemas si no se utiliza con medida.

Hoy en día el financiamiento no solo es utilizado por personas naturales o empresas, sino que también los entes gubernamentales tanto nacionales, como regionales y municipales proceden a adoptar esta alternativa a fin de poder materializar cualquier proyecto de carácter público, como lo es la construcción de vías, construcción de centros hospitalarios, entre otros. Cabe destacar que el financiamiento también puede ser requerido para paliar algún déficit económico que impide el pago de ciertas obligaciones contraídas.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores. (Enciclopedia de Clasificaciones (2017).

Definición de 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, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

Es una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante. (Martínez Carrillo 2009).

Definición de las micro y pequeñas empresas

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

- **Definición :** La ley 28015, ley de la Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, promulgada el 3 de julio del 2003, en el artículo segundo define a la pequeña y micro empresa como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.
- **Características de las micro y pequeñas empresas:** Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: (A) El número total de trabajadores: - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive. (B) Niveles de ventas anuales : - La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT - La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Las entidades públicas y

privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

- **Política Estatal:** El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las micro y pequeñas empresas y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial.
- **Lineamientos:** La acción del Estado en materia de promoción de las micro y pequeñas empresas se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:
 - Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las micro y pequeñas empresas, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
 - Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las micro y pequeñas empresas y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.
 - Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado

en apoyo a las micro y pequeñas empresas.

- Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las micro y pequeñas empresas.
- Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las micro y pequeñas empresas organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las micro y pequeñas empresas, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las micro y pequeñas empresas, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.
- Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas.
- Prioriza y garantiza el acceso de las micro y pequeñas empresas a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos

internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas.

- Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.
- **Funciones de los Consejos Regionales:** Los Consejos Regionales de las micro y pequeñas empresas promoverán el acercamiento entre las diferentes asociaciones de las micro y pequeñas empresas, entidades privadas de promoción y asesoría a las micro y pequeñas empresas y autoridades regionales; dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales, teniendo como funciones: (a) Aprobar el Plan Regional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, que incorporen las prioridades sectoriales de la Región señalando los objetivos y metas para ser alcanzados a la CODEMYPE para su evaluación y consolidación. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las micro y pequeñas empresas, a nivel regional y local. (c) Supervisar las políticas, planes y programas de promoción de las micro y pequeñas empresas, en su ámbito. (d) Otras funciones que se establezcan en el Reglamento de Organización y Funciones de las Secretarías Regionales.
- **Instrumentos de la Promoción de las Micro y pequeñas empresas:** Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las micro y pequeñas empresas y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son: (a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo

empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios. (b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios. (c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la micro y pequeñas empresas. (d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la micro y pequeñas empresas innovadora.

- **Acceso al Financiamiento:** El Estado promueve el acceso de las micro y empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las micro y pequeñas empresas y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

- **Instrumentos de Formalización para el desarrollo de la competitividad:** El Estado fomenta la formalización de las micro y pequeñas empresas a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior.

Las micro y pequeñas empresas que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 1° de la Ley N° 26965. El CODEMYPE para la formalización de las micro y pequeñas empresas

promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegio de Notarios.

- **Licencias y permisos Municipales:** La Municipalidad, en un plazo no mayor de siete (7) días hábiles, otorga en un solo acto la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la Zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. Si vencido el plazo, la Municipalidad no se pronuncia sobre la solicitud del usuario, se entenderá otorgada la licencia de funcionamiento provisional. La licencia provisional de funcionamiento tendrá validez de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Así, mismo vencido el plazo referido en el artículo anterior, la Municipalidad respectiva, que no ha detectado ninguna irregularidad o que habiéndola detectado, ha sido subsanada, emite la Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva. Otorgada la Licencia de Funcionamiento Definitiva, la Municipalidad Distrital o Provincial, según corresponda, no podrá cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, ni otro referido a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso, de acuerdo a lo que establece el DECRETO Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal y sus modificaciones.

Finalmente solo se podrá revocar la Licencia de Funcionamiento Definitiva por causa expresamente establecida en el ordenamiento legal de acuerdo a lo establecido en el artículo IV del Título Preliminar de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. La Municipalidad deberá convocar a una audiencia de conciliación como requisito para la

revocación de una Licencia de Funcionamiento Definitiva. El incumplimiento de este requisito acarrea la nulidad del procedimiento revocatorio.

- **Régimen Tributario:** El Régimen Tributario facilita la tributación de las micro y pequeñas empresas y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las micro y pequeñas empresas con los sectores involucrados.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la micro y pequeñas empresas, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

III. METODOLOGIA

3.1 Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.

M ----- **O** Dónde:

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

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

No experimental: Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomó una muestra de 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Caracterización del	Caracterización del financiamiento, la	Solicitó crédito	Nominal: Sí No

financiamien to, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018”	capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		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: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No

		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
--	--	--	----------------------

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí 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: Sí 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. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su Empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la Empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarínacocha, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No

	Yarinacocha, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Sí No
--	-----------------------	--	----------------------

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia

			Otros: especificar.
--	--	--	---------------------

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomó 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

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizó 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).

- **Matriz de Consistencia**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018”

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el	GENERAL Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018”. ESPECÍFICOS Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	Edad Sexo Grado de instrucción	Razón: Años Nominal: Masculino Femenino Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad	Tipo de investigación: Cuantitativo Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental Instrumento: Cuestionario

<p>rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarínacoche, 2018</p>	<p>distrito de Yarínacoche, 2018?</p>	<p>empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarínacoche, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarínacoche, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarínacoche, 2018.</p>				
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Razón:</p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p>

				Número de Trabajadores	Tres años Más de tres años Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20 Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido	Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa:	

			Entidad a la que solicito el crédito	Especificar el monto.
			Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
			Tasa de interés cobrado por el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
			Crédito oportuno	Cuantitativa:
			Crédito inoportuno	Especificar
			Monto del crédito:	Nominal: Si
			Suficiente	Nominal: Si
			Insuficiente	Nominal: Si
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	Nominal: Si

6.9 Principios éticos

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan en cualquier investigación que se realice.

- **Respeto por las personas:** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Es necesario tener prioridad aquellos grupos vulnerables, pobres, niños, marginados, prisioneros. Lo cual esto podría ocasionar que pueden tomar malas decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades con la finalidad de salvaguardar su propia integridad.
- **Beneficiencia:** La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. Del mismo modo el investigador debe tener en cuenta que su prioridad es la protección del participante. Mucho más importante que la búsqueda de nuevos horizontes en el conocimiento o que el interés propio, profesional o científico de la investigación. Esto implica no dañar o que los riesgos sean al mínimo, esto se conoce como principio de no maleficencia.
- **Justicia:** El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se derivan deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse de costear el acceso a esos beneficios.

IV. RESULTADOS

Para la presentación de los resultados, éstos se agruparon de acuerdo a los objetivos específicos planteados:

1) Tabla N°1

Edad de los representantes legales de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	5	8%
30-44 años	15	25%
45-64 años	35	58%
Más de 65 años	5	8%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales en estudio.

GRÁFICA N° 01

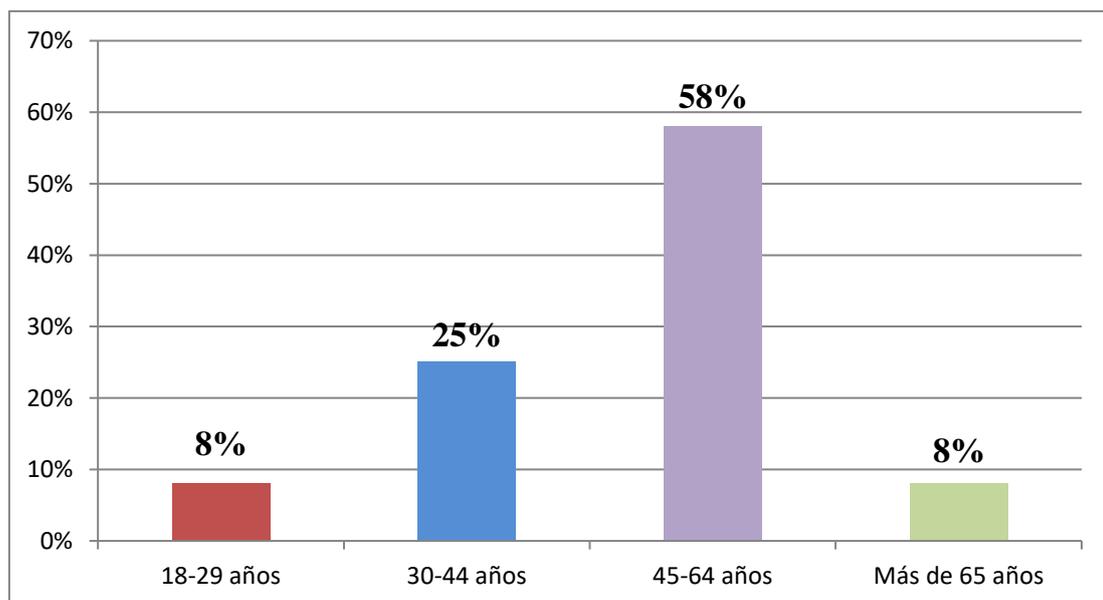


Figura 1. Edad de los representantes legales

En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años, el 25% menciona que su edad esta entre 30_44 años, y el 8% menciona que están entre 18_29 años y también los mayores de 65 años.

2) Tabla N°2

Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	50	83%
Femenino	10	17%
Total	60	100%

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

GRÁFICA N° 02

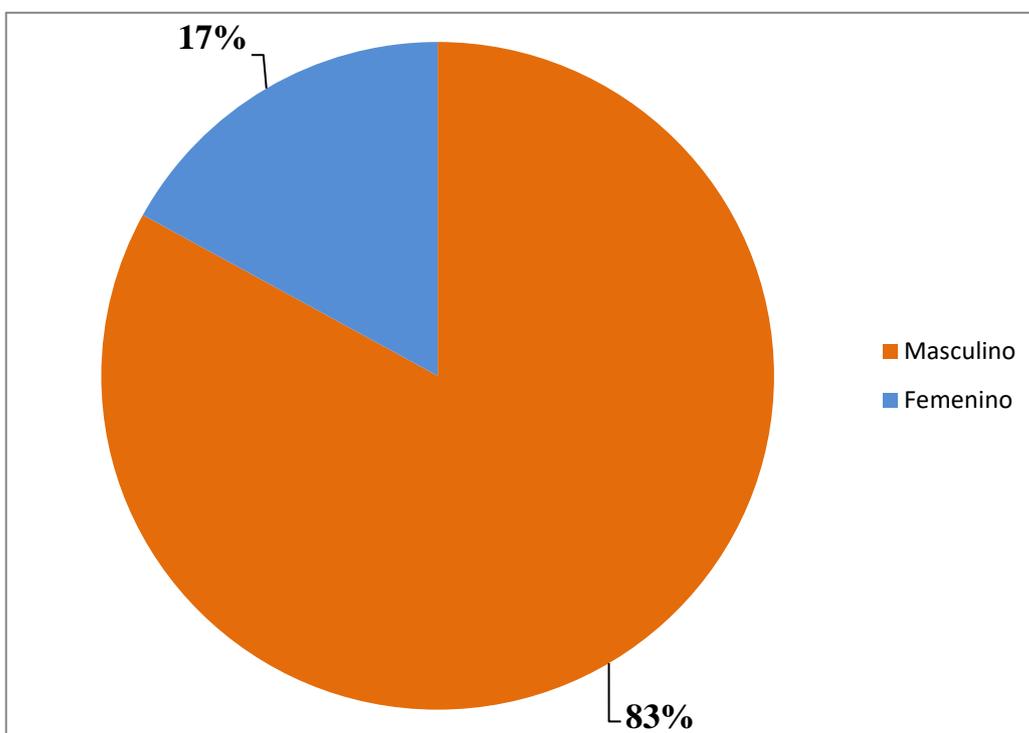


Figura 2. Sexo de los representantes legales

En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino mientras que solo el 17% son femenino.

3) Tabla N°3

Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	20	33%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitario completa	0	0%
Superior universitario incompleta	35	58%
Superior no universitario completa	5	8%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 03

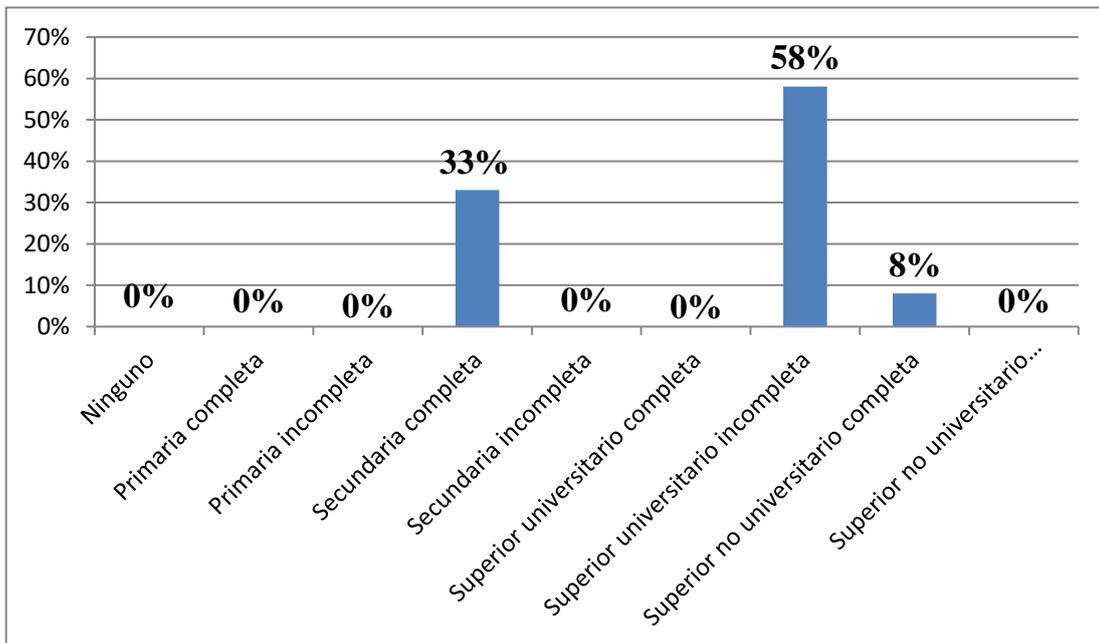


Figura 3. Grado de instrucción de los representantes de las mypes

En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta, el 33% Secundaria Completa y solo el 8% tiene Superior no universitaria completa.

4) Tabla N°4

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	20	33%
Casado	5	8%
Conviviente	35	58%
Divorciado	0	0%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 04

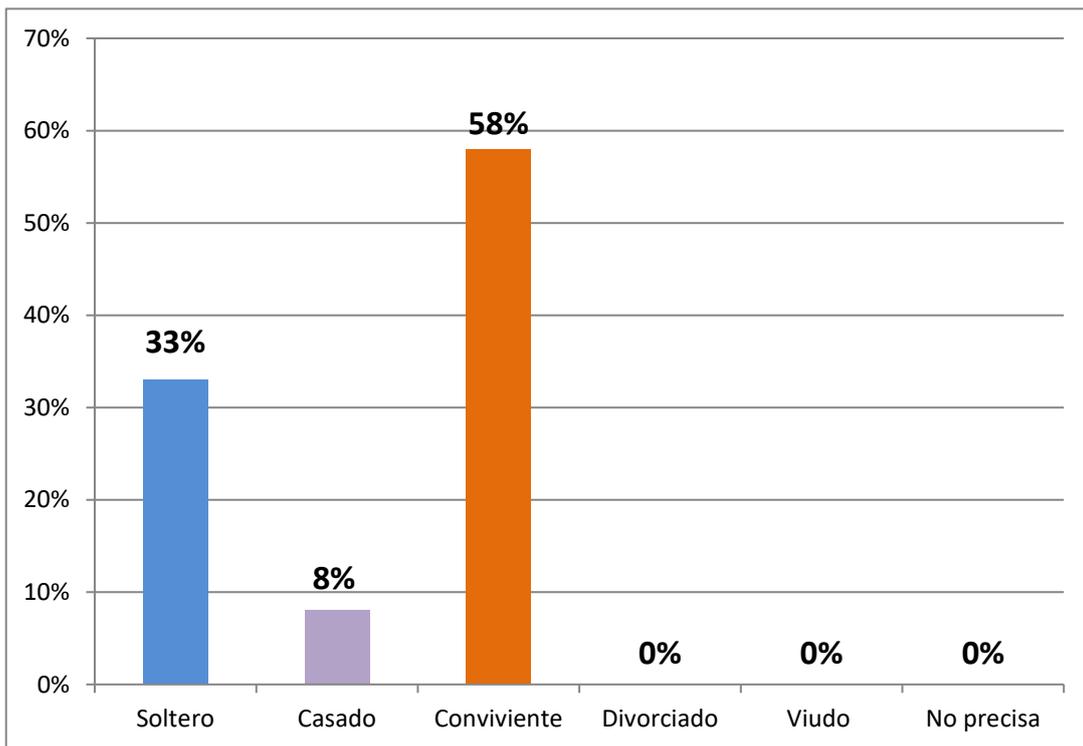


Figura 4. Estado civil de los representantes legales

En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes, el 33% menciona que son solteros mientras que solo el 8% son casados.

