

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña
empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de
oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017”

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

AUTOR:

Bach. Paredes Silva, Jhon Eder

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA - PERÚ 2017

1. Título de tesis

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS

Presidente

Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO

Secretario

Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO

Miembro

Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ

Asesor

AGRADECIMIENTO

Los resultados de este proyecto, están dedicados a todas aquellas personas que, de alguna forma, son parte de su culminación. Nuestros sinceros agradecimientos están dirigidos hacia el Mg. CPCC. Romel Arévalo Pèrez, asesor del taller, quien puso sus conocimientos para orientarnos y guiarnos durante el proceso de la Tesis.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ellos que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir la Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de yarinacocha, 2017. 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 95 y una muestra de 95 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Con respecto a los empresarios; el 42% de los representantes encuestados tiene más 65 años. El 84% de los representantes son masculinos. El 49% tiene grado de instrucción de Secundaria completa. El 63% afirma que su estado civil es de convivientes. El 63% afirma que son comerciantes. **Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla 06 y grafico 06 se observa que, el 58% se dedica al rubro empresarial hace más de 3 años. En la tabla 07 y grafico 07 se observa que, el 47% consta de más de 3 trabajadores. En la tabla 8 y grafico 8 se observa que, el 53% consta de 1 trabajador eventual. En la tabla 9 y gráfico 9 se observa que, el 84% afirma que su objetivo es tener ganancias que le permitan obtener mayores utilidades. **Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla 10 y grafico 10 se observa que, el 58% afirma que fue financiamiento propio. En la tabla 11 y grafico 11 se observa que, el 42% lo solicito en mi banco. En la tabla 12 y grafico 12 se observa que, el 63% solicitado en Entidades Bancarias. En la tabla 13 y grafico 13 se observa que, el 42% fue en una

taza del 18% mensual. En la tabla 14 y grafico 14 se observa que, el 78% le otorgaron el crédito solicitado. En la tabla 15 y grafico 15 se observa que, el 47% solicito el crédito a largo plazo. En la tabla 16 y grafico 16 se observa que, el 77% asegura que si fueron los montos solicitados. **Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla 19 y grafico 19 se observa que, el 63% si realiza capacitaciones a su personal. En la tabla 20 y grafico 20 se observa que, el 91% de los empresarios si considera una inversión.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the characterization of the financing of micro and small enterprises in the commerce sector, the purchase and sale of office supplies in the district of yarinacocha, 2017. The research was descriptive, since only Limited to describe the main characteristics of the variables under study, to carry out worked with a population of 95 and a sample of 95 micro enterprises to which a questionnaire of 20 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results :

With regard to entrepreneurs; 42% of respondents surveyed are over 65 years old. 84% of the representatives are male. 49% have completed high school education. 63% affirm that their marital status is of coexistent. 63% say they are merchants. With respect to the characteristics of micro and small enterprises; In table 06 and graph 06 it is observed that, 58% is dedicated to the business line more than 3 years ago. In table 07 and graph 07 it is observed that, 47% consists of more than 3 workers. In table 8 and graph 8 it is observed that, 53% consists of 1 casual worker. In Table 9 and Graph 9 it is observed that, 84% affirm that their goal is to have profits that allow them to obtain greater profits. Regarding the financing of micro and small enterprises; In Table 10 and Graph 10 it is observed that, 58% affirm that it was own financing. In table 11 and graph 11 it is observed that, 42% I request it in my bank. In table 12 and graph 12 it is observed that, 63% requested in Banking Entities. Table 13 and graph 13 show that, 42% was in a cup of 18% monthly. In Table 14 and Graph 14 it is observed that, 78% were granted the requested credit. In Table 15 and Graph 15 it is observed that 47% apply for long-term credit. In table 16 and graph 16 it is observed that, 77% assure that if the amounts were requested.

Regarding the training of micro and small enterprises; In table 19 and graph 19 it is observed that, 63% if it makes trainings to its personnel. In table 20 and graph 20 it is observed that, 91% of the entrepreneurs consider an investment.

Keyword: Financing, training and profitability.

INDICE

	Pág.
Título de tesis	ii
Título de tesis	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	x
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xiv

Tablas	Pág.
Tabla N° 01: Describir las principales características del perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	88
Tabla N° 02: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	89
Tabla N° 03: Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	90
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	91
Tabla N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	92
Tabla N° 06: Hace cuánto tiempo se encuentra en rubro y sector de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	93
Tabla N° 07: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	94

Tabla N° 08: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	95
Tabla N° 09: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	96
Tabla N° 10: Como financia su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	97
Tabla N° 11: A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	98
Tabla N° 12: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	99
Tabla N° 13: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	100
Tabla N° 14: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	101
Tabla N° 15: Monto Promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles	102

de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.

- Tabla N° 16: A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017. 103
- Tabla N° 17: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017. 104
- Tabla N° 18: Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017. 105
- Tabla N° 19: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017. 106
- Tabla N° 20: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017. 107

Figuras	Pág.
Figura N° 01: Describir las principales características del perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017	88
Figura N° 02: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	89
Figura N° 03: Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	90
Figura N° 04: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	91
Figura N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	92
Figura N° 06: Hace cuánto tiempo se encuentra en rubro y sector de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	93
Figura N° 07: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.80	94

Figura N° 08: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	95
Figura N° 09: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	96
Figura N° 10: Como financia su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	97
Figura N° 11: A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	98
Figura N° 12: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	99
Figura N° 13: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	100
Figura N° 14: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.	101
Figura N° 15: Monto Promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles	102

de oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.

- Figura N° 16: A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas 103
empresas sector comercio, rubro compra y venta de útiles de
oficina del distrito de Yarinacocha, 2017.
- Figura N° 17: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito 104
financiero de las micro y pequeñas empresas del sector
comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del
distrito de Yarinacocha, 2017.
- Figura N° 18: Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos 105
años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio,
rubro compra y venta de útiles de oficina del distrito de
Yarinacocha, 2017.
- Figura N° 19: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de 106
capacitación? De las micro y pequeñas empresas del sector
comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del
distrito de Yarinacocha, 2017.
- Figura N° 20: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una 107
inversión de las micro y pequeñas empresas del sector
comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina del
distrito de Yarinacocha, 2017.

I. INTRODUCCIÓN	18
II. REVISIÓN LITERARIA	21
III. METODOLOGÍA	74
3.1. Diseño de la investigación	74
3.2. Población y muestra	75
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	75
3.4. Técnica e instrumentos	81
3.5. Matriz de consistencia	82
IV. RESULTADOS	88
4.1. Resultados	88
4.2. Análisis de resultados	108
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	111
Referencias bibliográficas	115
ANEXOS	121
- Carátula	124
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	125
- Declaración Jurada del Artículo Científico	147
- Matriz de Consistencia	148
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	155
- Tabla de Fiabilidad	161
- Base de datos de las encuestas	162

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente existen una serie de tendencias globales, que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación; la rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea.

Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años atrás. En un mundo en donde la exigencia se ha vuelto tan multifacética y muy impredecible, ninguna ventaja podrá durar, sino que tendrá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como las micro y pequeñas empresas. es una condición importante del Estado Social y Democrático de Derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo el presupuesto de los valores constitucionales de libertad y justicia. El Estado es responsable de ejercer su rol promotor del empleo respetando el Principio de Igualdad al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales.

Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de las micro y pequeñas empresas, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

La intención de este trabajo no es presentar un análisis completo y detallado de la regulación para la micro y pequeñas empresas, sino sólo revisar el Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa (en adelante RLE de la Mypes) instaurado con el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, que entró en vigencia el 01-10-2008, al día siguiente de la publicación del Decreto Supremo N° 007-2008-TR (en adelante Ley Mypes) y del Decreto Supremo N° 008-2008-TR (en adelante Reglamento de la Ley Mypes), Reglamento que ha sido modificado por el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE (10-07-2009).

El Régimen Laboral Especial ha sido diseñado pensando en las características y la realidad de la micro y pequeñas empresas, y por lo mismo presenta ventajas sustanciales en comparación con el Régimen Laboral General o Común (en adelante RLG o RLC). Su principal característica son la débil penetración de las fuerzas de ventas de los proveedores, empresas sin acceso a financiamiento para satisfacer sus necesidades de equipos, repuestos y maquinarias, ineficiente búsqueda de menores precios en la gestión de compras, altos y redundantes inventarios en la gestión de abastecimiento, etc. La micro y pequeña empresa es la que más sufre 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.

En los últimos tiempos, las micro y pequeñas empresas han cobrado relevancia, en cuanto a la importancia de estas empresas como generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, la literatura reciente destaca la importante contribución que la empresa pequeña puede hacer para fortalecer el desempeño general de una economía. Si bien es probable que existan algunos bienes y servicios cuya producción en pequeña escala tiene un mercado específico, es rentable y constituye una actividad sostenible. 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 tal motivo la presente investigación tiene por objetivo general, Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.

II. REVISION LITERARIA

Planteamiento del problema

Caracterización del problema:

La microempresa es fundamentalmente para la subsistencia familiar en un sentido literal del término; ahí está la pobreza urbana y rural. En ella, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican. Mientras que las Pymes, podríamos decir que, se forman por racionalidad empresarial y son más empresa que familia, las micro y pequeñas empresas son más familia que empresa. Las primeras son empresas que contratan familiares; las segundas, familias que invierten en ellas mismas. Las primeras buscan la ganancia, mientras que las segundas, buscan la subsistencia. Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo ya que estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo) guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar su propia fuente de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales. En las últimas décadas las micro y pequeñas empresas (Mypes) han sido objeto de una gran atención tanto por investigadores y académicos, como por empresarios y políticos.

Algunos ejemplos nos ilustran la importancia estratégica del sector de las pequeñas empresas. Europa después de la Segunda Guerra Mundial se enfrentó al reto de su reconstrucción, teniendo destruida más de la mitad de su

infraestructura física y económica experimentó altas tasas de desempleo.

Entonces, los países europeos promovieron iniciativas locales en general y más concretamente, apoyaron a las pequeñas empresas como una estrategia para crear empleos. Ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las pequeñas empresas.

Estados Unidos también ha seguido un curso parecido de apoyo a las pymes. En este caso crearon un sistema de empresas involucradas (utilizado aun en la actualidad), que brindan espacios físicos y asesorías, lo cual permitió una rápida expansión. En esta tarea se involucraron un creciente número de Estados y Municipios para apoyar el establecimiento de Incubadoras Empresariales.

Países como Japón, Taiwán, Corea y ahora China han implementado desde el Estado, políticas de apoyo a las pequeñas empresas. El auge de este sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo de dichos países, resolviendo los problemas de empleo. África es otro continente donde se viene inaugurando políticas de apoyo a las pequeñas empresas. Nigeria y Sudáfrica son ejemplos claros de cómo, aún de manera incipiente, están funcionando las incubadoras de negocios, donde instituciones públicas y privadas comprometen su accionar para fomentar el desarrollo de las empresas. En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las Mypes. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las Mypes.

Por otro lado en Argentina el fondo adicional para la creación y consolidación de emprendimientos, se encarga de que organizaciones sociales brinden capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas.

Otra oferta es la del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación, pero quizás más relevante es el programa financiero: "Créditos a tasa cero" que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos.

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas y el peso que representan en la economía del país, aun no se implementan políticas orientadas al fenómeno y desarrollo de este importante sector empresarial.

Ya que éstas conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las Mypes a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de éstas, como también del país.

Sin embargo, en los últimos tiempos, las Mypes en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico. Según el ranking mundial elaborado por el World Economic Forum (2007), el Perú ocupa el décimo primer lugar en competitividad en América Latina y se ubicó en el puesto 86 del ranking mundial en el año 2007.

Estas cifras reflejan la necesidad de promover el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las empresas e incrementar su tamaño, para que las micro se conviertan en pequeñas y estas a su vez en medianas.

A pesar de esta necesidad en el país, las acciones referidas a la adopción de estrategias que enrumben el desarrollo y competitividad de las micro y pequeñas empresas que se encuentren aun en etapas de implementación.

Hasta el momento las acciones de gobierno no reflejan resultados positivos respecto al desarrollo de la competitividad de la micro y pequeñas empresas. No obstante, si se crean las condiciones básicas propuestas podemos asumir que los resultados positivos de los últimos cuatro años de crecimiento en el país deben servir para un segundo periodo, en donde podamos acercarnos a niveles suficientes para superar el 7% de crecimiento anual. Esta posibilidad y las políticas de distribución equitativa de la riqueza sentarán las bases para una nueva perspectiva nacional, permitiendo que las micro y pequeñas empresas jueguen un papel fundamental en el desarrollo nacional, regional y sobre todo local, promoviendo su competitividad y productividad en la perspectiva de mejorar su participación en los mercados internacionales.

Por otro lado, el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso pero no las pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas

garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, nuestros micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Hay que destacar que aun micro empresario en sus comienzos cuando casi no se ven las ganancias y éstas son el sustento de una o más familias es muy difícil comenzar a pagarles a las entidades financieras y más aún con los altos costos del crédito.

Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa" o no porque no saben los beneficios que también te pueden traer dichas entidades, todo hace que recurran a la sociedad financiera informal, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como Mi Banco, ONGs, las cooperativas de ahorro y de crédito, el banco del trabajo, entre otros. Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una micro y pequeñas empresas por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía y sobre todo la falta de capacitación.

Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no puedan porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio,

muchas veces se lanzan como se dice a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar, pero en otros casos las personas que conocen el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas o en el peor de los casos de todo su capital, este tipo de casos, por lo general, les pasa a las personas que trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficiente y que no hace falta papeles ni formalización).

Así mismo, los actores involucrados en el desarrollo y competitividad de las micro y pequeñas empresas trabajan de manera aislada, sin concertación ni articulación de las partes, y tampoco consideran la importancia de la capacitación, puesto que en el Perú no existe un sistema nacional de capacitación para las micro y pequeñas empresas; dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda.

Por otro lado, se puede decir que no solo el financiamiento es la variable que coincide o tiene relación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, sino también de la capacitación, ya que todo empresario de las micro y pequeñas empresas debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito, los retos de la competitividad y la globalización.

Actualmente las las micro y pequeñas empresas de la región Ucayali presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económico, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial.

Así mismo, la casa capacitación de las micro y pequeñas empresas, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitaciones en la mayoría de los casos es porque los mismo microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

Por otra parte, en la ciudad de Pucallpa donde hemos desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como Mypes dedicadas a distribuir útiles de oficina, pero sin embargo se desconoce si estas micro y pequeñas empresas tienen o no acceso al financiamiento, y si es así, cuánto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito; tampoco se sabe si las micro y pequeñas empresas en estudio reciben o no capacitación, y si es así, qué tipo de capacitación reciben, cuántas veces al año. Así mismo, se desconoce sobre la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado.

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 útiles de oficina en el distrito de yarinacocha, 2017?

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Describir la Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de yarinacocha, 2017.

Objetivos específicos

1. Describir las principales características de los representantes legales de la Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de yarinacocha, 2017.
2. Describir las principales características de las Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de yarinacocha, 2017.
3. Describir las principales características de financiamiento en la Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de yarinacocha, 2017.
4. Describir las principales características, de capacitación en la Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de yarinacocha, 2017.

5. Describir las principales características de la rentabilidad de la Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de yarinacocha, 2017.

Justificación de la investigación

El estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación de la Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de yarinacocha, 2017, 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.

Finalmente, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de comercio del distrito de yarinacocha y otros ámbitos geográficos conexos.

II. REVISION LITERÀRIA

Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Zapata (2008), en su artículo titulado “Sector Empresarial” 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 dichas 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.

Por otro lado, Por su parte, Herrera (2009), se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo.

Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación y entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: sub gerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos.

El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas.

Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes.

Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Por otro lado, Acedo (2002) en su tesis doctoral: Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España, analiza los factores determinantes de los beneficios obtenidos por las empresas riojanas entre 1997 y 2001. Los resultados muestran que en la determinación de las rentabilidades de las empresas influyen las condiciones del entorno general, del sector de pertenencia y las propias peculiaridades de las empresas, y estas últimas en mayor medida que las anteriores. Asimismo, en la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. En este sentido, las empresas más endeudadas de la región son fundamentalmente las pertenecientes a la construcción, seguido de los servicios, agricultura e industria. Por tamaño, básicamente, las Pymes son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo.

Antecedentes nacionales

Vargas (2003), evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en lima metropolitana.

Por su parte, Vásquez (2011), en su estudio en el sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje en el distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones:

a) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria . b) El 72% de los Mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. c) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudia, el rubro de 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. d) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales es creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia es decreciente. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también es creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia es decreciente. f) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. g) Las Mypes del sector turismo estudiadas, reciben créditos financieros en mayor proporción de la banca comercial que de la banca no comercial. 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. El 60% de las Mypes encuestadas manifiestan que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mypes. j) también, el 60%

de las Mypes encuestadas perciben que el crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad empresarial.

k) Asimismo, el 57% de las Mypes estudiada manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. l) Solo el 38% de la Mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. Asimismo de las Mypes analizadas, solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. m) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. n) En el 48% de la Mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. ñ) En el 42% de las Mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. o) La tendencia de la capacitación en la muestra de Mypes estudiadas es creciente, destacando el rubro de hoteles. p) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. q) El 60% de las Mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal es relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. r) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. s) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio es el sabor. t) El 47.4% de los hoteles

estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio son la publicidad y el precio.

Así mismo Pino (2008.), según su investigación que realizó menciona notablemente acerca de la relación entre el sector industrial y el tamaño de empresa con las prácticas de la calidad total y el desempeño organizacional. Informa que la gestión de la calidad es un concepto que mejora el desempeño operacional de las organizaciones con relación a las prácticas de la calidad total. Su investigación se extiende a las siete ciudades del Perú que analizó el compromiso gerencial, el enfoque al cliente, administración de la calidad del proveedor, etc con lo cual obtuvo que la relación de las prácticas y el desempeño varía entre las empresas productoras de servicios y las productoras de bienes, así como entre las pymes y grandes empresas.

Antecedentes regionales

Reyna (2010), en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en el micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones deservicio de combustible en el distrito de Callería, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino

del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

López (2010). Hoy en día las empresas se desarrollan en un ambiente de constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas. Es interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes de que sus competidores están constantemente buscando estrategias para generar ventaja competitiva. Una ventaja que se tiene al ser pequeña empresa es la flexibilidad, la cierta simplicidad y las relaciones personales que pueden llegar a ser una ventaja competitiva con base a una administración adecuada. Lo anterior nos puede hacer reflexionar en que no solo las grandes empresas tienen todas las ventajas de mercado, y cabe recalcar que muchas empresas pequeñas no tienen éxito debido a que no son capaces de competir con los grandes competidores.

Broncano (1999), En su trabajo de investigación sobre Administración y Gestión Gerencial, concluye que: Para el desenvolvimiento óptimo en la gestión de un ente, se debe contar con el profesional idóneo con virtudes, habilidades y básicamente con capacidad de tomar decisiones al momento que surgen dificultades, que pueden ser problemas u oportunidades. También nos

dice que; para lograr una administración óptima se tiene que establecer claramente los fines, objetivos y metas, la organización, dirigir y lograr lo que se persigue, verificar los resultados e implementar las mejoras. Asimismo, se ha visto por conveniente la capacitación permanente de los trabajadores a todo nivel de acuerdo a los avances tecnológicos, para que ninguno sea indispensable y pueda asumir el cargo de otro trabajador y consecuentemente la organización pueda competir en igual de condiciones con otras entidades y mejorar la calidad de trabajo y servicio que se brinda.

Existen determinadas características que determinan la excelencia institucional como son la fijación de estrategias para enfrentarse al futuro, las cuales van acompañadas de una buena organización, estilo diferenciado de dirección, el compartir valores empresariales, buenas relaciones con el personal, buen ambiente interno de trabajo, etc. Aspectos que debe lograr el Administrador a través de una buena gestión.

Según Rhea (2010), Gestión es la actividad principal de todos quienes involucran una organización manteniendo un fin común mediante la determinación de políticas, normas, reglamentos, estatutos designando las responsabilidades del caso y con el único propósito de mantener y mejorar un Sistema de Gestión de Calidad.

La gestión se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados. La gestión empresarial desde tiempos atrás se ha visto como una ciencia que estudia y ve detalladamente la contabilidad, la fiscalidad y la seguridad social los cuales son temas puramente administrativo, pero hoy en día podemos ver que es mucho más que ello ya que

abarca todo ciclo de negocio de la empresa desde una simple mejora de un método de producción hasta la buena utilización de los recursos, pasando por la forma de conseguirlo y administrarlo.

Por otro lado, Claver, Andreu y Diego (1999), dicen que el sector turismo es uno de los sectores más importantes para la economía española, como lo demuestra su elevado peso en el PIB, su contribución a la creación de empleo o la reactivación de las economías de ciertos destinos, entre otras muchas ventajas. En esta perspectiva los autores citados desarrollaron el trabajo de investigación denominado: “Las ventajas de la diversificación estratégica para las empresas turísticas españolas. Una 11 visión desde la teoría de recursos”. Los resultados obtenidos en dicho trabajo de investigación ofrecen un marco para la reflexión por parte de los directivos de las empresas turísticas, tanto diversificadas como especializadas acerca de las consecuencias en términos de rentabilidad y riesgo que pueden tener sus distintas decisiones de crecimiento. También en dicho trabajo se recomienda que, sería interesante analizar en qué medida varían el riesgo y la rentabilidad al emprender la empresa una determinada estrategia de diversificación, frente a analizar los niveles de rentabilidad y riesgo que presentan las empresas diversificadas en un determinado momento.

Bases teóricas de la investigación

Teorías del Financiamiento

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. Durante largo tiempo, la metodología consistió en

el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos años son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor contrario.

La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

Jensen y Meckling (1976), identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores.

Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería).

Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos.

Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Lo que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida.

Pero es en sí la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos.

J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes

J.Nash (1950), y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en

cuenta la selección de los otros agentes. Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera

La Teoría Tradicional de la Estructura Financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “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.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “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.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “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. 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 menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales.

Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (18). Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

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

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, adiferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

Entidades financieras: este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantienen líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

Teorías de la capacitación

Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación.

El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor delo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización. “Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" .Chacaltana, nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha

evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos.

Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano o para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores.

Este fenómeno, apreciabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964).

En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling).

La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro

perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

Teorías de la rentabilidad

Según Ferruz (24), la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado.

Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo un diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963), surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos.

Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente.

Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que suma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

Marco conceptual

Definiciones de financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica (28 – 30).

Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el

menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

Torres (s.f.), en su monografía titulada El financiamiento, sostiene que el financiamiento consiste en financiar determinada empresa, o adquisición, o proyecto, lo cual en algunos supuestos consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento.

Lucas (2011), en su ensayo, Teoría del Financiamiento, dice que en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Definiciones de capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia

También se puede definir a la capacitación como un complemento en la educación académica de las personas y prepararlos para emprender trabajos de más responsabilidad. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz

.La capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve (35,36).

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

Mirabal, Marín & Ojeda (2007), en su estudio Por procesos de formación y capacitación de recursos humanos en el sector cooperativo, sostienen que la capacitación es una herramienta fundamental para la administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir

mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora.

Agregando, Carrillo (2013), en su artículo de investigación, *Concepto de Capacitación*; dice que la capacitación es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno.

Continúa Carrillo, 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.

Definiciones de micro y pequeña empresa Definición de la Micro y Pequeña Empresa

• **Conceptualización** :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. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

• **Definición:** 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. Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

• **Características de las micro y pequeñas empresas:** Las MYPE 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 MYPE 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 de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido.

• **Lineamientos:** La acción del Estado en materia de promoción de las micro y pequeñas empresas se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- a) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b) 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 MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.
- c) 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 MYPE.
- d) Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la

especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional. e) 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 MYPE. f) Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones. g) Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo. h) Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, 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. i) Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE. j) Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual. k) Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE. l) 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.

- **Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa**
Créase el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña

Empresa –CODEMYPE: Como órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. El CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por:

- a. Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- b. Un representante del Ministerio de la Producción.
- c. Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas
- d. Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- e. Un representante del Ministerio de Agricultura.
- f. Un representante del Consejo Nacional de Competitividad.
- g. Un representante de COFIDE.
- h. Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE.
- i. Un representante de los Consumidores.
- j. Un representante de las Universidades.
- k. Dos representantes de los Gobiernos Regionales.

Dos representantes de los Gobiernos Locales, Cinco representantes de los Gremios de las MYPE El CODEMYPE tendrá una Secretaria Técnica que estará a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Representantes de la Cooperación Técnica Internacional podrán participar como miembros consultivos del CODEMYPE. El CODEMYPE, aprueba su Reglamento de Organización y Funciones, dentro de los alcances de la presente Ley y en un plazo máximo de treinta (30) días siguientes a su instalación.

• **Funciones de la CODEMYPE:** Al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa-CODEMYPE- le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley: a) Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes. b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local. c) Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local.

d) Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas. e) Promover la asociatividad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones.

f) Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos. g) Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su estructura económico productiva.

h) Contribuir a la captación y generación de la base de datos de información estadística sobre la MYPE.

• **los Consejos Regionales y Locales:** Los Gobiernos Regionales crean, en cada región, un Consejo Regional de la MYPE, con el objeto de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito

geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales, concordante con los lineamientos señalados en el artículo 5° de la presente Ley.

- **Ofertas de Servicio y Capacitación y Asistencia Técnica:** El Estado promueve, a través de la CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, así como los mecanismos para atenderlos. Los programas de capacitación y asistencia técnica están orientados prioritariamente a: a) La creación de empresas. b) La organización y asociatividad empresarial) La gestión empresarial. d) La producción y productividad. e) La comercialización y mercadotecnia. f) El financiamiento. g) Las actividades económicas estratégicas. h) Los aspectos legales y tributarios Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar referidos a indicadores aprobados por el CODEMYPE que incluyan niveles mínimos de cobertura, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad.
- **Mecanismos de Facilitación:** Se establece como mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre las MYPE.
- **Información, Estadística y Base de Datos:** El Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI mantiene actualizado el Sistema Nacional de Estadística e Informática sobre la MYPE, facilitando a los integrantes del

sistema y a los usuarios el acceso a la información estadística y bases de datos obtenidas. El INEI promueve las iniciativas públicas y privadas dirigidas a procesar y difundir dicha información, de conformidad con la Resolución Jefatural N° 063-98-INEI, de la Comisión Técnica Interinstitucional de Estadística de la Pequeña y Microempresa.