5) Tabla N°5

Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	20	33%
Comerciante	40	67%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 05

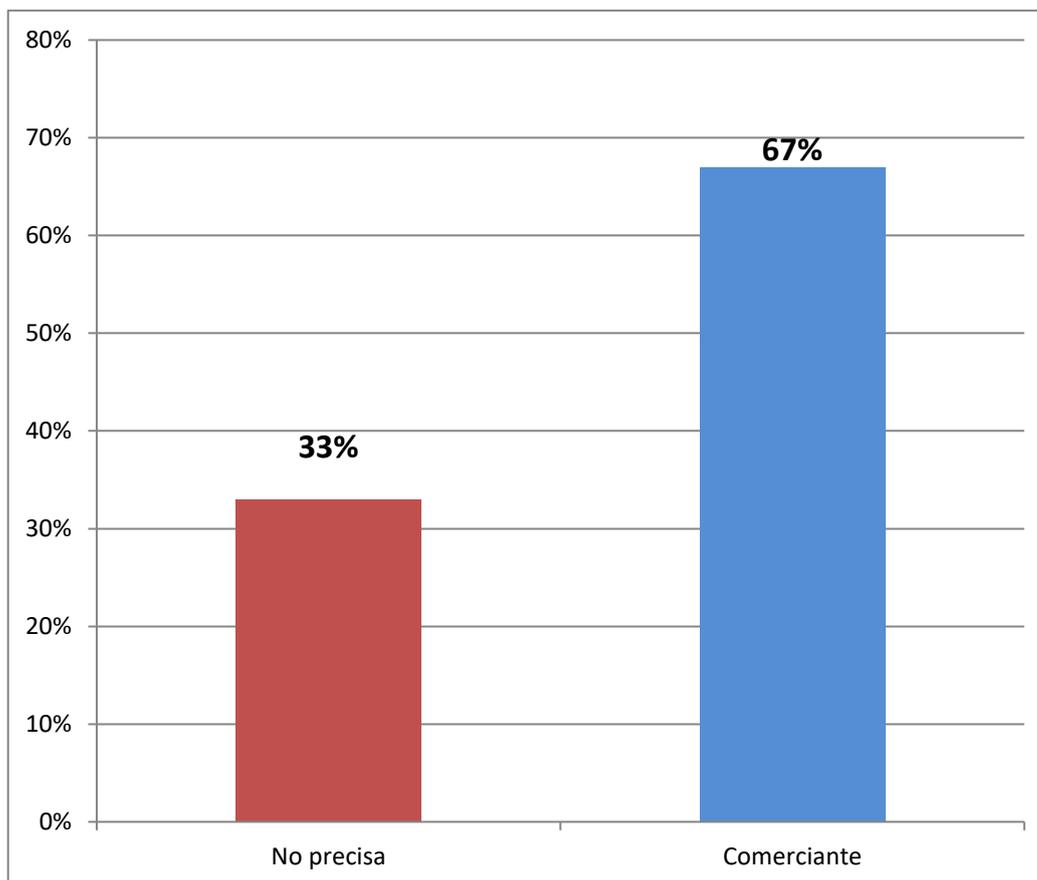


Figura 5. Profesión u ocupación de los representantes legales

En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes mientras que solo el 33% prefirió no precisar dicha información.

CARACTERISTICAS:

6) Tabla N°6

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	0	0%
03 años	0	0%
Más de 03 años	60	100%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 06

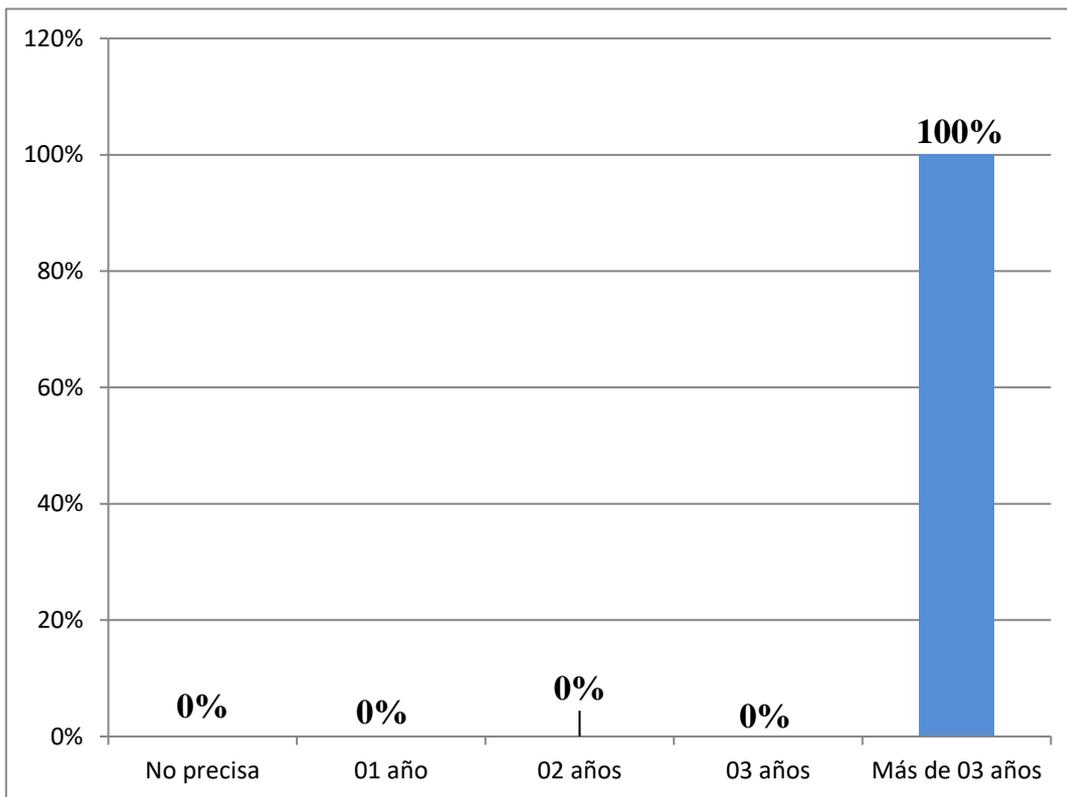


Figura 6. Tiempo en el que se dedica al rubro empresarial.

Según la tabla y gráfico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años.

7) Tabla N°7

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	10	17%
2 Trabajadores	50	83%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 07

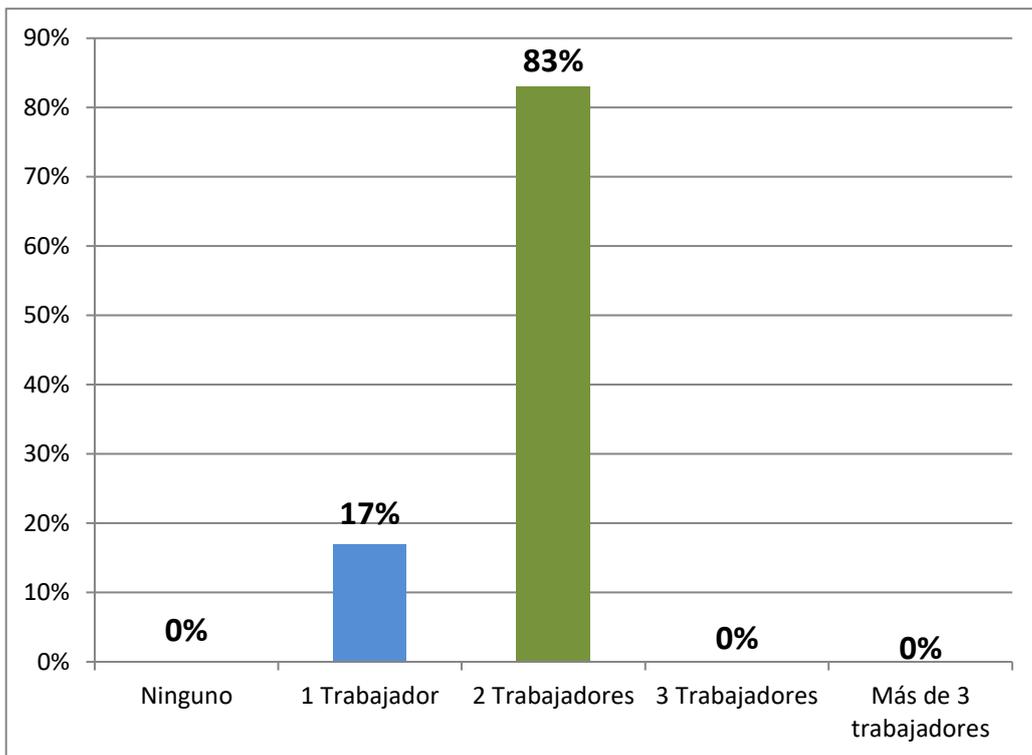


Figura 7. Número de trabajadores permanentes.

En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador.

8) Tabla N°8

Número de trabajadores Eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	15	25%
2 Trabajadores	5	8%
3 Trabajadores	40	67%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 08

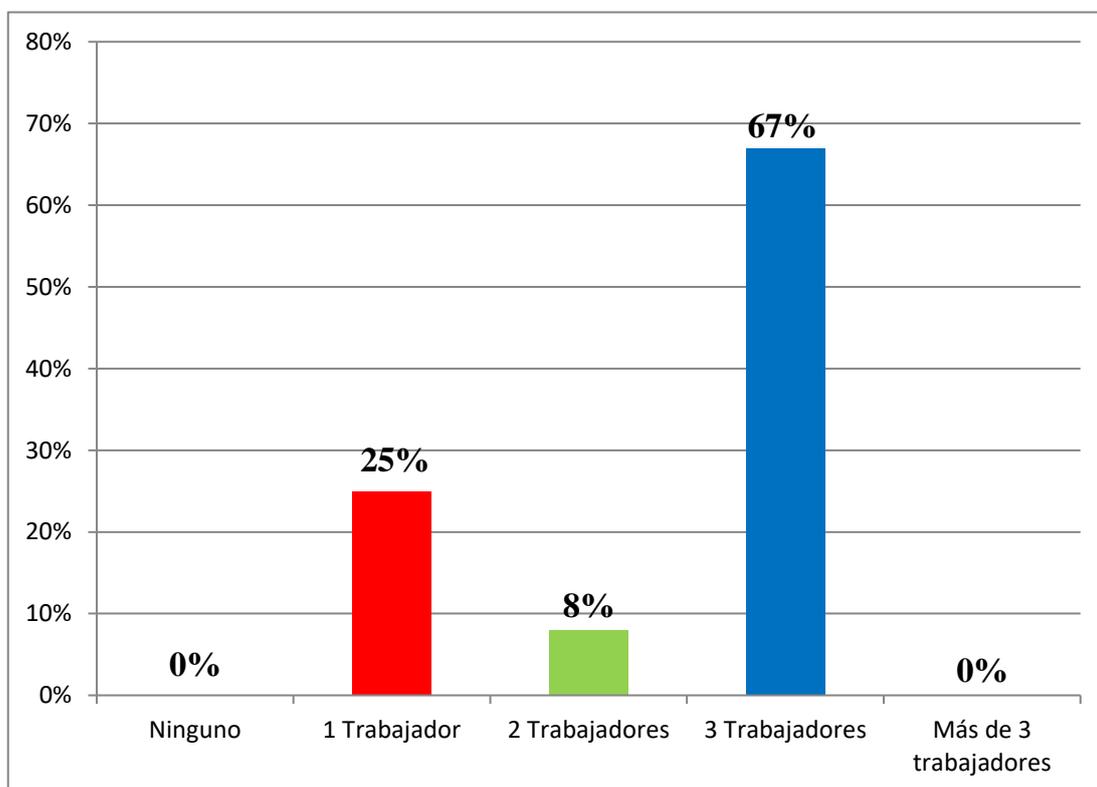


Figura 8. Número de trabajadores eventuales

En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores, el 25% tiene al menos 1 trabajador y solo el 8% menciona que tiene 2 trabajadores.

9) Tabla N° 9

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	60	100%
Informal	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 09

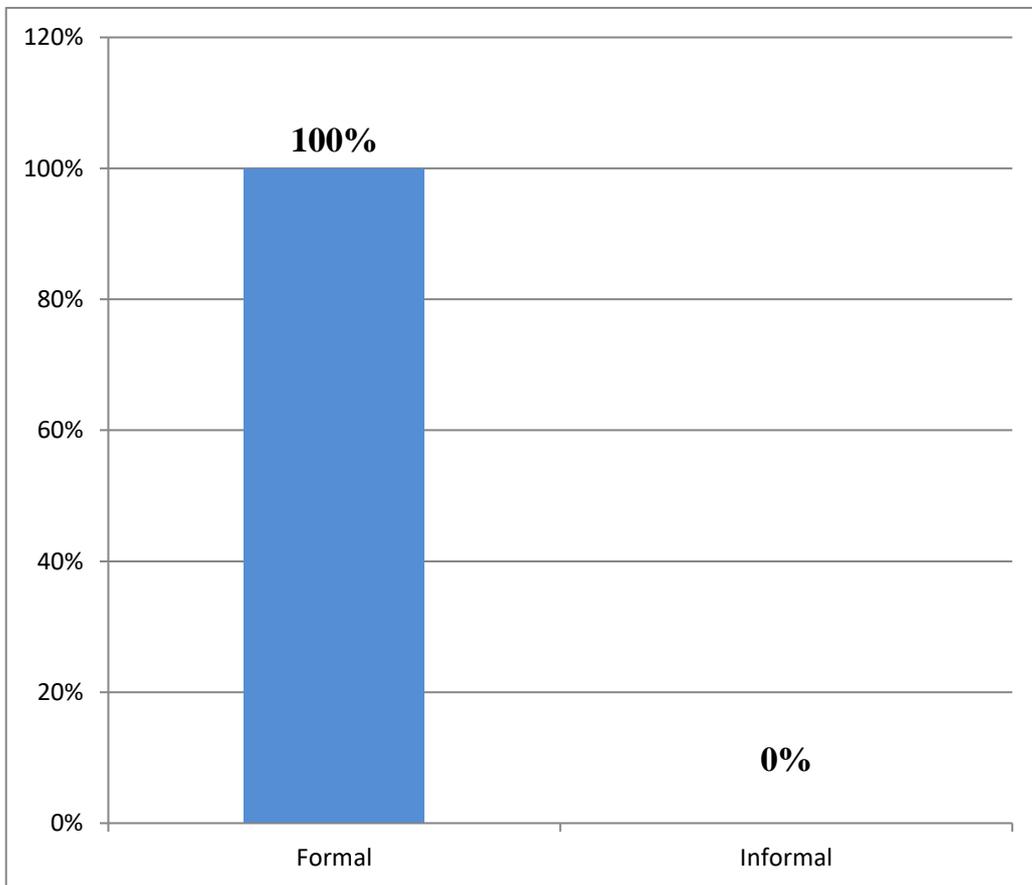


Figura 9. Formalidad de las mypes.

En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.

10) Tabla N°10

Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Obtención de ganancias	60	100%
Subsistencia	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 10

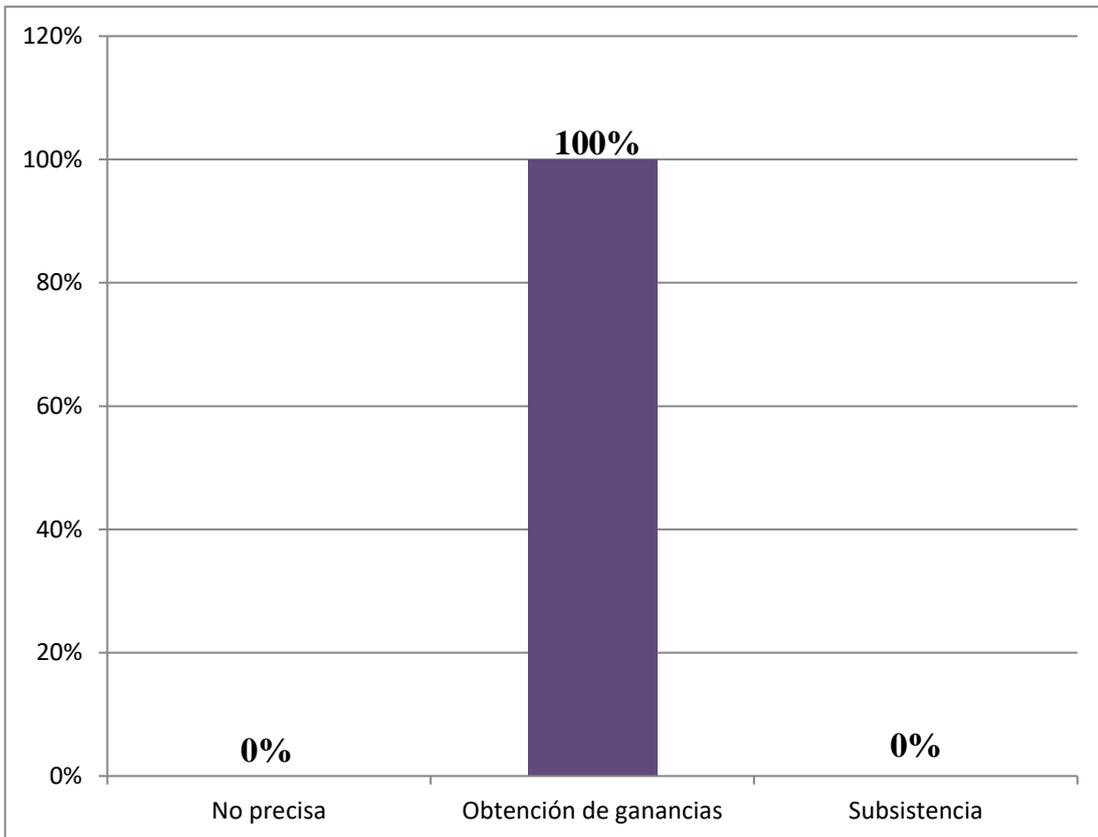


Figura 10. Motivos de formación

En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.

11) Tabla N° 11

Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No precisa	0	0%
Total	60	100%

Gráfica N°11

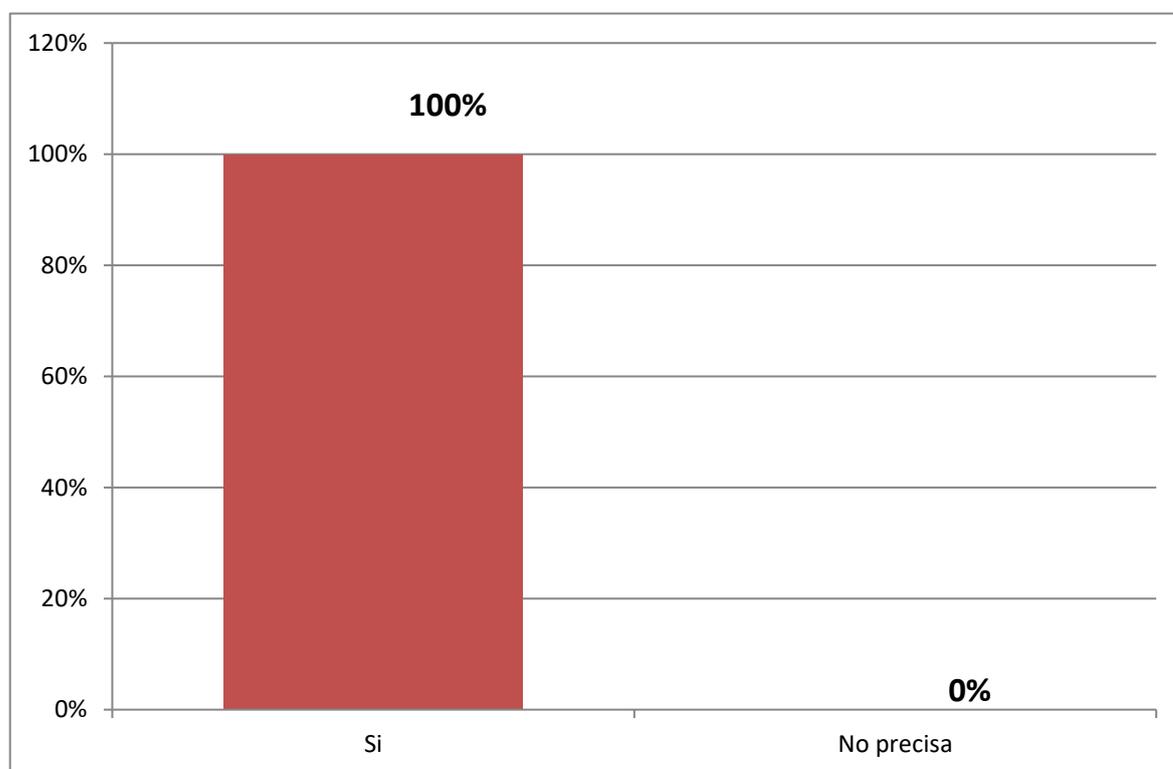


Figura 11. Ubicación estratégica

En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% de representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en el empresa, ya que permite crezcan como empresa.

12) Tabla N° 12

¿Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

Tecnología Avanzada	Frecuencia	Porcentaje
Si	55	92%
No precisa	5	8%
Total	60	100%

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

Gráfica N° 12

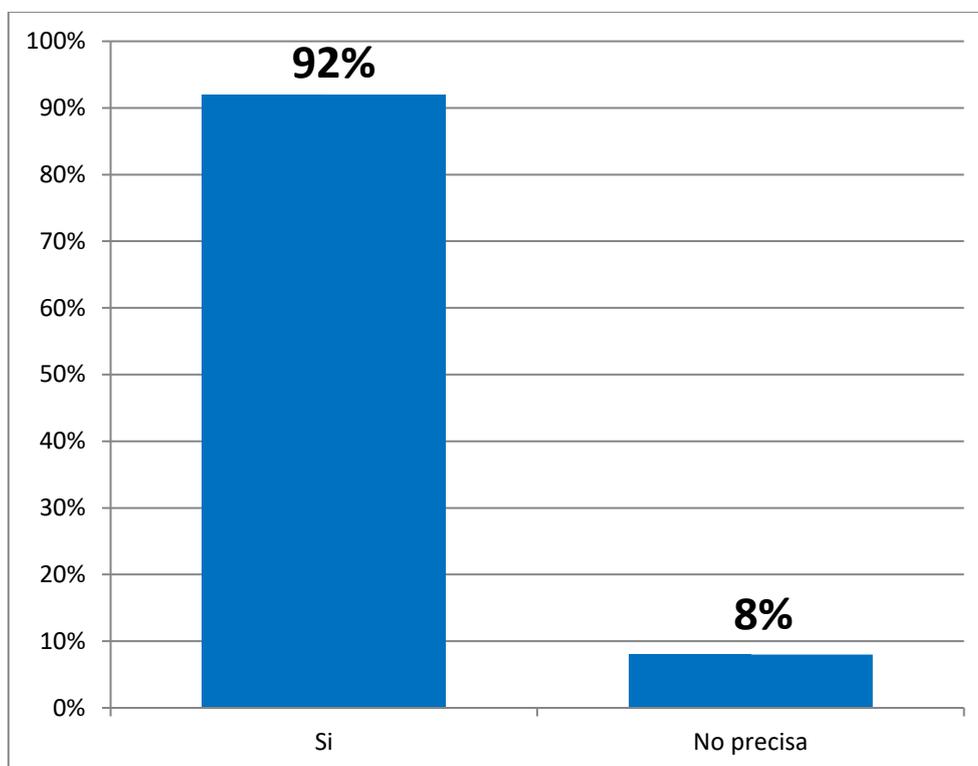


Figura 12. Aplicación de tecnología avanzada

En la tabla y figura N°12 se observa que el 92% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro mientras que el 8% considera que no es indispensable en el rubro de abarrotes.

FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

13) Tabla N°13

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	15	25%
Financiamiento de terceros	45	75%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 13

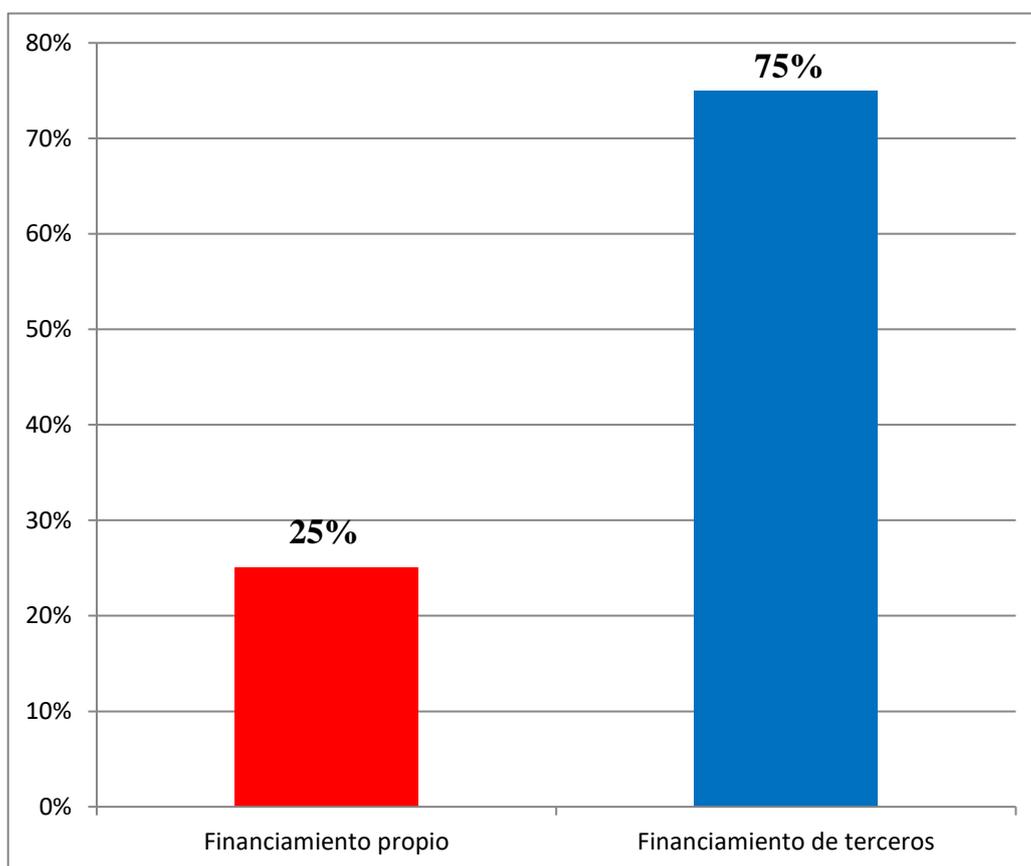


Figura 13. Como financia su actividad productiva

En la tabla y figura N° 13 mencionan que el 75% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicitó un financiamiento de terceros, el 25% menciona que contaba con capital propio lo que no necesitó de algún tipo de financiamiento.

14) Tabla N°14

Si el financiamiento es de terceros: ¿A Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	60	100%
Entidades no bancarias	0	0%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 14

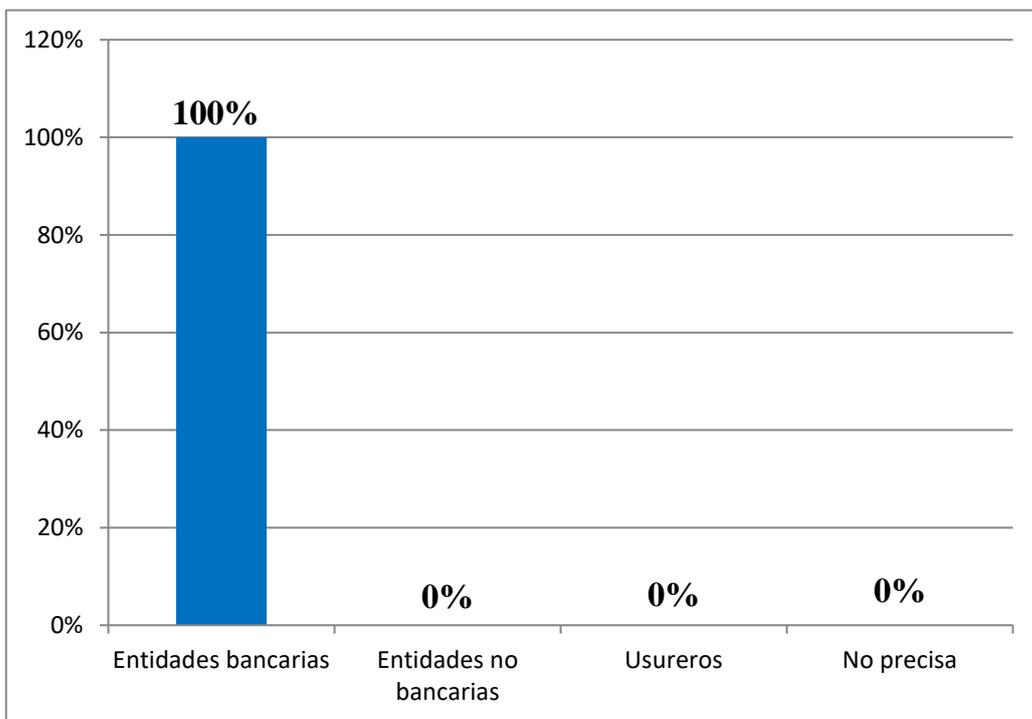


Figura 14. Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades

En la tabla y figura N° 14 se observa que el 100% brindaron facilidades en Entidades Bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras.

15) Tabla N°15

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	60	100%
Entidades no bancarias	0	0%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 15

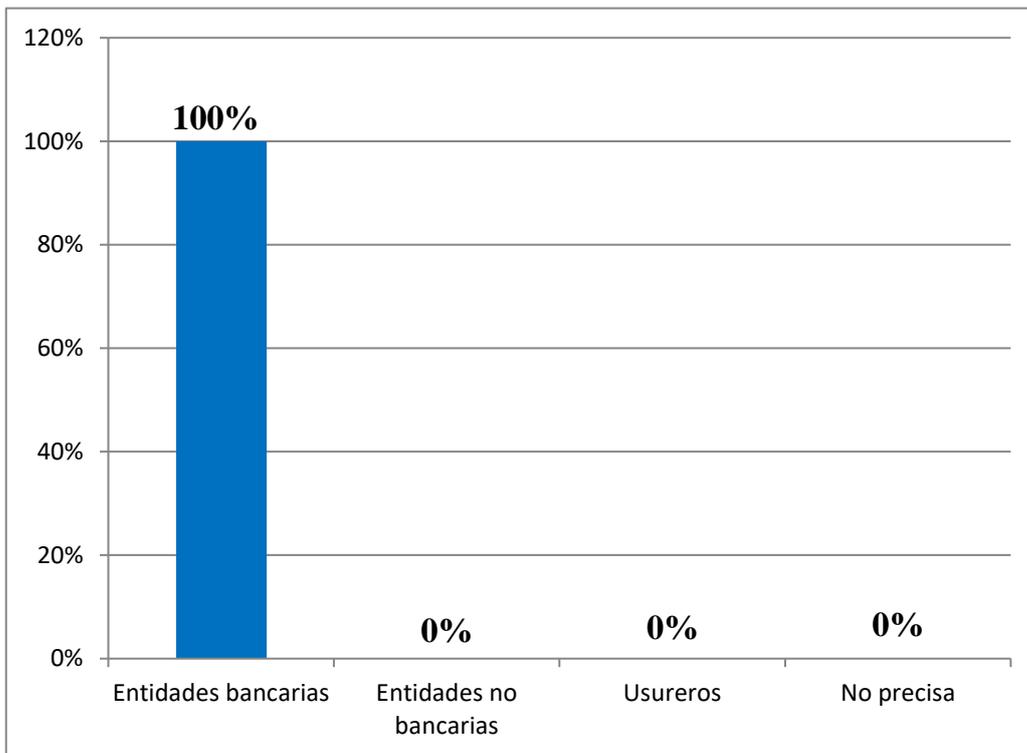


Figura 15. Entidades financieras que le dieron mayores facilidades de crédito

En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% de los representantes encuestados les brindaron las facilidades para las micro y pequeñas empresas las Entidades bancarias.

16) Tabla N°16

¿Nombre de la Institución financiera?

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	45	75%
Caja Huancayo	10	17%
Mi Banco	5	8%
No precisa	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICA N° 16

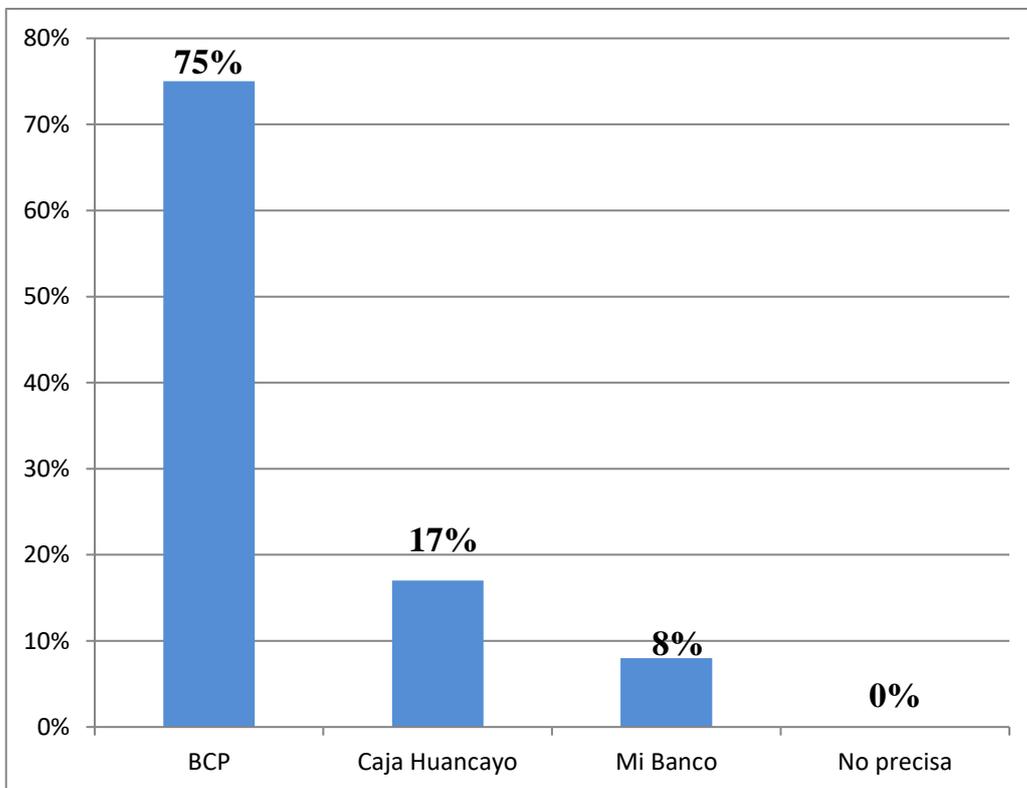


Figura 16. Nombre de la Institución Financiera

En la tabla y figura N° 16 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindó las mayores facilidades, el 17% es Caja Huancayo y solo el 8% lo realizó en Mi Banco.

17) Tabla N° 17

¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
15% Anual	50	83%
16% Anual	0	0%
No precisa	10	17%
Total	60	100%

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

Grafico N° 17

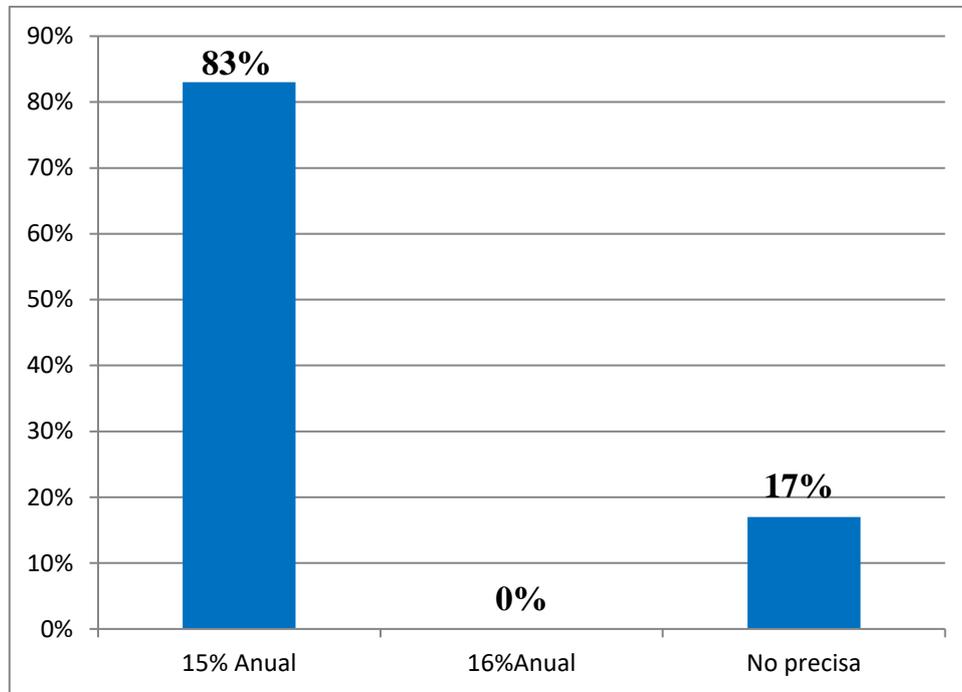


Figura 17. Tasa de interés de pago.

En la tabla y figura N°17 se observa que el 83% realiza un pago de 15% anual, mientras que solo el 17% prefirió no precisar dicha información por considerar que no se puede revelar.