- **Modernización Tecnológica:** El Estado impulsa la modernización tecnológica del tejido empresarial de las MYPE y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema nacional de innovación continua. El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología – CONCYTEC- promueve, articula y operativiza la investigación e innovación tecnológica entre las Universidades y Centros de Investigación con las MYPE
- **Acceso al Financiamiento:** El Estado promueve el acceso de las MYPE 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 MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.
- **Participación de COFIDE:** El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo COFIDE, promueve y articula integralmente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales en beneficio de las MYPE. Los intermediarios financieros que utilizan fondos que entrega

COFIDE, para el financiamiento de las MYPE, son los considerados en la Ley N° 26702 – Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y sus modificatorias, y utilizan la metodología, los nuevos productos financieros estandarizados y nuevas tecnologías de intermediación a favor de las MYPE, diseñadas o aprobadas por COFIDE. COFIDE procura canalizar prioritariamente sus recursos financieros o aquellas MYPE que producen o utilizan productos elaborados o transformados en el territorio nacional.

- **Función de COFIDE en la gestión de Negocios MYPE:** La Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones: a) Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MYPE, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44. Del artículo 221° de la Ley N° 26702 y sus modificatorias. b) Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente. c) Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la Superintendencia de Banca y Seguros. d) Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 – Ley General del

Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPE. e) Colaborar con la Superintendencia de Banca y Seguros-SBS-en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios. f) Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las MYPE, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros -SBS- o por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores – CONASEV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos. COFIDE adopta las medidas técnicas, legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol de fomento en beneficio de las MYPE para establecer las normas y procedimientos relacionados con el proceso de estandarización de productos financieros destinados a los clientes potenciales y de conformidad con la normatividad vigente.

- **Centrales de riesgo:** El Estado a través de la Superintendencia de Banca y Seguros, crea y mantiene un servicio de información de riesgos especializado en MYPE, de conformidad con lo señalado por la Ley N° 27489, Ley que regula las centrales privadas de información de riesgos y de protección al titular de información y sus modificatorias
- **Acceso a la Formalización:** El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior
- **Licencia de funcionamiento Provisional:** 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

- **Licencia municipal de funcionamiento definitiva:** Vencido el plazo referido en el artículo anterior, la Municipalidad respectiva, que no ha detectado ninguna irregularidad o que habiéndola detectado, ha sido subsanado, 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
- **Revocatoria de la licencia de funcionamiento:** 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 de las MYPE:** El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE 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 MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.
- **Régimen Laboral Especial:** Crease el régimen laboral especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Microempresas, mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas. El presente régimen laboral especial es de naturaleza temporal y se extenderá por un periodo de (5) cinco años desde la entrada en vigencia de la presente Ley, debiendo las empresas para mantenerse en el, conservar las condiciones establecidas en los artículos 2° y 3° de la presente Ley para mantenerse en este. El régimen laboral especial comprende remuneración, jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, despido injustificado, seguro social de salud y régimen pensionario.
- **Permanencia en el régimen laboral especial:** Si en un ejercicio económico una Microempresa definida como tal en la presente Ley, inicialmente comprendida en el régimen especial supera el importe máximo de ingresos previstos en la presente Ley o tiene más de diez (10) trabajadores por un

periodo superior a un año, será excluida del régimen laboral especial.

- **Remuneración:** Los trabajadores comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital, de conformidad con la Constitución y demás normas legales vigentes.
- **Jornada y horario de trabajo:** En materia de jornada de trabajo, horario de trabajo, trabajo en sobre tiempo de los trabajadores de la Microempresa, es aplicable lo previsto por el Decreto Supremo N 007 – 2002 TR, Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N 854, Ley de Jornada de Trabajo, Horario y Trabajo en Sobre Tiempo, modificado por la Ley N 27671, o norma que la sustituya. En los Centros de trabajo cuya jornada laboral se desarrolle habitualmente en horario nocturno, no se aplicara la sobre tasa del 35%.
- **El descanso semanal obligatorio:** El descanso semanal obligatorio y el descanso en días feriados se rigen por las normas del régimen laboral común de la actividad privada.
- **El descanso vacacional:** El trabajador que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. Rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N 713 en lo que le sea aplicable.
- **El despido injustificado:** El importe de la indemnización por despido injustificado es equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.

- **El seguro social de salud:** Los trabajadores y conductores de las Microempresas comprendidas en la presente norma, son asegurados regulares, conforme al Art. 1 de la Ley Nro. 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud.
- **El régimen pensionario:** Los trabajadores y los conductores de las Microempresas comprendidas en el presente régimen podrán afiliarse a cualquiera de los regímenes previsionales, siendo opción del trabajador y del conductor su incorporación o permanencia en los mismos.
- **Determinación de microempresas comprendidas en el régimen especial:** Para efectos de ser comprendidas en el régimen especial, las Microempresas que cumplan las condiciones establecidas en los artículos 2° y 3° de la presente Ley, deberán presentar ante la Autoridad Administrativa de Trabajo una Declaración Jurada de poseer las condiciones indicadas, acompañando, de ser el caso, una copia de la Declaración Jurada del Impuesto a la Renta del ejercicio anterior.
- **Fiscalización de las microempresas:** El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo realiza el servicio inspectivo, estableciendo metas de inspección anual no menores al veinte por ciento (20%) de las microempresas, a efectos de cumplir con las disposiciones del régimen especial establecidas en la presente Ley. La determinación del incumplimiento de alguna de las condiciones indicadas, dará lugar a que se considere a la microempresa y a los trabajadores de ésta excluidos del régimen laboral especial y generara el cumplimiento íntegro de los derechos contemplados en la legislación laboral y de las obligaciones administrativas conforme se hayan generado. Debe

establecerse inspecciones informativas a efectos de difundir la legislación establecida en la presente norma.

- **Descentralización del servicio inspectivo:** El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas necesarias para Fortalecer y cumplir efectivamente el servicio inspectivo y fiscalizador de los derechos reconocidos en el presente régimen laboral especial. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo celebrara convenios de cooperación, colaboración o delegación con entidades y organismos públicos para el adecuado cumplimiento de lo previsto en el régimen especial creado por la presente norma.
- **Beneficios de las empresas comprendidas en el régimen especial:** A efectos de contratar con el Estado y participar en los Programas de Promoción del mismo, las microempresas deberán acreditar el cumplimiento de las normas laborales de su régimen especial o de las del régimen general, según sea el caso, sin perjuicio de otras exigencias que pudieran establecerse normativamente.
- **Disposición complementaria al régimen laboral:** Para el caso de las microempresas que no se hayan constituido en personas jurídicas en las que laboren parientes consanguíneos hasta el segundo grado o el cónyuge del titular o propietario persona natural, es aplicable lo previsto en la segunda disposición complementaria de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, Decreto Supremo N° 003-97-TR. Los trabajadores con relaciones laborales existentes al momento de la entrada en vigencia del régimen especial, mantienen los derechos nacidos de sus relaciones laborales.