18) Tabla N°18

¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	55	92%
No	5	8%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 18

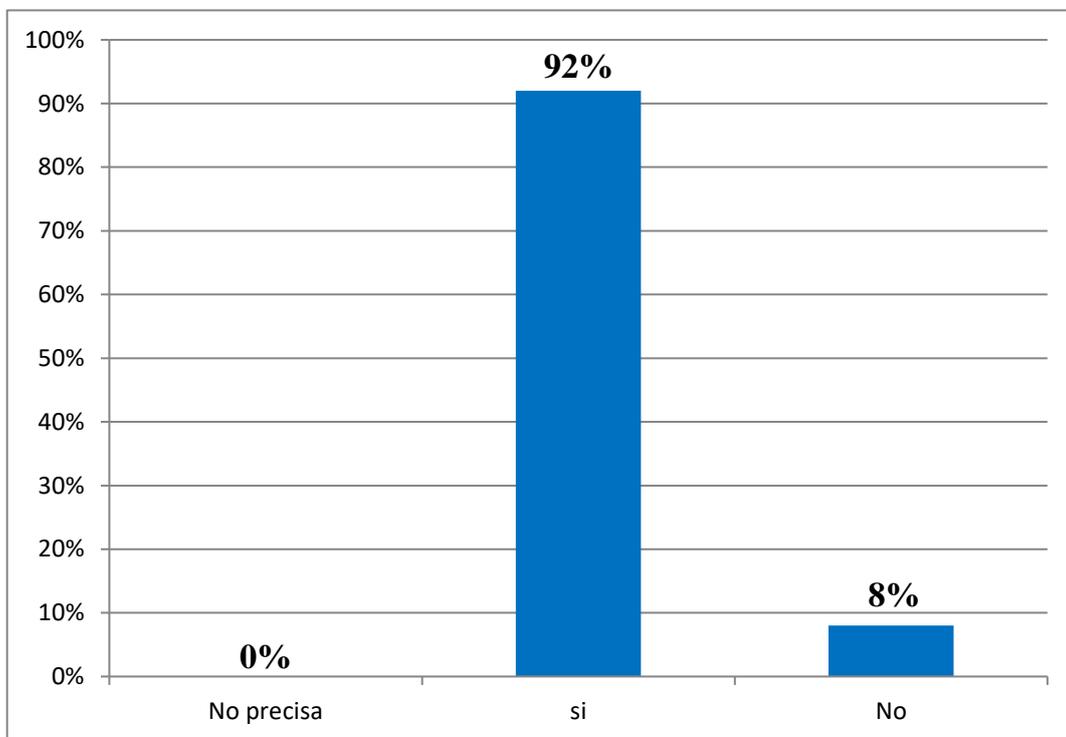


Figura 18. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.

En la tabla y figura N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad, mientras que solo el 8% menciona que le pusieron muchas trabas y no se les otorgaron el préstamo deseado.

19) Tabla N° 19

¿Cuál es el monto Promedio del crédito otorgado?

Monto del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	50	83%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	6	10%
Más de S/.30,000.00	4	7%
Total	60	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

GRÁFICO N° 19

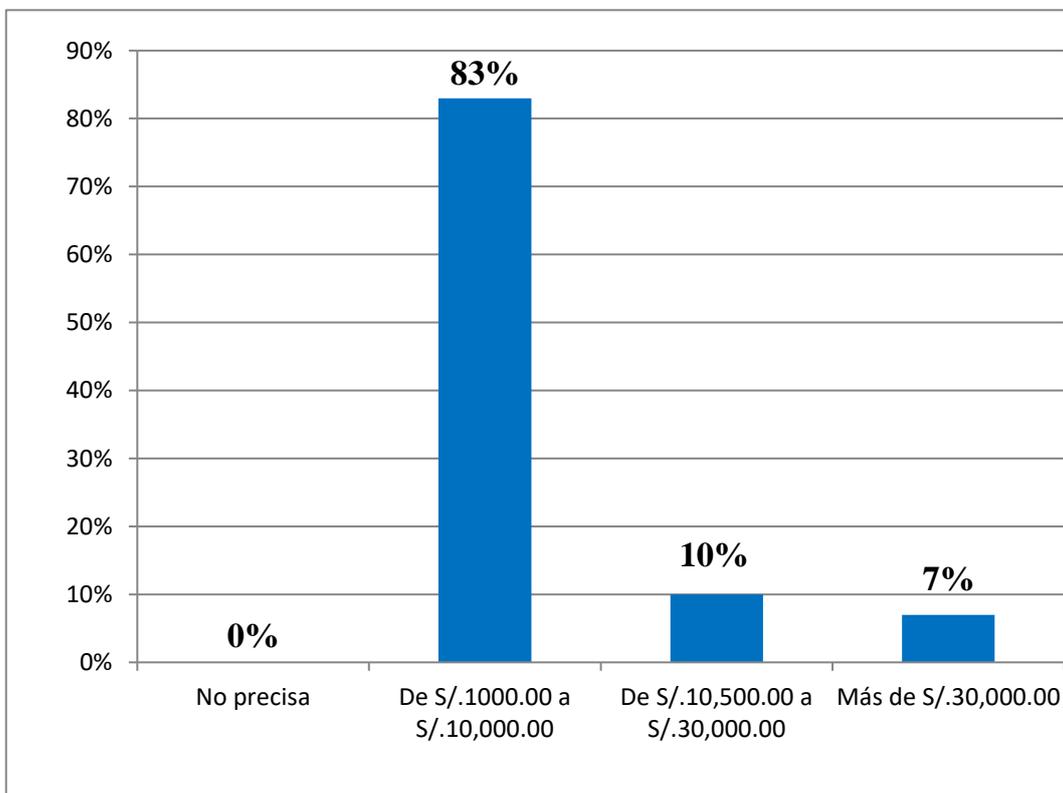


Figura 19. Monto promedio del crédito otorgado.

En la tabla y figura N° 19 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000, el 10% solicito entre s/. 10.500_s/. 30.000 y solo el 7% solicito un monto mayor a los s/.30.000 por considerar necesario dicha suma.

20) Tabla N°20

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	60	100%
Largo Plazo	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICA N° 20

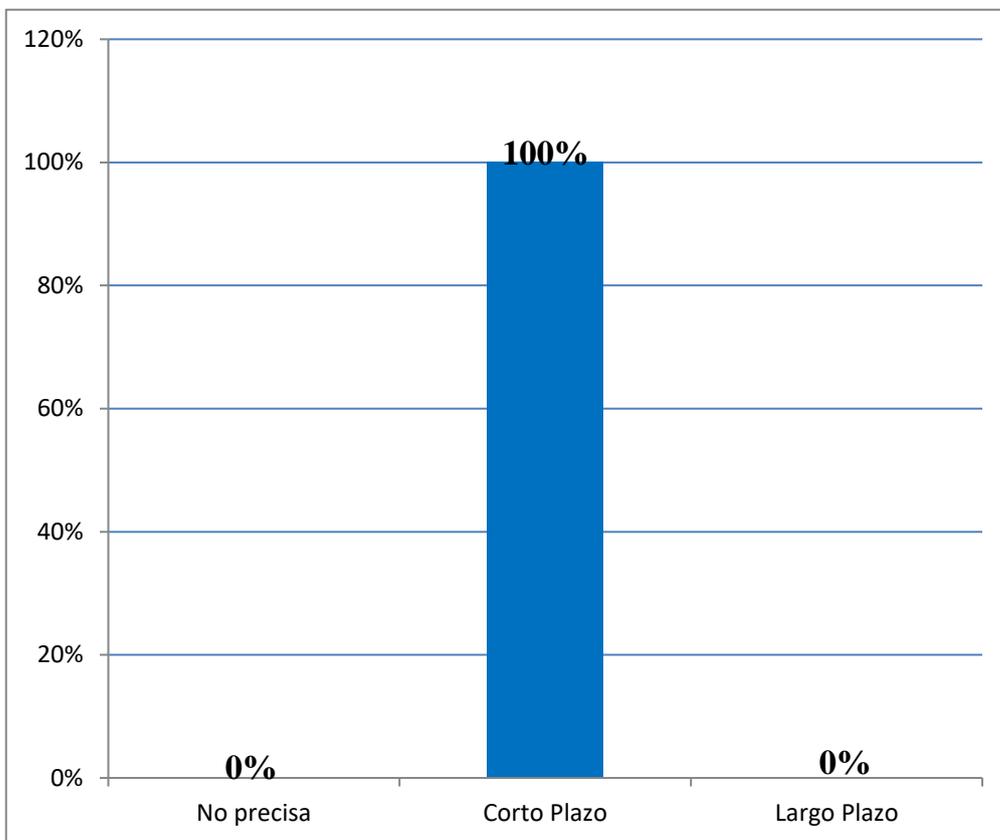


Figura 20. Tiempo del crédito solicitado.

En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo de consideración que desea evitar endeudamientos a largo plazo.

21) Tabla N°21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	5	8%
Mejoramiento y/o ampliación del local	10	17%
Activos fijos	40	67%
Programa de capacitación	5	8%
Otros	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICA N° 21

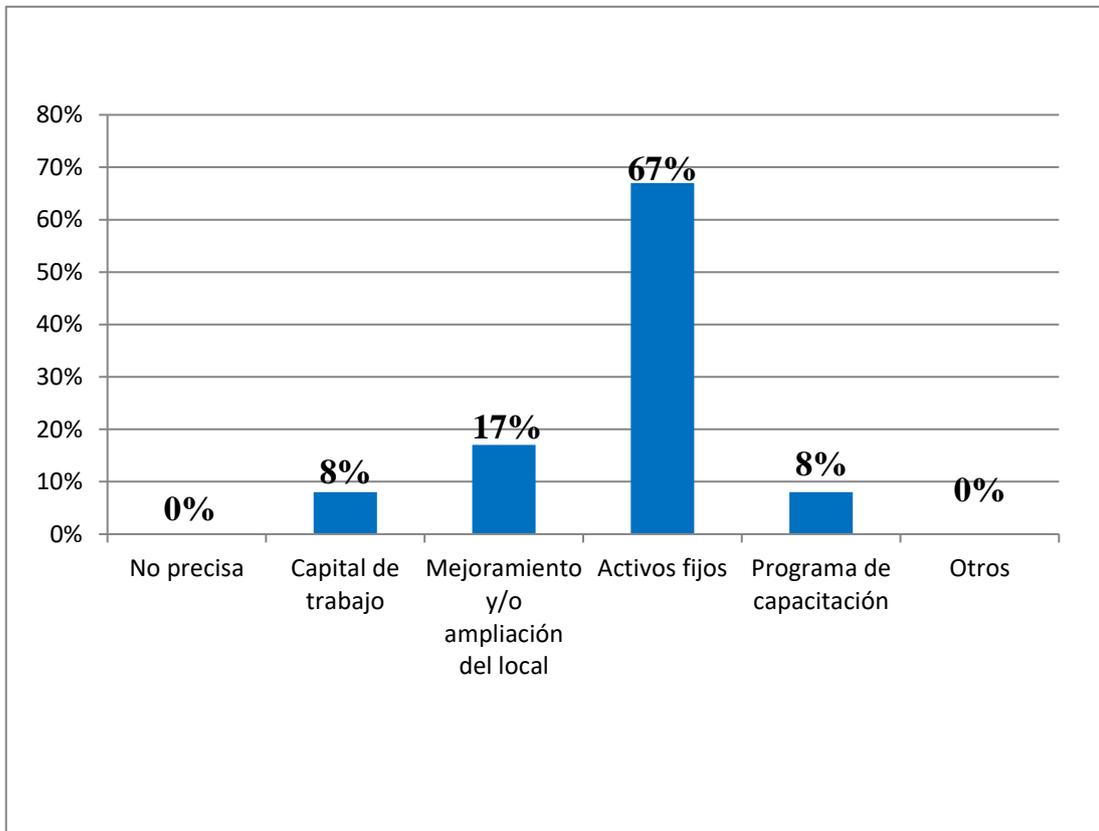


Figura 21. En que fue invertido el crédito otorgado.

En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos considerando la necesidad de la empresa, el 17% en Mejoramiento y/o ampliación del local siendo también otro punto necesario y solo el 8% lo realizó en Capital de Trabajo.

DE LA CAPACITACION A LAS MICRO Y PEQUEÑAS

EMPRESAS:

22) Tabla N°22

¿Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero?

Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	62	76%
No	20	24%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 22

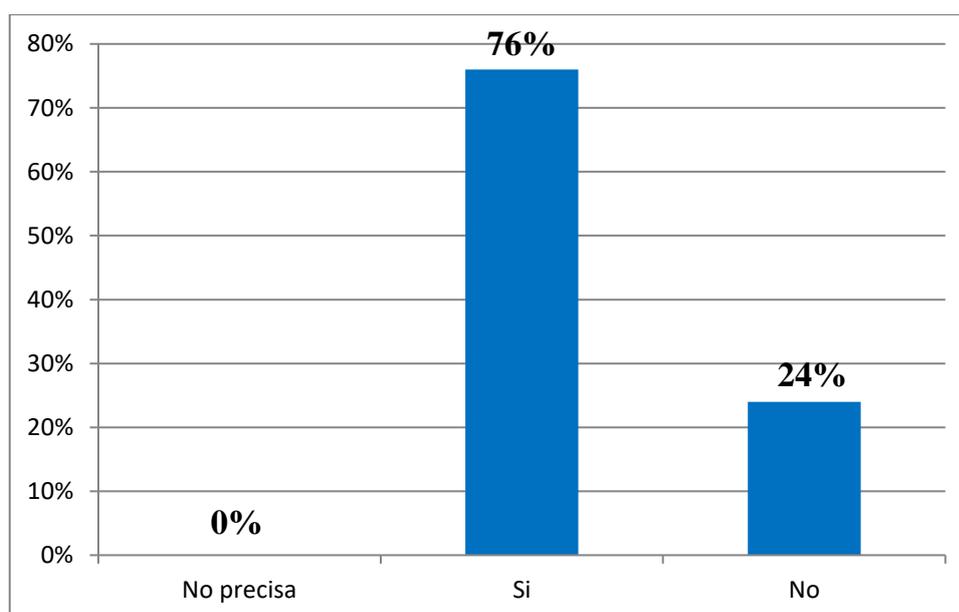


Figura 22. La capacitación para el otorgamiento de crédito financiero

En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 24% si lo realizo.

23) Tabla N° 23

Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud:

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	50	83%
Adm.de Recursos Humanos	0	0%
Otros	10	17%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 23

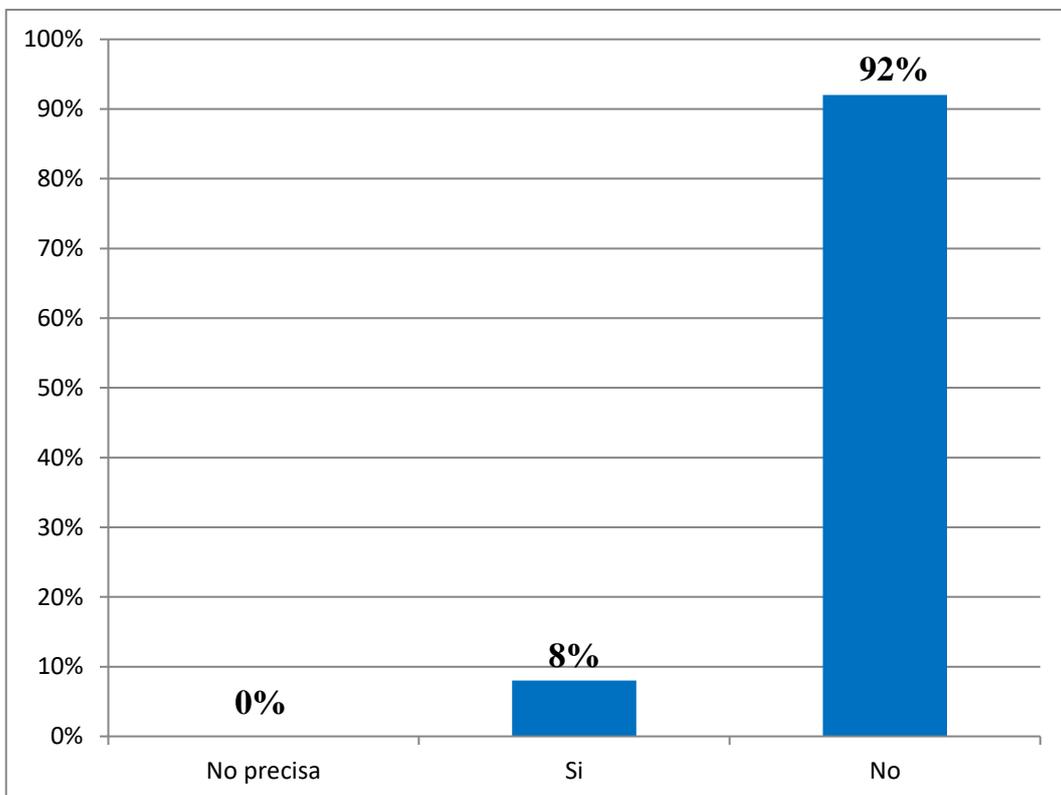


Figura 23. Cursos de capacitación en los que participo.

En la tabla y figura N° 23 se observa que el 92% no recibió un asesoramiento para el crédito financiero lo que le permite informarse todos los aspectos técnicos, mientras que solo el 8% se asesoró antes del otorgamiento del crédito financiero.

24) Tabla N° 24

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

La Capacitación del personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No	0	0%
Total	60	100%

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

Gráfico N°24

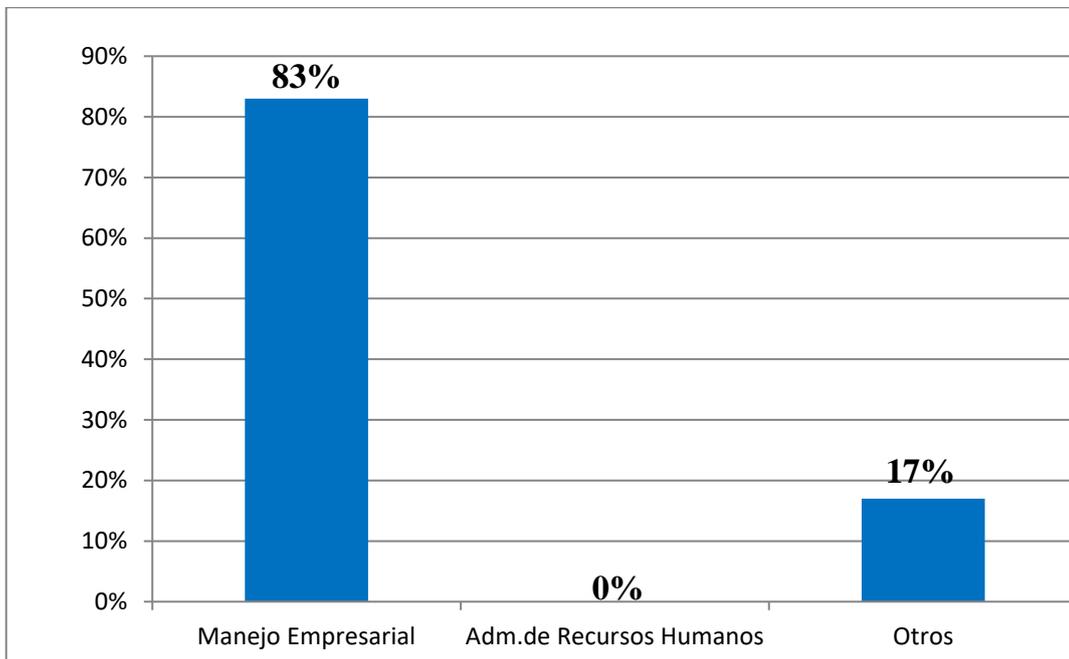


Figura 24. El personal ha recibido alguna capacitación.

En la tabla y figura N° 24 se observa que el 83% menciona haber tenido capacitación en Manejo Empresarial, mientras que el 17% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.

25) Tabla N° 25

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

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	19	32%
2 veces	41	68%
3 veces	0	0%
Más de 3 vez	0	0%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 25

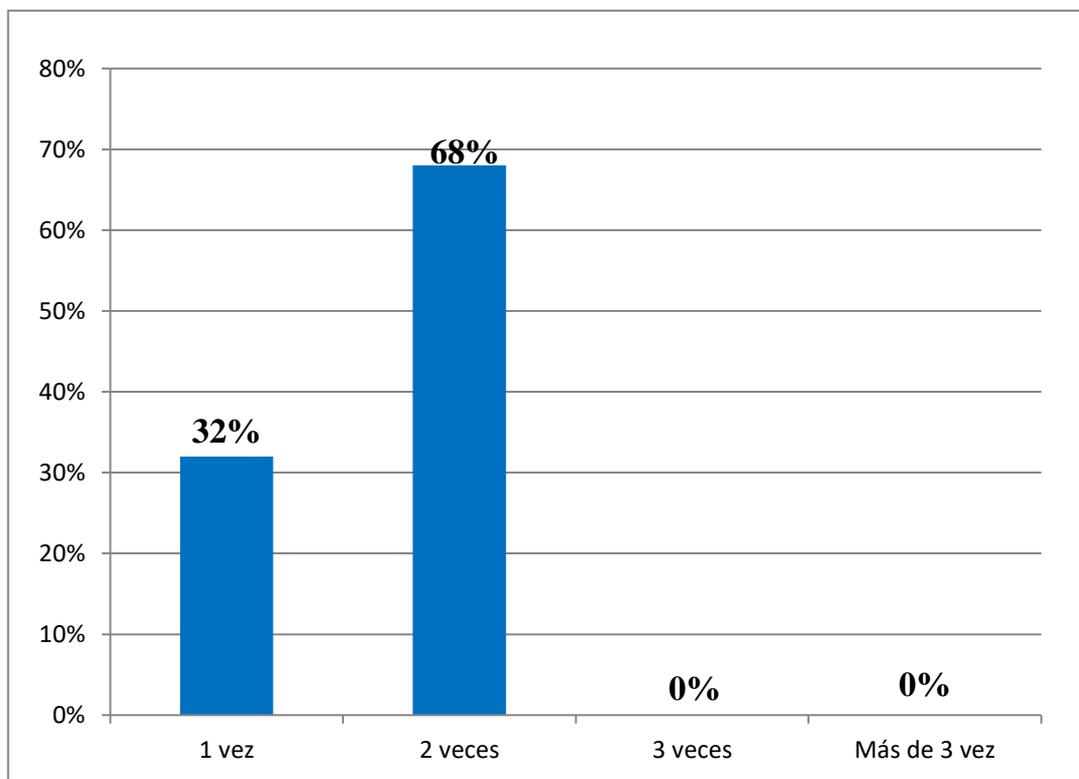


Figura 25. Cursos de capacitación en los últimos años

En la tabla y figura N° 25 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces, mientras que solo el 32% menciona que solo fue 1 vez.

26) Tabla N° 26

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	54	90%
No	6	10%
Total	60	100%

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

Gráfico N° 26

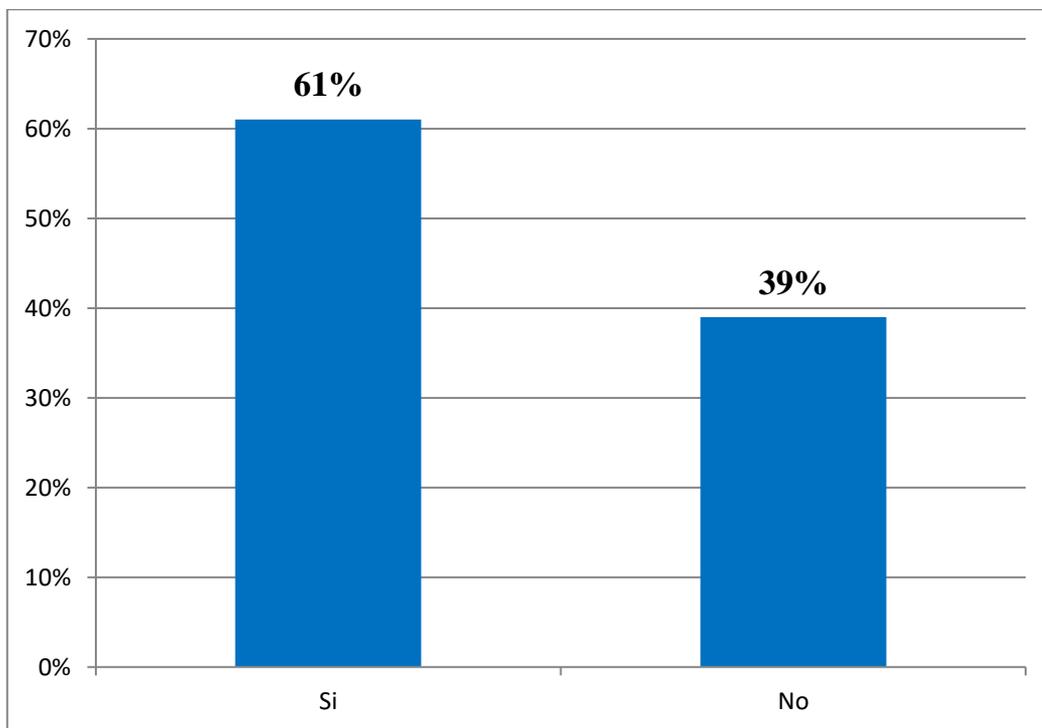


Figura 26. La capacitación como empresario es una inversión.

En la tabla y figura N° 26 se observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa mientras que solo el 6% no lo considera necesario por el momento.

27) **Tabla N° 27**

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

La Capacitación del personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	67%
No	20	33%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 27

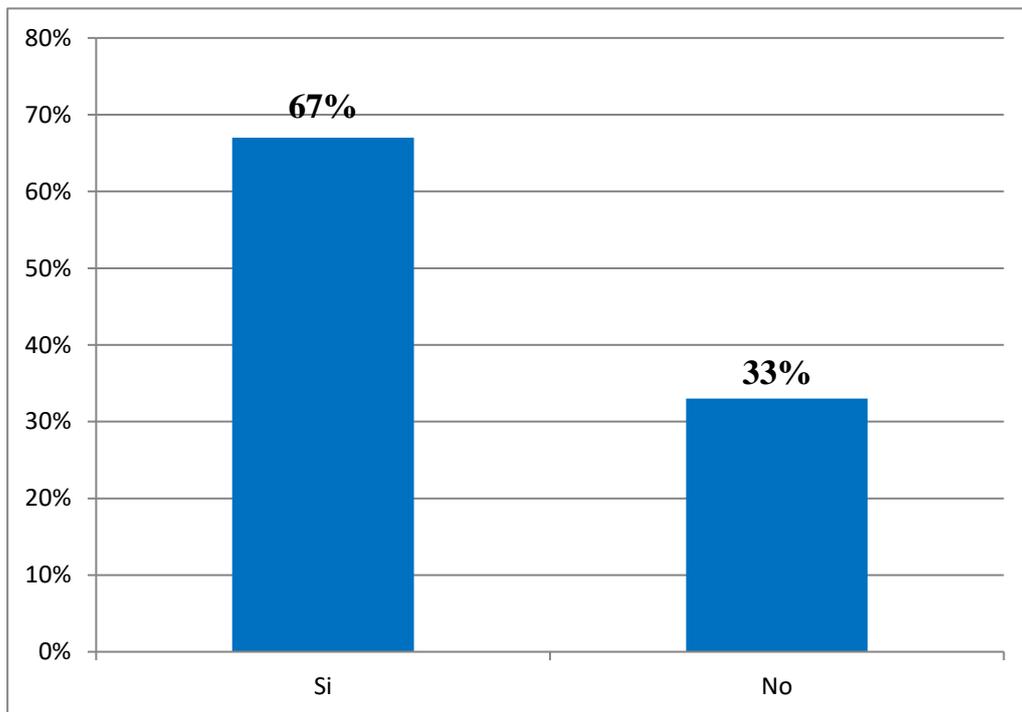


Figura 27. La capacitación relevante para la empresa

En la tabla y figura N° 27 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa mientras que solo el 33% no considera relevante por el momento.

28) Tabla N°28

Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	48	80%
No	12	20%
Total	60	100%

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

Gráfica N° 28

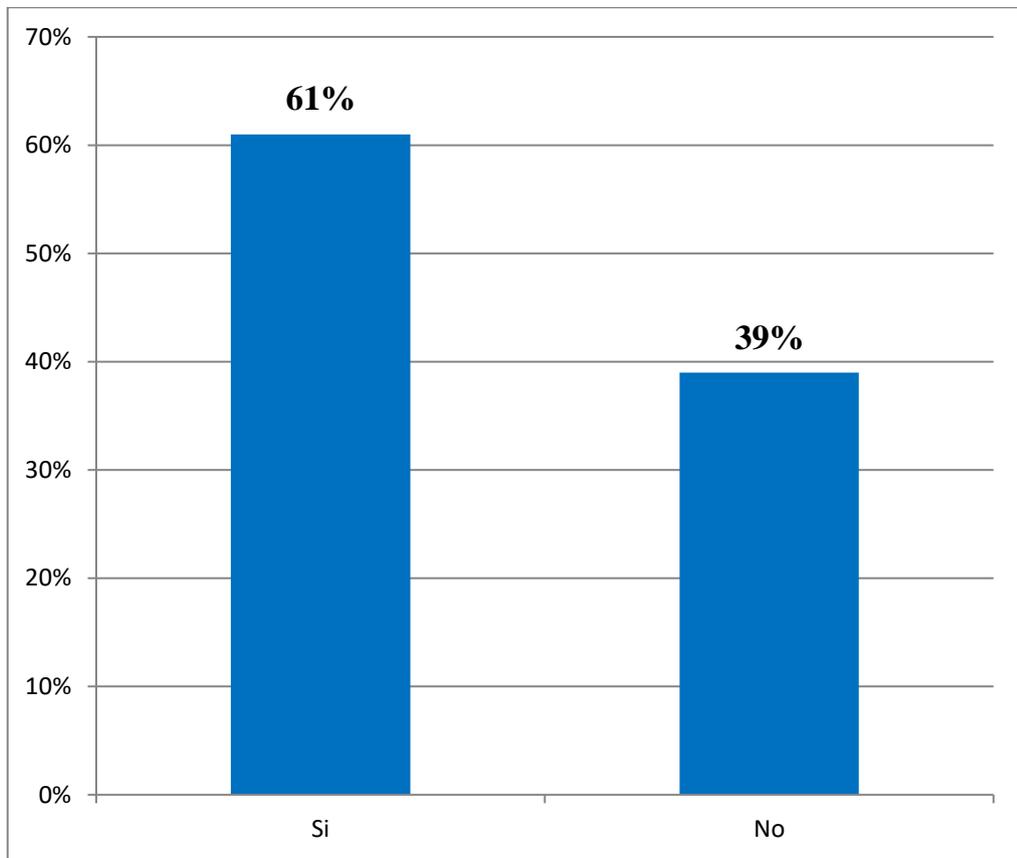


Figura 28. La capacitación le genera beneficios

En la tabla y figura N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa mientras que el 20% afirma que no le da los resultados esperados.

29) Tabla N°29

En el presente año ha brindado capacitación al personal.

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	35	58%
No	25	42%
Total	60	100%

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

Gráfica N° 29

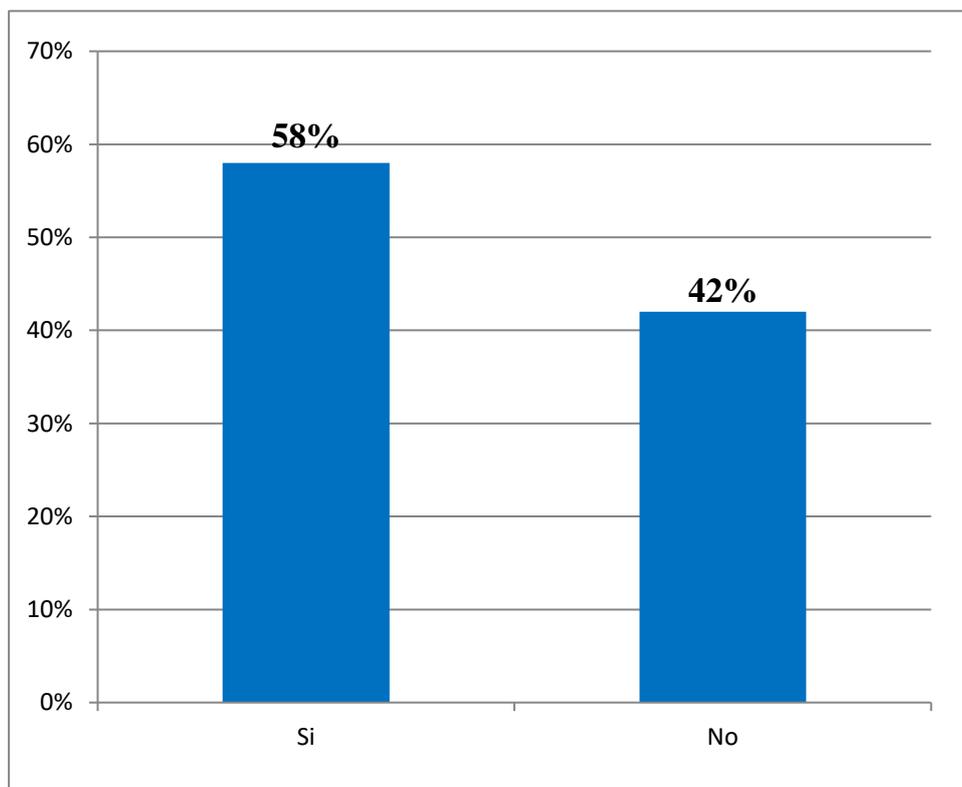


Figura 29. *Ha brindado capacitación en el presente año.*

En la tabla y figura N° 29 se observa que el 58% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad, mientras que solo el 42% afirma no haberlo programado durante el presente año.

30) Tabla N° 30

Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de la empresa

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	57	95%
No	3	5%
Total	60	100%

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

Gráfica N° 30

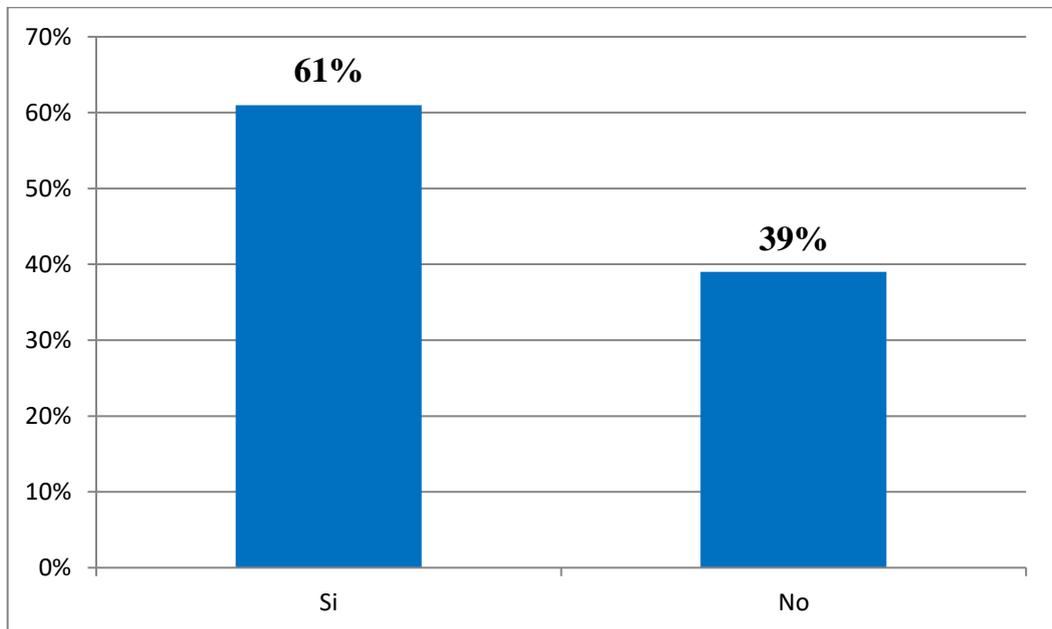


Figura 30. Capacitación enfocada a la necesidad de la empresa.

En la tabla y figura N°30 se observa que el 95% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 5% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

31) Tabla N° 31

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	50	83%
No	10	17%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 31

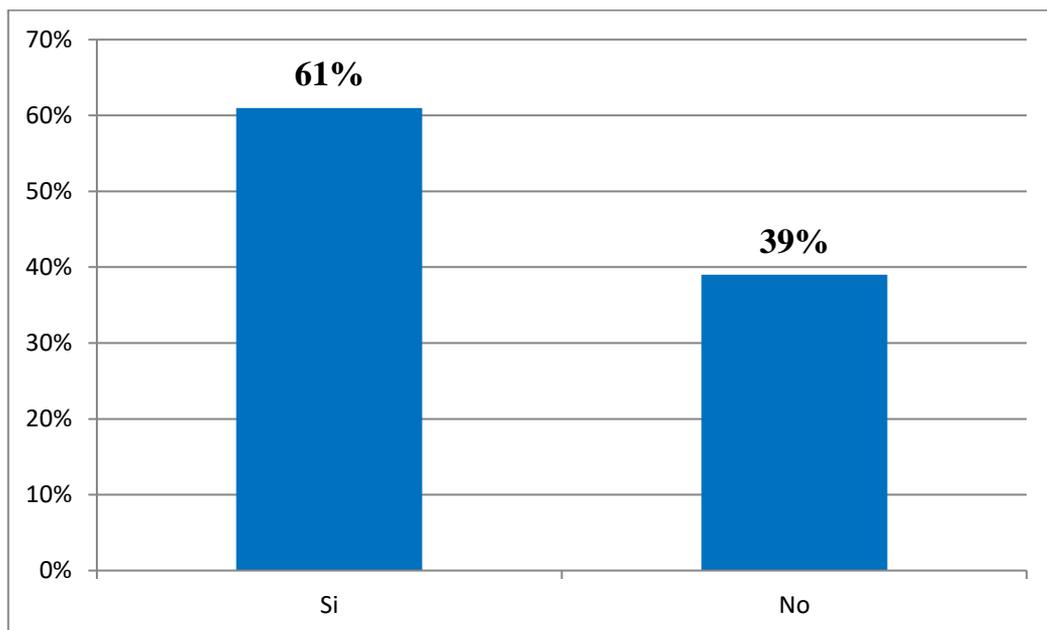


Figura 31. El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa.