• **Disposición complementaria a la indemnización especial:** En caso de que un trabajador que goza de los derechos del régimen general sea despedido con la finalidad exclusiva de ser reemplazado por otro dentro del régimen especial, tendrá derecho al pago de una indemnización especial equivalente a dos (02) remuneraciones mensuales por cada año laborado, las fracciones de año se abonan por dozavos y treintavos, según corresponda. El plazo para accionar por la causal señalada caduca a los (30) días de producido el despido, correspondiéndole al trabajador la carga de la prueba respecto a tal finalidad del despido. 13 La causal especial e indemnización mencionadas dejan a salvo las demás causales previstas en el régimen laboral general así como su indemnización correspondiente.

• **Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial:** Se espera que con la Ley 30056 (Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial) el panorama para las pequeñas y microempresas sea distinto este año. “La ley ataca varios de los problemas de las Mypes, como la informalidad, la falta de capital humano capacitado, los altos costos para innovar”, dice el viceministro de Industria y Mypes, Francisco Grippa.

El funcionario calcula que luego de aprobarse el reglamento, que se ha publicado para recibir sugerencias hasta el viernes 24 de enero, la ley podrá entrar en vigencia desde febrero.

Aquí siete puntos importantes sobre los cambios en esta norma:

1. Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar

más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000).

1. Durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades.
2. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.
3. Las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual.
4. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat.
5. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.

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

Definiciones de rentabilidad

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. 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. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Zamora (2014), en su libro *Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán;*

manifiesta que el concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

Continua, Zamora, la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

Concluye Zamora, que la rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo

produce los capitales utilizados en el mismo.

Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori.

Revista de Consultoría (s.f.), en su edición llamada Rentabilidad, manifiestan que la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Es más, la Revista de Consultoría, sostiene que el término rentabilidad también es utilizado para determinar la relación que existe entre las utilidades de una empresa y diversos aspectos de ésta, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc.

En este caso, para hallar esta rentabilidad simplemente debemos dividir las utilidades entre el valor del aspecto que queremos analizar, y al resultado multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

III. METODOLOGIA

3.1 Tipo de investigación

Cuantitativo, porque se recolectó datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.2 Nivel de investigación de la tesis

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

3.3. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación será 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.

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

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

3.4. El universo y muestra

3.4.1 Población: La población se constituyó por 95 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha 2017.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

3.4.2. Muestra: Se tomó una muestra de 95 micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha 2017.

3.5. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de	Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017	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

oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017		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
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	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	Nominal.

		una inversión.	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 útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha,	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina 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	Nominal: Si No

2017.	Yarinacocha, 2017.	recibida por Ud. Y su personal	
		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 útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	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
			Nominal:

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	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 sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	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.

3.6. 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 20 preguntas.

3.6.1. 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.

3.7. Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.8 MATRIZ DE CONSISTENCIA LOGICA

Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017”.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017?”.	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017”.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017”.</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>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

<p>oficina en el distrito de Yarínacocha, 2017”</p>	<p>Yarinacocha, 2017?</p>	<p>Yarinacocha, 2017”.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarínacocha, 2017”.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarínacocha, 2017”</p>			<p>Universidad</p>	
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p> <p>Número de</p>	<p>Razón:</p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p>

				Trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20 Nominal: Objetivos de las micro y pequeñas empresas 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 Entidad a la que solicito el crédito Entidad que le otorgo el	Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa: Especificar el monto. Nominal:	

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

3.9. Principios éticos

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

- **Respeto por las personas:** Las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

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

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

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

IV. RESULTADOS

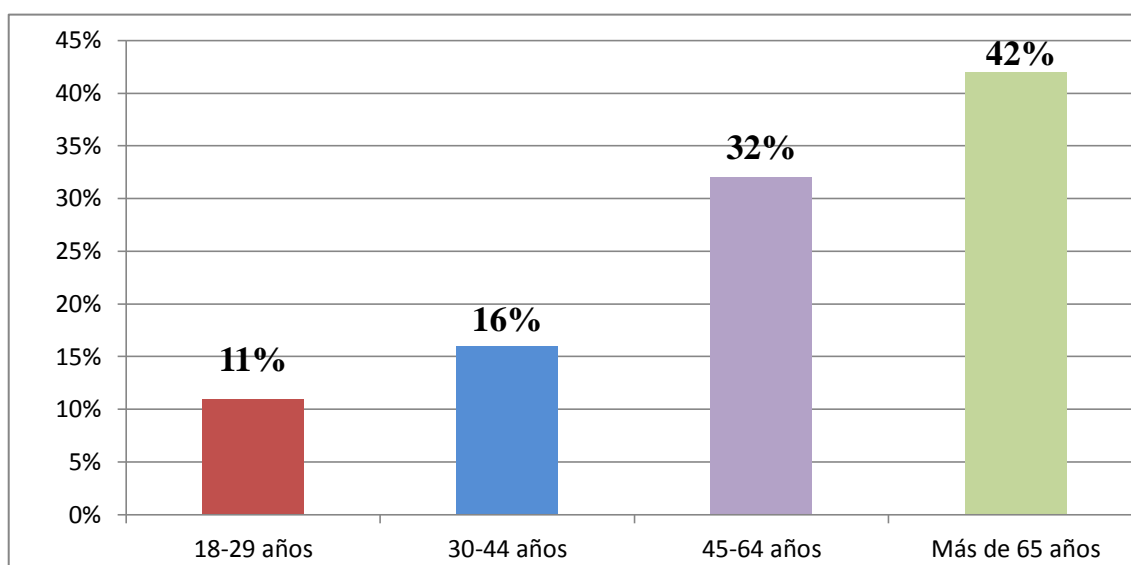
TABLA N° 1

Edad de los representantes legales de las MYPES-1

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	10	11%
30-44 años	15	16%
45-64 años	30	32%
Más de 65 años	40	42%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 1



Fuente: Tabla N° 01

En la tabla 01 y gráfico 01 se observa que, el 42% de los representantes encuestados tiene más 65 años, el 32% fluctúa entre 45_64 años, el 16% entre 30_44 años y solo el 11% tiene entre 18_29 años.