En la tabla y figura N° 31 se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento mientras que solo el 17% afirma que no mejoró.

32) Tabla N°32

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	51	85%
No	9	15%
Total	60	100%

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

Gráfico N°32

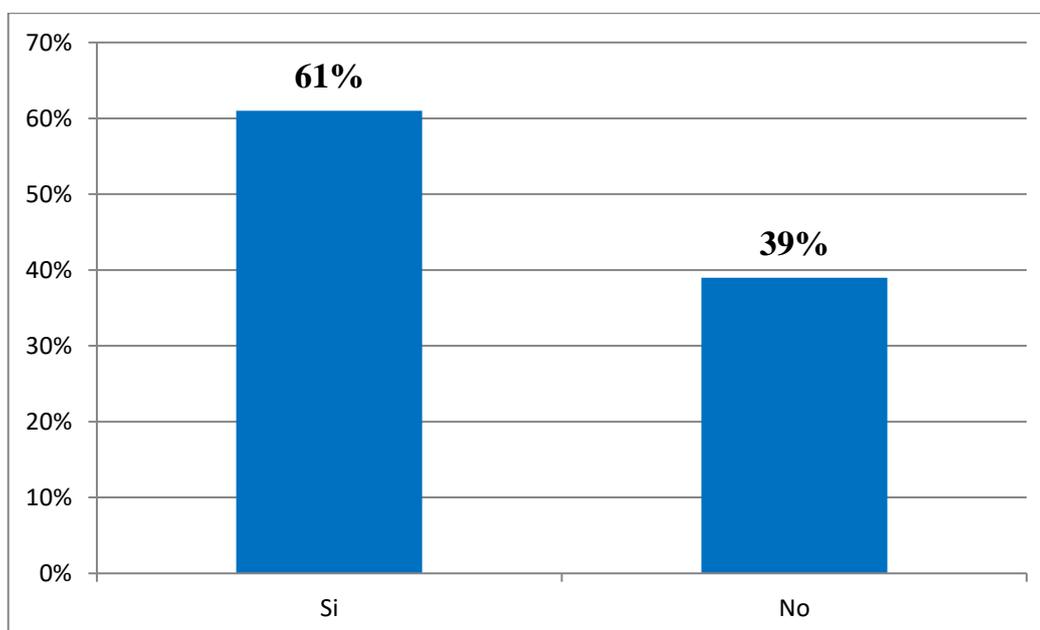


Figura 32. La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura N°32 se observa que el 85% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 15% afirma que no ha habido una mejora considerable.

33) Tabla N° 33

En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa:

Capacitación relevante	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	42%
No	35	58%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 33

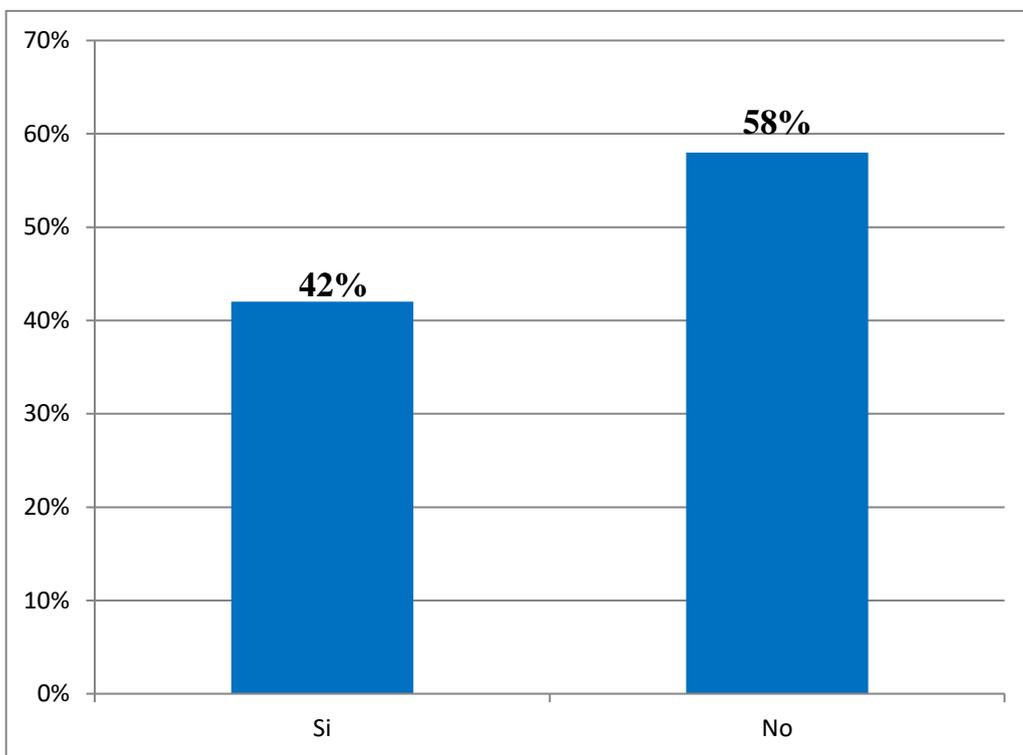


Figura 33. Fue mejor la rentabilidad de su empresa.

En la tabla y figura N° 33 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, mientras que el 42% sucede lo contrario habría sido muy rentable.

34) Tabla N° 34

Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	75%
No	15	25%
Total	60	100%

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

GRÁFICO N° 34

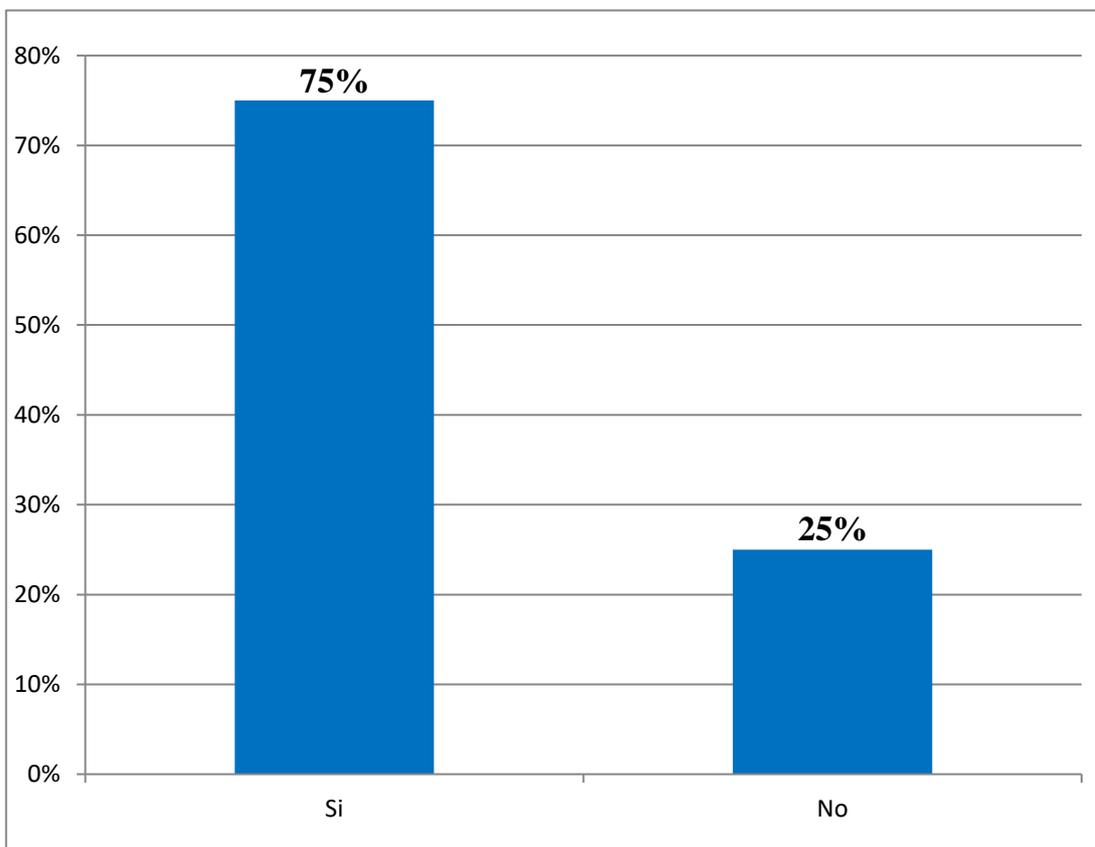


Figura 34. La rentabilidad ha disminuido en el presente año

En la tabla y figura N° 34 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad mientras que solo el 25% considera que no se ha visto afectado la rentabilidad de la empresa en el presente año.

35) Tabla N° 35

¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	33%
No	40	67%
Total	60	100%

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

Gráfica N°35

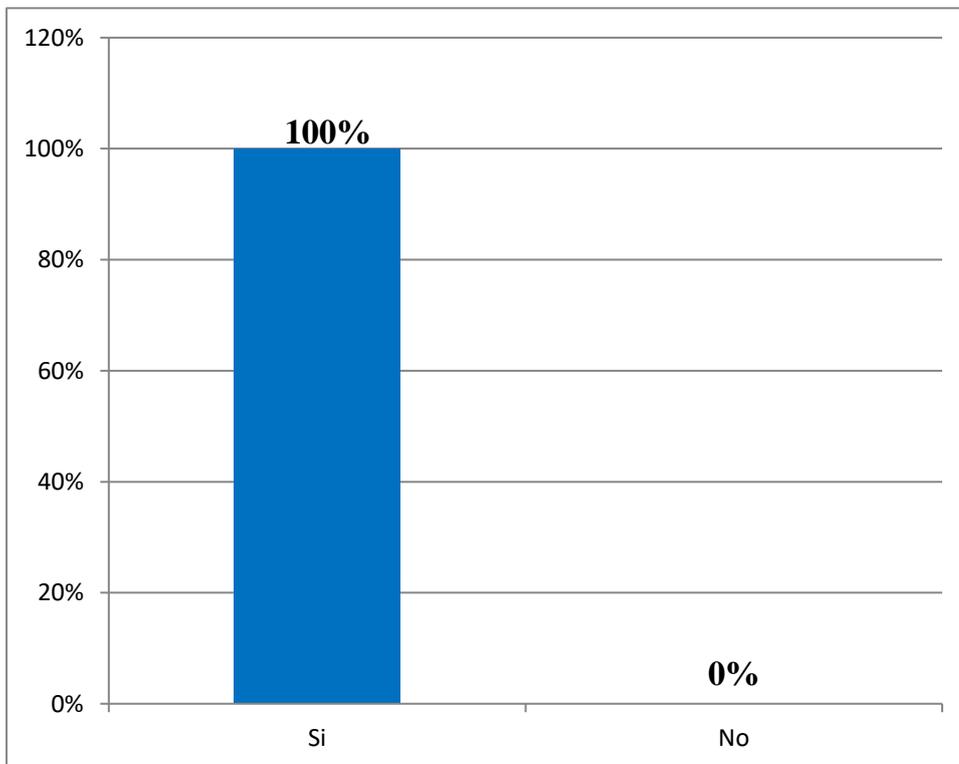


Figura 35. La aplicación de técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad

En la tabla y figura N° 35 se observa que el 67% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad mientras que el 33% considera que ha aplicado sus mejores herramientas para mejorar la rentabilidad.

36) Tabla N° 36

Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	100%
No	0	0%
Total	60	100%

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

Gráfica N°36

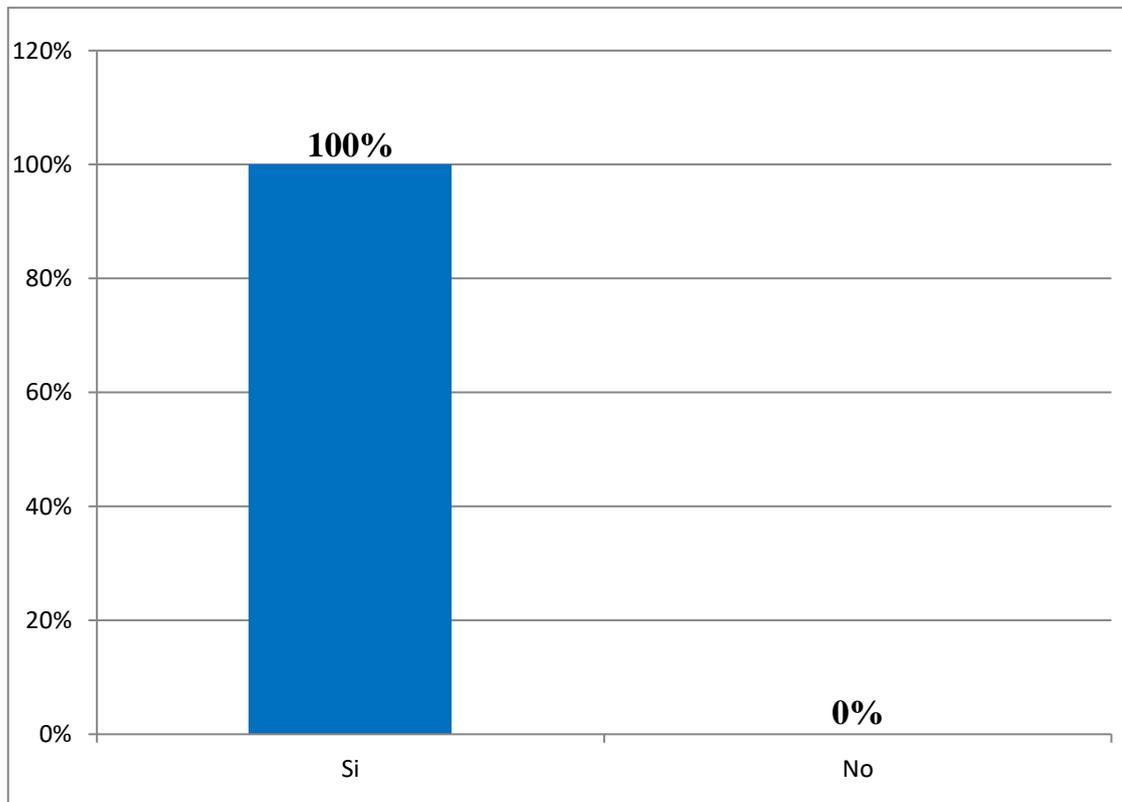


Figura 36. La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años, el 25% menciona que su edad esta entre 30_44 años, y el 8% menciona que están entre 18_29 años y también los mayores de 65 años.
- En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino mientras que solo el 17% son femenino.
- En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta, el 33% Secundaria Completa y solo el 8% tiene Superior no universitaria completa.
- En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes, el 33% menciona que son solteros mientras que solo el 8% son casados.
- En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes mientras que solo el 33% prefirió no precisar dicha información.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador.
- En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores, el 25% tiene al menos 1 trabajador y solo el 8% menciona que tiene 2 trabajadores.

- En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% de representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en el empresa, ya que permite crezcan como empresa.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 92% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro mientras que el 8% considera que no es indispensable en el rubro de abarrotes.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 13 mencionan que el 75% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicito un financiamiento de terceros, el 25% menciona que contaba con capital propio lo que no necesito de algún tipo de financiamiento.
- En la tabla y figura N° 14 se observa que el 100% brindaron facilidades en Entidades Bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% de los representantes encuestados les brindaron las facilidades para las micro y pequeñas empresas las Entidades bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindo las mayores facilidades, el 17% es Caja Huancayo y solo el 8% lo realizo en Mi

Banco.

- En la tabla y figura N° 17 se observa que el 83% realiza un pago de 15% anual, mientras que solo el 17% prefirió no precisar dicha información por considerar que no se puede revelar.
- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad, mientras que solo el 8% menciona que le pusieron muchas trabas y no se les otorgaron el préstamo deseado.
- En la tabla y figura N° 19 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000, el 10% solicito entre s/. 10.500_s/. 30.000 y solo el 7% solicito un monto mayor a los s/.30.000 por considerar necesario dicha suma.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo de consideración que desea evitar endeudamientos a largo plazo.
- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos considerando la necesidad de la empresa, el 17% en Mejoramiento y/o ampliación del local siendo también otro punto necesario y solo el 8% lo realizo en Capital de Trabajo.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 24% si lo realizo.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 92% no recibió un asesoramiento

para el crédito financiero lo que le permite informarse todos los aspectos técnicos, mientras que solo el 8% se asesoró antes del otorgamiento del crédito financiero.

- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 83% menciona haber tenido capacitación en Manejo Empresarial, mientras que el 17% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces, mientras que solo el 32% menciona que solo fue 1 vez.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa mientras que solo el 6% no lo considera necesario por el momento.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa mientras que solo el 33% no considera relevante por el momento.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa mientras que el 20% afirma que no le da los resultados esperados.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 58% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad, mientras que solo el 42% afirma no haberlo programado durante el presente año.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 95% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 5% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 83% afirma que mejoró la rentabilidad gracias al financiamiento mientras que solo el 17% afirma que no mejoró.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 85% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 15% afirma que no ha habido una mejora considerable.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, mientras que el 42% sucede lo contrario habría sido muy rentable.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad mientras que solo el 25% considera que no se ha visto afectado la rentabilidad de la empresa en el presente año.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 67% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad mientras que el 33% considera que ha aplicado sus mejores herramientas para mejorar la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años.

- En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino.
- En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta.
- En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes.
- En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador.
- En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% de representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en el empresa, ya que permite crezcan como empresa.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 92% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 13 mencionan que el 75% afirma que no contaba con

los recursos necesarios y solicito un financiamiento de terceros.

- En la tabla y figura N° 14 se observa que el 100% brindaron facilidades en Entidades Bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% de los representantes encuestados les brindaron las facilidades para las micro y pequeñas empresas las Entidades bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindo las mayores facilidades.
- En la tabla y figura N° 17 se observa que el 83% realiza un pago de 15% anual.
- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad.
- En la tabla y figura N° 19 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo de consideración que desea evitar endeudamientos a largo plazo.
- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos considerando la necesidad de la empresa.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 92% no recibió un asesoramiento

para el crédito financiero lo que le permite informarse todos los aspectos técnicos.

- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 83% menciona haber tenido capacitación en Manejo Empresarial.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 58% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 95% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 85% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena.

- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 67% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se sugiere que se brinde las oportunidades necesarias que permitan a las personas jóvenes poder tener una iniciativa de generar nuevas ideas que permitan a la empresa generar una mayor rentabilidad.
- Se debería dar mayores oportunidades al las mujeres que pueden aportar con una mejor atención al cliente que permita sentirse satisfecho con su atención.
- Se recomienda a las personas que culmine su carrera formativa y puedan aplicar todas las herramientas y técnicas en la empresa.
- Se recomienda a las personas capacitarse en temas relacionados a su formación profesional que permitan aportar esos conocimientos en la empresa.
- Se recomienda que las parejas deberían formalizar el hogar.
- Se recomienda que sigan promoviendo el rubro donde se encuentran, ya que dicho rubro tiene una buena demanda de clientes.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere a la empresa que se cuente con la cantidad necesaria de personal de esa manera se pueda brindar una buena atención al cliente.
- Se recomienda que el personal permanente deberá contarse de acuerdo a la

necesidad de la empresa si así lo requiere.

- Se debe considerar la importancia de la ubicación ya que permite la visibilidad del negocio, a la vista y alcance del usuario, así mismo es importante que la empresa se encuentre en el foco del movimiento comercial.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda que las personas confíen más en Entidades Bancarias con un debido asesoramiento anticipado, esto permite que la empresa no corra riesgos posteriores.
- Se sugiere analizar el préstamo teniendo en cuenta el destino y de qué manera será distribuido a la empresa y sobre los resultados y consecuencias reales que acarreará.
- Se recomienda que los préstamos se soliciten a corto plazo, siendo la alternativa más viable, pero gran parte dependerá de la solvencia económica que la empresa tenga.
- Se recomienda realizar inversión en los productos que mas demanda tengan y así poder impulsar la economía de la empresa y que exista una mejor rotación del almacén y stock de los productos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere realizar capacitaciones orientadas y manejo y atención del cliente, si bien es cierto hoy en día se considera fundamental porque permitirá al cliente recurrir seguidamente a la empresa.
- Se recomienda que el personal sea capacitado relevantes y de índole primordial o necesaria antes de poder estar apto a la atención de los clientes.

- Se recomienda enfatizar las capacitaciones, un personal capacitado realiza un mejor trabajo y se redescubre mejor sus aptitudes y capacidades personales.
- Se debe enfatizar que las capacitaciones no solo enriquecen al personal sino a toda la empresa a través de la generación de ideas toda la empresa se involucra y se compromete.
- Se debe comprender que las capacitaciones hoy en día deberían realizarse con más frecuencia que permita tener a un personal preparado y capacitado para realizar sus funciones con mayor eficacia.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda que la aplicación de estrategias y herramientas en el mundo empresarial viene siendo tendencia global, es por ello que es indispensable para obtener una mayor rentabilidad.
- En base a los años en lo que la empresa obtuvo una mejor rentabilidad se incentiva a retomar esa estrategia y adaptarla a la necesidad actual esto permitirá que exista una mejor rentabilidad.
- Si la rentabilidad tiende a disminuir se deberá analizar los factores, y a la brevedad encontrar los instrumentos necesarios para revertir el estado de la empresa.
- Si bien es cierto, la aplicación de la tecnología viene siendo tendencia en el mundo esto permite tener mayor acceso a los clientes a tener una diversidad de productos, precios y elecciones al alcance de todos, permitiendo tener una competencia nacional y porque no internacional.
- Siendo muy productivo la zona y el movimiento que se genere en ella.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en: <http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofina.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Yacsahuache C. disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.+

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de <http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160204114053.pdf>.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016: erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/162855/16285520140702072001.pdf

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018”

TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE:

Contador Público

AUTOR:

Bach. Chávez Gutiérrez, Liceth Lauretta

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ 2018

ARTICULO CIENTIFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 60 y una muestra de 60 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años, En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino, En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta, En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes, En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes; **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas,** Según la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años, En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador, En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores, En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales, En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias, En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% de

representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en el empresa, ya que permite crezcan como empresa, En la tabla y figura N°12 se observa que el 92% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro; **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas,** En la tabla y figura N° 13 mencionan que el 75% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicito un financiamiento de terceros, En la tabla y figura N° 14 se observa que el 100% brindaron facilidades en Entidades Bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras, En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% de los representantes encuestados les brindaron las facilidades para las micro y pequeñas empresas las Entidades bancarias, En la tabla y figura N° 16 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindo las mayores facilidades, En la tabla y figura N°17 se observa que el 83% realiza un pago de 15% anual, En la tabla y figura N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad, En la tabla y figura N° 19 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000, En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo de consideración que desea evitar endeudamientos a largo plazo, En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos considerando la necesidad de la empresa; **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas,** En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, En la tabla y figura N° 23 se observa que el 92% no recibió un asesoramiento para el crédito financiero lo que le permite informarse todos los aspectos técnicos, En la tabla y figura N° 24 se observa que el 83% menciona haber

tenido capacitación en Manejo Empresarial, En la tabla y figura N° 25 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces, En la tabla y figura N° 26 se observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa, En la tabla y figura N° 27 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa, En la tabla y figura N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, En la tabla y figura N° 29 se observa que el 58% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad, En la tabla y figura N°30 se observa que el 95% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa; **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**, En la tabla y figura N° 31 se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento, En la tabla y figura N°32 se observa que el 85% menciona que ha mejorado la rentabilidad, En la tabla y figura N° 33 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, En la tabla y figura N° 34 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad, En la tabla y figura N° 35 se observa que el 67% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad, En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

2. INTRODUCCION

En la actualidad el hablar de las micro y pequeñas empresas en el Perú es un tema de enorme relevancia para la economía del país ya que éstas aportan más del 50% del Producto Bruto Interno y son las principales generadoras de empleo en la economía;

por ello, el Estado Peruano según la Ley Mype 28015 publicada el 03 de julio del 2003 se propuso promover un entorno favorable para la creación, formalización y competitividad de las Mypes, y apoyo a los nuevos emprendimientos a través de los gobiernos nacionales, regionales y locales, estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las Mypes, estableciendo políticas que permitan su organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido. Teniendo como objetivo la promoción de la competitividad, y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la del mercado interno y las exportaciones.

En el país, el 98% de los establecimientos se encuentran representados por las micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la ley de la Mype, por ello si queremos que éstas se desarrollen y generen nuevos empleos es necesario que se conozcan las características de las formas de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de información, productos, condiciones , requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya sea para poder iniciar el negocio, superar el déficit de caja o para poder expandir sus actividades; el financiamiento no es sin embargo, el único elemento crítico faltante para el desarrollo de una Mype, también cabe señalar que, otra limitación radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico .Se

considera que las capacidades gerenciales son de mucha importancia, ya que de contar con el efectivo y no saber cómo canalizarlos en mejora de la empresa, de nada serviría. Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante tanto de los propietarios de la microempresa como de los trabajadores en temas de gerencia y marketing y diagnósticos de la situación empresarial, como la capacitación de su personal siendo este uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambio que exigen un aprendizaje continuo. Además, la capacitación es la base y uno de los pilares para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas. Así mismo, el financiamiento, la capacitación y la buena gestión empresarial son puntos clave para la que una empresa tenga buena rentabilidad. Por otro lado Lima representa la región que mayor porcentaje aporta al PBI nacional (53,6%) y tiene el mayor porcentaje de micro y pequeñas empresas creadas (47,2%). (Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial). El trabajo contiene lo siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

MATERIALES Y METODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACION

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.

M ----- **O** Dónde:

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

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

No experimental: Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

3.2. El universo y muestra

Población: La población se **constituyó** por 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomó una muestra de 60 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018”	Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		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: Sí

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres.

comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacoc ha, 2018.	empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí 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. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Sí No		

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
-----------------	------------------------------	--	---------------------------

Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí 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: Sí No

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector	Son algunas características de las micro y pequeñas	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años

comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.		Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20
	Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.	

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
			Nominal:

compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018.	Grado de instrucción	Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria
--	--	----------------------	---

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se ha tomó 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

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizará un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se seguirá los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.

- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizó 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).

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años, el 25% menciona que su edad esta entre 30_44 años, y el 8% menciona que están entre 18_29 años y también los mayores de 65 años.
- En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino mientras que solo el 17% son femenino.
- En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta, el 33% Secundaria Completa y solo el 8% tiene Superior no universitaria completa.
- En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes, el 33% menciona que son solteros mientras que solo el 8% son casados.
- En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son

comerciantes mientras que solo el 33% prefirió no precisar dicha información.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y gráfico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador.
- En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores, el 25% tiene al menos 1 trabajador y solo el 8% menciona que tiene 2 trabajadores.
- En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% de representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en el empresa, ya que permite crecer como empresa.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 92% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro mientras que el 8% considera que no es indispensable en el rubro de abarrotes.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 13 mencionan que el 75% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicitó un financiamiento de terceros, el 25% menciona que contaba con capital propio lo que no necesitó de algún tipo de financiamiento.

- En la tabla y figura N° 14 se observa que el 100% brindaron facilidades en Entidades Bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% de los representantes encuestados les brindaron las facilidades para las micro y pequeñas empresas las Entidades bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindo las mayores facilidades, el 17% es Caja Huancayo y solo el 8% lo realizo en Mi Banco.
- En la tabla y figura N° 17 se observa que el 83% realiza un pago de 15% anual, mientras que solo el 17% prefirió no precisar dicha información por considerar que no se puede revelar.
- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad, mientras que solo el 8% menciona que le pusieron muchas trabas y no se les otorgaron el préstamo deseado.
- En la tabla y figura N° 19 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_s/. 10.000, el 10% solicito entre s/. 10.500_s/. 30.000 y solo el 7% solicito un monto mayor a los s/.30.000 por considerar necesario dicha suma.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo de consideración que desea evitar endeudamientos a largo plazo.

- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos considerando la necesidad de la empresa, el 17% en Mejoramiento y/o ampliación del local siendo también otro punto necesario y solo el 8% lo realizo en Capital de Trabajo.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 24% si lo realizo.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 92% no recibió un asesoramiento para el crédito financiero lo que le permite informarse todos los aspectos técnicos, mientras que solo el 8% se asesoró antes del otorgamiento del crédito financiero.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 83% menciona haber tenido capacitación en Manejo Empresarial, mientras que el 17% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces, mientras que solo el 32% menciona que solo fue 1 vez.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa mientras que solo el 6% no lo considera necesario por el momento.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa mientras que solo el 33% no considera relevante por el momento.

- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa mientras que el 20% afirma que no le da los resultados esperados.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 58% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad, mientras que solo el 42% afirma no haberlo programado durante el presente año.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 95% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 5% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento mientras que solo el 17% afirma que no mejoró.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 85% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 15% afirma que no ha habido una mejora considerable.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena, mientras que el 42% sucede lo contrario habría sido muy rentable.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad mientras que solo el 25% considera que no se ha visto afectado la rentabilidad de la empresa en el presente año.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 67% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad

mientras que el 33% considera que ha aplicado sus mejores herramientas para mejorar la rentabilidad.

- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años.
- En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino.
- En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta.
- En la tabla y figura N° 04 se observa que el 58% mencionan que son convivientes.
- En la tabla y figura N° 05 se observa que el 67% mencionan que son comerciantes.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores mientras que solo el 17% tiene al menos 1 trabajador.
- En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.

- En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% de representantes encuestados afirman que la ubicación tiene un papel fundamental en el empresa, ya que permite crezcan como empresa.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 92% considera fundamental estar a la vanguardia de la tecnología enfocada en el rubro.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 13 mencionan que el 75% afirma que no contaba con los recursos necesarios y solicito un financiamiento de terceros.
- En la tabla y figura N° 14 se observa que el 100% brindaron facilidades en Entidades Bancarias lo que le permitieron tener todas las facilidades financieras.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% de los representantes encuestados les brindaron las facilidades para las micro y pequeñas empresas las Entidades bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 75% menciona que el BCP fue la institución financiera donde solicitaron el préstamo y la cual le brindo las mayores facilidades.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 83% realiza un pago de 15% anual.
- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados con la mayor facilidad.
- En la tabla y figura N° 19 se observa que el 83% su monto promedio solicitado fue de s/.100.000_ s/. 10.000.

- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% habría solicitado el préstamo a corto plazo siendo de consideración que desea evitar endeudamientos a largo plazo.
- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 67% habría invertido en Activos Fijos considerando la necesidad de la empresa.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 92% no recibió un asesoramiento para el crédito financiero lo que le permite informarse todos los aspectos técnicos.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 83% menciona haber tenido capacitación en Manejo Empresarial.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 68% recibió capacitación alguna al menos 2 veces.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 90% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión que acarrea muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 67% consideran la capacitación vital en la empresa.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 80% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 58% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores enfocados en la necesidad.

- En la tabla y figura N°30 se observa que el 95% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 85% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 58% la rentabilidad del ejercicio anterior no habría sido tan buena.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 67% considera que aún existen algunos instrumentos que se pueden aplicar para mejorar la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se sugiere que se brinde las oportunidades necesarias que permitan a las personas jóvenes poder tener una iniciativa de generar nuevas ideas que permitan a la empresa generar una mayor rentabilidad.
- Se debería dar mayores oportunidades al las mujeres que pueden aportar con una mejor atención al cliente que permita sentirse satisfecho con su atención.
- Se recomienda a las personas que culmine su carrera formativa y puedan aplicar todas las herramientas y técnicas en la empresa.

- Se recomienda a las personas capacitarse en temas relacionados a su formación profesional que permitan aportar esos conocimientos en la empresa.
- Se recomienda que las parejas deberían formalizar el hogar.
- Se recomienda que sigan promoviendo el rubro donde se encuentran, ya que dicho rubro tiene una buena demanda de clientes.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere a la empresa que se cuente con la cantidad necesaria de personal de esa manera se pueda brindar una buena atención al cliente.
- Se recomienda que el personal permanente deberá contarse de acuerdo a la necesidad de la empresa si así lo requiere.
- Se debe considerar la importancia de la ubicación ya que permite la visibilidad del negocio, a la vista y alcance del usuario, así mismo es importante que la empresa se encuentre en el foco del movimiento comercial.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda que las personas confíen más en Entidades Bancarias con un debido asesoramiento anticipado, esto permite que la empresa no corra riesgos posteriores.
- Se sugiere analizar el préstamo teniendo en cuenta el destino y de qué manera será distribuido a la empresa y sobre los resultados y consecuencias reales que acarreará.
- Se recomienda que los préstamos se soliciten a corto plazo, siendo la alternativa más viable, pero gran parte dependerá de la solvencia económica que la empresa tenga.

- Se recomienda realizar inversión en los productos que mas demanda tengan y así poder impulsar la economía de la empresa y que exista una mejor rotación del almacén y stock de los productos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere realizar capacitaciones orientadas y manejo y atención del cliente, si bien es cierto hoy en día se considera fundamental porque permitirá al cliente recurrir seguidamente a la empresa.
- Se recomienda que el personal sea capacitado relevantes y de índole primordial o necesaria antes de poder estar apto a la atención de los clientes.
- Se recomienda enfatizar las capacitaciones, un personal capacitado realiza un mejor trabajo y se redescubre mejor sus aptitudes y capacidades personales.
- Se debe enfatizar que las capacitaciones no solo enriquecen al personal sino a toda la empresa a través de la generación de ideas toda la empresa se involucra y se compromete.
- Se debe comprender que las capacitaciones hoy en día deberían realizarse con más frecuencia que permita tener a un personal preparado y capacitado para realizar sus funciones con mayor eficacia.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda que la aplicación de estrategias y herramientas en el mundo empresarial viene siendo tendencia global, es por ello que es indispensable para obtener una mayor rentabilidad.
- En base a los años en lo que la empresa obtuvo una mejor rentabilidad se incentiva a retomar esa estrategia y adaptarla a la necesidad actual esto

permitirá que exista una mejor rentabilidad.

- Si la rentabilidad tiende a disminuir se deberá analizar los factores, y a la brevedad encontrar los instrumentos necesarios para revertir el estado de la empresa.
- Si bien es cierto, la aplicación de la tecnología viene siendo tendencia en el mundo esto permite tener mayor acceso a los clientes a tener una diversidad de productos, precios y elecciones al alcance de todos, permitiendo tener una competencia nacional y porque no internacional.
- Siendo muy productivo la zona y el movimiento que se genere en ella.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en:
<http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de
<http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofina.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de
http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Yacsahuache C. disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.+

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de <http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160_204114053.pdf.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016: erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/16_2855/16285520140702072001.pdf

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO

Yo, Chávez Gutiérrez, Liceth Laurretta, identificado con DNI N° _____, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018”.

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 09 de Junio de 2018

.....

Chávez Gutiérrez, Liceth Laurretta
DNI N° _____

3.5 Matriz de Consistencia

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018”

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018”.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas</p>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

<p>rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarínacoche, 2018”</p>	<p>distrito de Yarínacoche, 2018?</p>	<p>empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarínacoche, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarínacoche, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarínacoche, 2018.</p>				
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Razón:</p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p>

				Número de Trabajadores	Tres años Más de tres años Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20 Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido	Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa:	

			Entidad a la que solicito el crédito	Especificar el monto.
			Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
			Tasa de interés cobrado por el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
			Crédito oportuno	Cuantitativa:
			Crédito inoportuno	Especificar
			Monto del crédito:	Nominal: Si
			Suficiente	Nominal: Si
			Insuficiente	Nominal: Si
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	Nominal: Si

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS:

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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



ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las
micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha, 2018”

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

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (....) Femenino (....).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....) Secundaria completa (....) Secundaria Incompleta (....) Superior universitaria completa (....) Superior universitaria incompleta (....) Superior no Universitaria Completa (....) Superior no Universitaria Incompleta (....)

1.4 Estado Civil:

Soltero (....) Casado (....) Conviviente (....) Divorciado (....) Otros (....)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Número de trabajadores permanentes.....

2.3. Número de trabajadores eventuales.....

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

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

2.6 Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

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

2.7 Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

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 qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).Qué 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 Nombre de la Institución Financiera especifica que solicito el crédito:

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

3.5. Qué tasa de interés mensual pagó:

3.6. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)

3.7. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.8. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

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 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud:

Inversión del crédito financiero (...) Manejo empresarial (...) Administración de
recursos humanos (...) Marketing Empresarial (...) Otro:
especificar.....

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

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

4.4. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (...) 2 cursos (...) 3 cursos (...) Más de 3 cursos (...)

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

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

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

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

4.7. Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa.

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

4.8. En el presente año ha brindado capacitación al personal.

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

4.9 Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de la empresa.