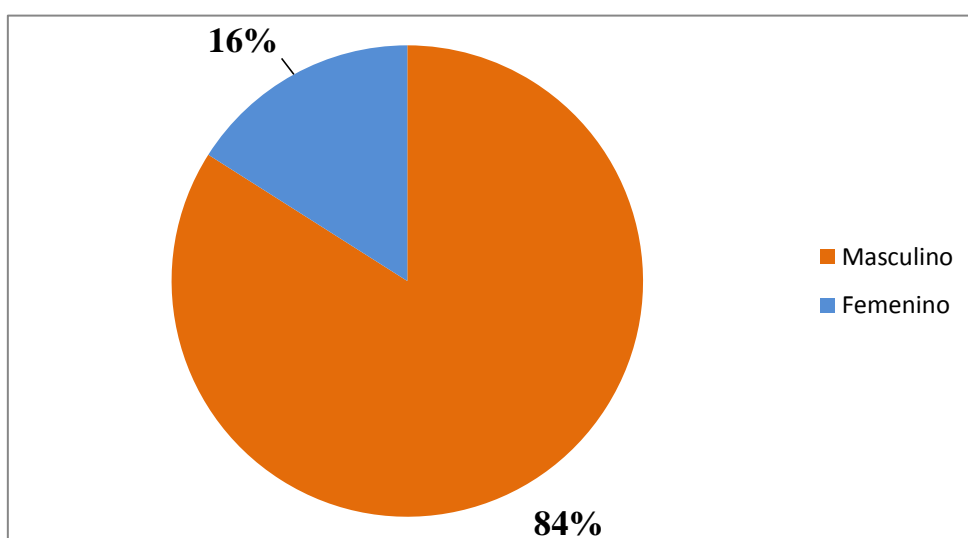
TABLA N° 2

Sexo de los representantes legales de las MYPES-2

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	80	84%
Femenino	15	16%
Total	95	100%

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

GRAFICO N°2



Fuente: Tabla N° 02

En la tabla 02 y gráfico 02 se observa que, el 84% de los representantes son masculinos, mientras solo el 16% está representado por el sexo femenino.

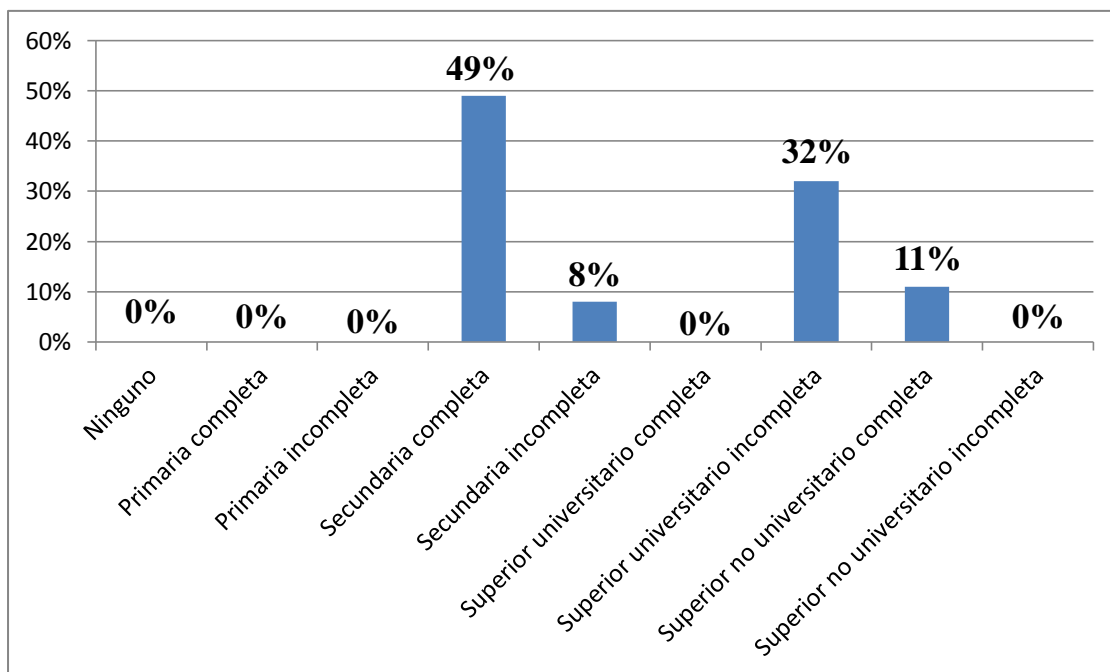
TABLA N°3

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES-3

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	47	49%
Secundaria incompleta	8	8%
Superior universitario completa	0	0%
Superior universitario incompleta	30	32%
Superior no universitario completa	10	11%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	95	100%

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

GRAFICO N°3



Fuente: Tabla N° 03

En la tabla 03 y grafico 03 se observa que, el 49% tiene grado de instrucción de Secundaria completa, el 32% tiene Superior Universitaria Incompleta, el 11% tiene Superior no universitaria completa y solo el 8% tiene secundaria incompleta.

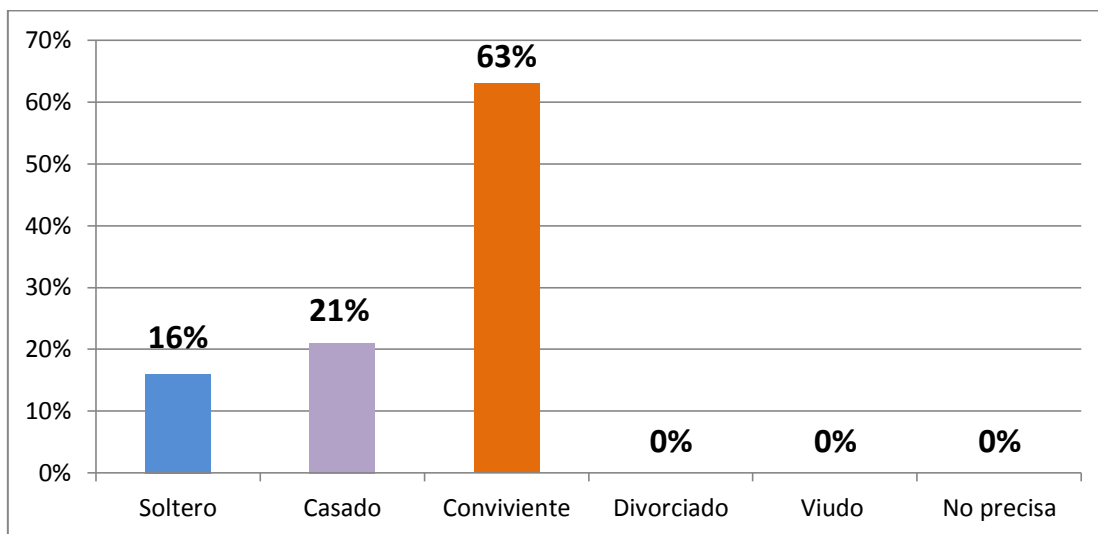
TABLA N°4

Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	15	16%
Casado	20	21%
Conviviente	60	63%
Divorciado	0	0%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
Total	95	100%

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

GRAFICO N°4



Fuente: Tabla N° 04

En la tabla 04 y grafico 04 se observa que, el 63% afirma que su estado civil es de convivientes, el 21% son casados y solo el 16% son solteros.