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

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

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

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

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

5.3 En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa:

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

5.4 Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

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

5.5. ¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

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

5.6. Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad

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

Pucallpa, Marzo del 2018.

Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION SEMANAL (HORAS)
a. Recolección de datos	01/05/2018	19/05/2018	40 HORAS
b. Análisis de datos	19/05/2018	10/06/2018	47 HORAS
c. Elaboración de informe	10/06/2018	30/06/2018	85 HORAS

Presupuestos

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Yarinacocha			
RUBROS	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bienes de Consumo:			
(40) Lapicero	40 unid.	0.50	20.00
(2) USB	02 unid.	25.00	30.00
(20) Fólder y Fáster	01 unid.	0.50	10.00
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	88.00
(2) Cuadernillo	01 unid.	3.50	7.00
Servicios:			
a) Pasajes	-	-	50.00

b) Impresiones	100 unid.	0.50	280.00
c) Copias	160 unid.	0.10	50.00
d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00
e) Internet	40 horas.	1.00	70.00
TOTAL SERVICIOS	-	-	362.00
TOTAL GENERAL	-	-	517.00

8.3 Financiamiento

El presente trabajo de investigación se elaboró y desarrolló con financiamiento propio, además de todos los gastos que incurrieron en ello durante el proceso de recolección de datos, análisis de datos e informe final.

TABLA DE FIABILIDAD

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en el rubro	Numero de trabajadores eventuales	Entidades bancarias que obtienen el financiamiento	Tasa de interes mensual de entidades bancarias	Entidades financieras que obtienen el financiamiento	Tasa de interes mensual de entidades financieras	Entidades que otorgan mayor beneficio	Cuantas veces solicito el credito	Le otorgan el credito solicitado	Plazo del credito	Le otorgan el monto del credito solicitado	Monto promedio otorgado	Recibieron capacitacion por el otorgamiento del credito	Recibieron capacitaciones en las MYPES	Capacitacion es en los ultimos dos años	Tipo de cursos que recibieron los trabajadores	Creo que la capacitación es una inversión	La capacitacion es relevante para la empresa	El financiamiento o mejora la rentabilidad	La capacitacion mejora la rentabilidad	La rentabilidad mejoro en los ultimos dos años	Inversion del financiamiento	
Edad	1,000	,246	,004	,246	,064	,010	,346	-.116	,109	-.059	-.149	-.059	,239	-.115	-.289	,024	,362	,079	-.140	,140	,075	,145	-.070	-.155	-.079	-.170	-.184	
Sexo	,246	1,000	,062	-.213	-.208	-.047	,373	-.185	,108	,159	-.210	,159	,287	-.091	-.066	-.219	,039	,297	-.168	,168	,141	-.086	-.201	-.253	-.044	,117	-.373	
Grado de instrucción	,004	,062	1,000	-.316	-.180	-.387	-.021	,180	,108	,123	-.337	,123	,143	-.111	,113	,111	,100	,012	,103	-.103	-.092	-.368	,123	-.024	,512	,382	-.103	
Estado civil	,246	-.213	-.316	1,000	-.020	,015	,034	-.229	-.221	-.349	,289	-.349	,047	-.278	-.177	-.173	,216	-.053	,277	-.277	-.316	,218	,223	,218	-.118	-.256	-.034	
Profesión	,064	,208	-.180	-.020	1,000	,047	,168	,025	,082	,225	-.044	,225	-.133	-.064	,447	-.091	-.201	,210	-.012	,012	,057	-.247	-.123	-.414	,044	-.117	-.168	
Tiempo en el rubro	,010	-.047	-.387	,015	,047	1,000	-.056	-.250	-.002	-.024	,032	-.024	,097	-.010	,067	-.178	,185	-.129	,185	,056	,056	,116	,240	-.362	,038	-.185	-.018	0,56
Numero de trabajadores eventuales	,346	,373	-.021	,034	,168	-.056	1,000	,009	,259	,145	-.192	,145	,222	,140	-.309	-.140	,269	,338	-.130	,130	,103	-.144	-.269	-.144	-.073	-.335	-.247	
Entidades bancarias que obtienen el financiamiento	-.116	-.185	,180	-.229	,025	-.250	,009	1,000	,535	,643	-.497	,643	-.372	-.171	,131	,386	-.161	-.497	-.158	,158	,217	-.098	,086	,133	,146	-.115	-.092	
Tasa de interes mensual de entidades bancarias	,109	,108	,108	-.221	,082	-.002	,259	,535	1,000	,784	-.757	,784	,234	-.109	-.011	-.232	-.163	,216	-.235	,235	,304	-.243	-.193	-.060	-.077	-.120	-.061	
Entidades financieras que obtienen el financiamiento	-.059	,159	,123	-.349	,225	-.024	,145	,643	,784	1,000	-.757	1,000	-.077	-.285	,292	-.059	-.355	,087	-.456	,456	,520	-.173	-.187	-.173	-.087	-.049	-.145	
Tasa de interes mensual de entidades financieras	-.149	-.210	-.337	,289	-.044	,032	-.192	-.497	-.757	1,000	-.757	1,000	-.125	,149	-.106	,079	,230	-.115	,338	-.338	-.395	,228	,246	,228	,115	,064	,192	
Entidades que otorgan mayor beneficio	-.059	,159	,123	-.349	,225	-.024	,145	,643	,784	1,000	-.757	1,000	-.077	-.285	,292	-.059	-.355	,087	-.456	,456	,520	-.173	-.187	-.173	-.087	-.049	-.145	
Cuantas veces solicito el credito	,239	,287	,143	,047	-.133	,097	,222	-.372	,234	-.077	-.125	-.077	1,000	,593	-.323	-.593	,411	,328	,384	-.384	-.353	-.051	,170	,098	-.102	,196	-.222	
Le otorgan el credito solicitado	,115	-.091	-.111	,278	-.064	-.010	,140	-.171	-.109	-.285	,149	-.285	,593	1,000	-.395	-.442	,659	-.306	,626	-.626	-.609	,155	,362	,455	-.377	-.210	-.140	
Plazo del credito	-.289	-.066	,113	-.177	,447	,067	-.309	,131	-.011	,292	-.106	,292	-.323	-.395	1,000	,053	-.525	,173	,089	-.089	-.062	-.343	-.012	-.343	,386	,370	-.089	
Le otorgan el monto del credito solicitado	,024	-.219	,111	-.173	-.091	-.178	-.140	-.386	-.232	-.059	,079	-.059	-.593	-.442	,053	1,000	-.221	-.377	-.464	,464	,431	,145	,075	-.155	,377	,210	-.022	
Monto promedio otorgado	,362	,039	,100	,216	-.201	-.129	,269	-.161	-.163	-.355	,230	-.355	,411	,659	-.525	-.221	1,000	-.246	,438	-.438	-.459	,173	,374	,330	,008	-.260	-.269	
Recibieron capacitacion por el otorgamiento del credito	,079	,297	,012	-.053	,210	,185	,338	-.497	,216	,087	-.115	,087	,328	-.306	,173	-.377	-.246	1,000	-.192	,192	,187	-.262	-.468	-.506	,115	,064	-.073	
Recibieron capacitaciones en las MYPES	-.140	-.168	,103	,277	-.012	-.056	-.130	-.158	-.235	-.456	,338	-.456	,384	,626	-.089	-.464	,438	-.192	1,000	-1,000	-.974	-.144	,409	,378	,192	,107	-.058	
Capacitaciones en los ultimos dos años	,140	,168	-.103	-.277	,012	,056	,130	,158	-.235	-.456	-.338	-.456	-.384	-.626	-.089	-.464	-.438	,192	-1,000	1,000	,974	,144	-.409	-.378	-.192	-.107	0,58	
Tipo de cursos que recibieron los trabajadores	,075	,141	-.092	-.316	,057	,116	,103	,217	,304	,520	-.395	,520	-.353	-.609	-.062	,431	-.459	,187	-.974	,974	1,000	,129	-.398	-.368	-.167	-.104	0,21	
Creo que la capacitacion es una inversión	,145	-.086	-.368	,218	-.247	,240	-.144	-.098	-.243	-.173	,228	-.173	-.051	,155	-.343	,145	,173	-.262	-.144	,144	,129	1,000	,297	,517	-.228	-.127	-.030	
La capacitacion es relevante para la empresa	-.070	-.201	,123	,223	-.123	-.362	-.269	,086	-.193	-.187	,246	-.187	,170	,362	-.012	,075	,374	-.468	,409	-.409	-.398	,297	1,000	,454	,230	,260	-.078	
El financiamiento mejora la rentabilidad	-.155	-.253	-.024	,218	-.414	,038	-.144	,133	-.060	-.173	,228	-.173	,098	,455	-.343	-.155	,330	-.506	,378	-.378	-.368	,517	,454	1,000	-.228	-.127	,144	
La capacitacion mejora la rentabilidad	-.079	-.044	,512	-.118	,044	-.185	-.073	,146	-.077	-.087	,115	-.087	-.102	-.377	,366	,377	,008	,115	,192	-.192	-.187	-.228	,230	-.228	1,000	,556	-.192	
La rentabilidad mejoro en los ultimos dos años	-.170	,117	,382	-.256	-.117	-.018	-.335	-.115	-.120	-.049	,064	-.049	,196	-.210	,370	,210	-.260	,064	,107	-.107	-.104	-.127	,260	-.127	,566	1,000	-.107	
Inversion del financiamiento	-.184	-.373	-.103	-.034	-.168	,056	-.247	-.092	-.061	-.145	,192	-.145	-.222	-.140	-.089	-.022	-.269	-.073	-.058	,058	,021	-.030	-.070	-.144	-.192	-.107	1,000	

Matriz de covarianzas inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en el rubro	Numero de trabajadores eventuales	Entidades bancarias que obtienen el financiamiento	Tasa de interes mensual de entidades bancarias	Entidades financieras que obtienen el financiamiento	Tasa de interes mensual de entidades financieras	Entidades que otorgan mayor beneficio	Cuántas veces solicito el credito	Le otorgan el credito solicitado	Plazo del credito	Le otorgan el monto del credito solicitado	Monto promedio otorgado	Recibieron capacitacion por el otorgamiento del credito	Recibieron capacitaciones en las MYPES	Capacitaciones en los ultimos dos años	Tipo de cursos que recibieron los trabajadores	Cree que la capacitacion es una inversion	La capacitacion es relevante para la empresa	El financiamiento mejora la rentabilidad	La capacitacion mejora la rentabilidad	La rentabilidad mejoro en los ultimos dos años	Inversion del financiamiento	
Edad	.256	.057	.001	.084	.044	.004	.076	-.058	.046	-.012	-.070	-.012	.062	.030	-.060	.006	.089	.012	-.031	.031	.075	.034	-.017	-.037	-.012	-.016	-.163	
Sexo	.057	.207	.018	-.065	.129	-.016	.074	-.083	.041	.030	-.089	.030	.097	-.021	-.012	-.050	.009	.042	-.033	.033	.127	-.021	-.018	-.044	-.054	-.006	.010	-.296
Grado de instrucción	.001	.018	.436	-.140	-.163	-.192	-.006	.117	.059	.033	-.207	.033	.048	-.037	.031	.037	.032	.002	.030	-.030	-.121	-.115	.039	-.007	.105	.047	-.118	
Estado civil	.084	-.065	-.140	.453	-.018	.007	.010	-.151	-.123	-.096	.161	-.096	.016	.095	-.049	-.059	.070	-.011	.081	-.081	-.421	.069	.073	.069	-.025	-.032	-.039	
Profesión	.044	.129	-.163	-.018	1.862	.048	.100	.033	.092	.126	-.065	.126	-.092	-.044	.251	-.063	-.133	.069	-.007	.007	.155	-.159	-.081	-.266	.018	-.030	-.399	
Tiempo en el rubro	.004	-.016	-.192	.007	.048	.567	-.018	-.185	-.001	-.007	.022	-.007	.037	-.004	.021	-.068	-.047	.043	-.018	.018	.174	.085	-.132	.014	-.043	-.002	.074	
Numero de trabajadores eventuales	.076	.074	-.006	.010	.100	-.018	.190	.004	.094	.026	-.078	.026	.049	.031	-.055	-.031	.057	.046	-.025	.025	.089	-.030	-.057	-.030	-.010	-.027	-.187	
Entidades bancarias que obtienen el financiamiento	-.058	-.083	.117	-.151	.033	-.185	.004	.966	.436	.259	-.454	.259	-.186	-.085	.053	.192	-.076	-.151	-.068	.068	.422	-.046	.041	.062	.044	-.021	-.158	
Tasa de interes mensual de entidades bancarias	.046	.041	.059	-.123	.092	-.001	.094	.436	.687	.266	-.584	.266	.099	-.046	-.004	-.097	-.065	.055	-.085	.085	.499	-.095	-.078	-.023	-.020	-.018	-.089	
Entidades financieras que obtienen el financiamiento	-.012	.030	.033	-.096	.126	-.007	.026	.259	.266	.167	-.288	.167	-.016	-.059	.049	-.012	-.070	.011	-.081	.081	.421	-.033	-.037	-.033	-.011	-.004	-.103	
Tasa de interes mensual de entidades financieras	-.070	-.089	-.207	.181	-.055	.022	-.078	-.454	-.584	-.288	.865	-.288	-.059	.070	-.041	.037	.103	-.033	.137	-.137	-.728	.100	.111	.100	.033	.011	.310	
Entidades que otorgan mayor beneficio	-.012	.030	.033	-.096	.126	-.007	.026	.259	.266	.167	-.288	.167	-.016	-.059	.049	-.012	-.070	.011	-.081	.081	.421	-.033	-.037	-.033	-.011	-.004	-.103	
Cuántas veces solicito el credito	.062	.067	.048	.016	-.092	.037	.049	-.186	.099	-.016	-.059	-.016	.259	.153	-.088	-.153	.101	.052	.085	-.085	-.356	-.012	.042	.023	-.016	.018	-.197	
Le otorgan el credito solicitado	.030	-.021	-.037	.095	-.044	-.004	.031	-.085	-.046	-.059	.070	-.059	.153	.256	-.083	-.113	.161	-.048	.138	-.138	-.611	.037	.089	.108	-.059	-.020	-.123	
Plazo del credito	-.060	-.012	.031	-.049	.251	.021	-.055	.053	-.004	.049	-.041	.049	-.088	-.083	.170	.011	-.105	.022	.016	-.016	-.050	-.067	-.002	-.067	.049	.028	-.064	
Le otorgan el monto del credito solicitado	.006	-.050	.037	-.059	-.063	-.068	-.031	.192	-.097	-.012	.153	-.113	.011	.256	-.094	-.059	-.059	-.102	.102	.432	.034	.018	-.037	.059	.020	-.020		
Monto promedio otorgado	.089	.009	.032	.070	-.133	-.047	.057	-.076	-.065	-.070	.103	-.070	.101	.161	-.105	-.054	.234	-.037	.092	-.092	-.440	.039	.087	.075	.001	-.023	-.227	
Recibieron capacitacion por el otorgamiento del credito	.012	.042	.002	-.011	.089	.043	.046	-.151	.055	.011	-.033	.011	.052	-.048	.022	-.059	-.037	.096	-.026	.026	.115	-.038	-.070	.011	.004	-.039		
Recibieron capacitaciones en las MYPES	-.031	-.033	.030	.081	-.007	-.018	-.025	-.068	-.085	-.081	.137	-.081	.085	.138	.016	-.102	.092	-.026	.190	-.190	-.840	-.030	.086	.078	.026	.009	-.044	
Capacitaciones en los ultimos dos años	.031	.033	-.030	-.081	.007	.018	.025	.068	.085	.081	-.137	.081	-.085	-.138	-.016	.102	-.092	.026	-.190	.190	.840	.030	-.086	-.078	-.026	-.009	.044	
Tipo de cursos que recibieron los trabajadores	.075	.127	-.121	-.421	.155	.174	.089	.422	.499	.421	-.728	.421	-.356	-.611	-.050	.432	-.440	.115	-.840	.840	3.924	.121	-.382	-.344	-.115	-.038	.074	
Cree que la capacitacion es una inversion	.034	-.018	-.115	.069	-.159	.085	-.030	-.046	-.095	-.033	.100	-.033	-.012	.037	-.067	.034	.039	-.038	-.030	.030	.121	.222	.068	.115	-.033	-.011	-.025	
La capacitacion es relevante para la empresa	-.017	-.044	.039	.073	-.081	-.132	-.057	.041	-.078	-.037	.111	-.037	.042	.089	-.002	.018	.087	-.070	.086	-.086	-.382	.068	.234	.103	.034	.023	-.059	
El financiamiento mejora la rentabilidad	-.037	-.054	-.007	.069	-.266	.014	-.030	.062	-.023	-.033	.100	-.033	.023	.108	-.067	-.037	.075	-.074	.078	-.078	-.344	.115	.103	.222	-.033	-.011	.118	
La capacitacion mejora la rentabilidad	-.012	-.006	.105	-.025	.018	-.043	-.010	.044	-.020	-.011	.033	-.011	-.016	-.059	.049	.059	.001	.011	.026	-.026	-.115	-.033	.034	-.033	.096	.032	-.103	
La rentabilidad mejoro en los ultimos dos años	-.016	.010	.047	-.032	-.030	-.002	-.027	-.021	-.018	-.004	.011	-.004	.018	-.020	.028	.020	-.023	.004	.009	-.009	-.038	-.011	.023	-.011	.032	.034	-.034	
Inversion del financiamiento	-.163	-.296	-.118	-.039	-.399	.074	-.167	-.158	-.089	-.103	.310	-.103	-.197	-.123	-.064	-.020	-.227	-.039	-.044	.044	.074	-.025	-.059	.118	-.103	-.034	3.034	

BASE DE DATOS

Edad	Sexo	Nivel	Estado	Profesión	Tiempo	Permanentes	Eventuales	Motivos	Financiamiento	Tipo	Entidades	Tasa	Monto Solicitado	Monto Promedio	Rango	Recibio	Cuantos Cursos	Personal	Capacitacion Inversion	Rentabilidad	Capacitacion	Rentabilidad Ultimos años	Disminuido
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	8	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1
1	2	6	1	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	2	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	1	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	2
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	2
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1

4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	1	2	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	2	2	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	2	2	2	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	2	2	2	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	3	4	2	3	2	2	2	2	2	1	1
1	1	6	1	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	2	3	2	2	2	2	2	1	1
4	1	4	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	2	1	1
4	1	4	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	2	1	1
3	1	3	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	2	1	1
3	1	6	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	2	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	2	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	2	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	2	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	2	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	1	1
4	1	4	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	1	1

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Visto	60	100.0
Casos Excluido ^a	0	.0
Total	60	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.820	.848	36