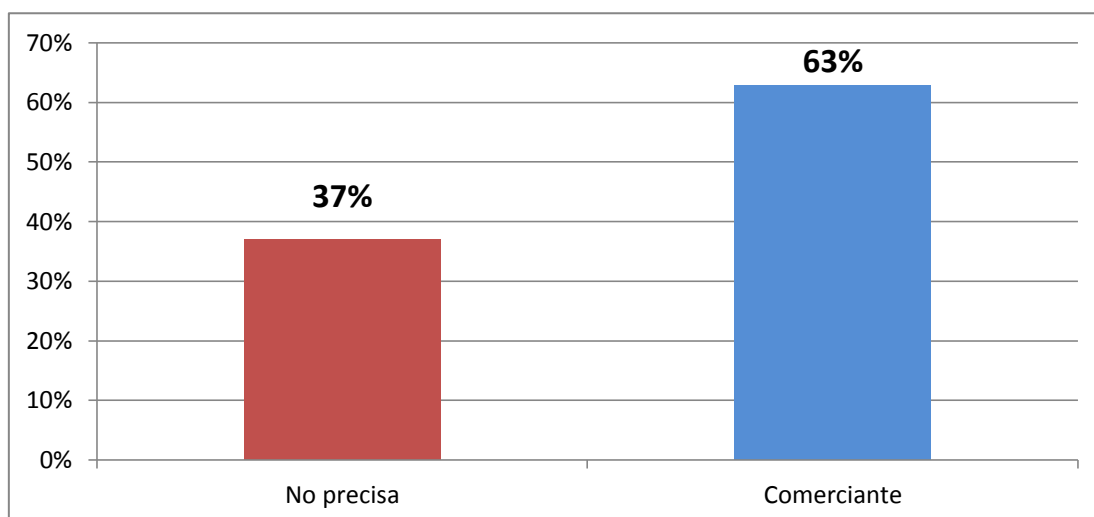
TABLA N°5

Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	35	37%
Comerciante	60	63%
Total	95	100%

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

GRAFICO N°5



Fuente: Tabla N° 05

En la tabla 05 y grafico 05 se observa que, el 63% afirma que son comerciantes, mientras que el otro 37% ha preferido no precisa.

CARACTERIZACION:

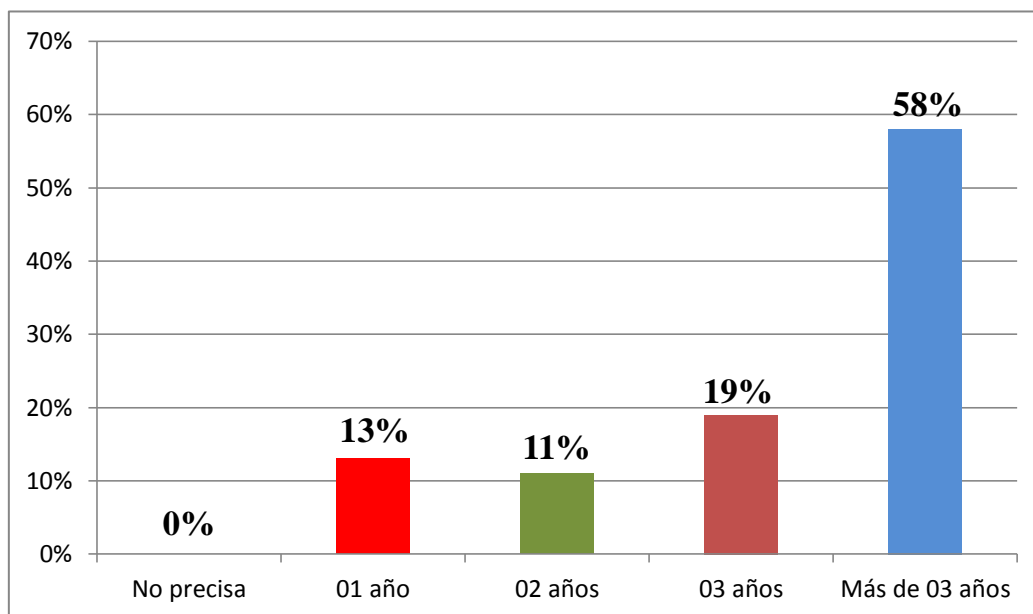
TABLA N°6

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	12	13%
02 años	10	11%
03 años	18	19%
Más de 03 años	55	58%
Total	95	100%

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

GRAFICO N°6



Fuente: Tabla N° 06

En la tabla 06 y gráfico 06 se observa que, el 58% se dedica al rubro empresarial hace más de 3 años, el 19% lo hace 3 años, el 13% se dedica entre hace 1 año y solo el 11% hace 2 años.

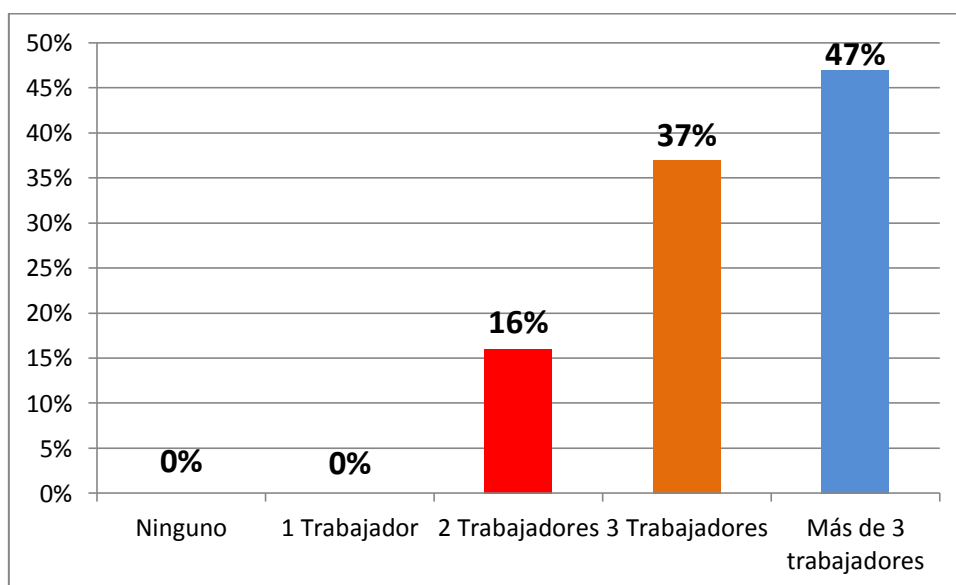
TABLA N°7

Número de trabajadores permanentes de las Mypes

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	0	0%
2 Trabajadores	15	16%
3 Trabajadores	35	37%
Más de 3 trabajadores	45	47%
Total	95	100%

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

GRAFICO N°7



Fuente: Tabla N° 07

En la tabla 07 y grafico 07 se observa que, el 47% consta de más de 3 trabajadores, el 37% tiene a su cargo 3 trabajadores y solo el 16% solo tiene 2 trabajadores.

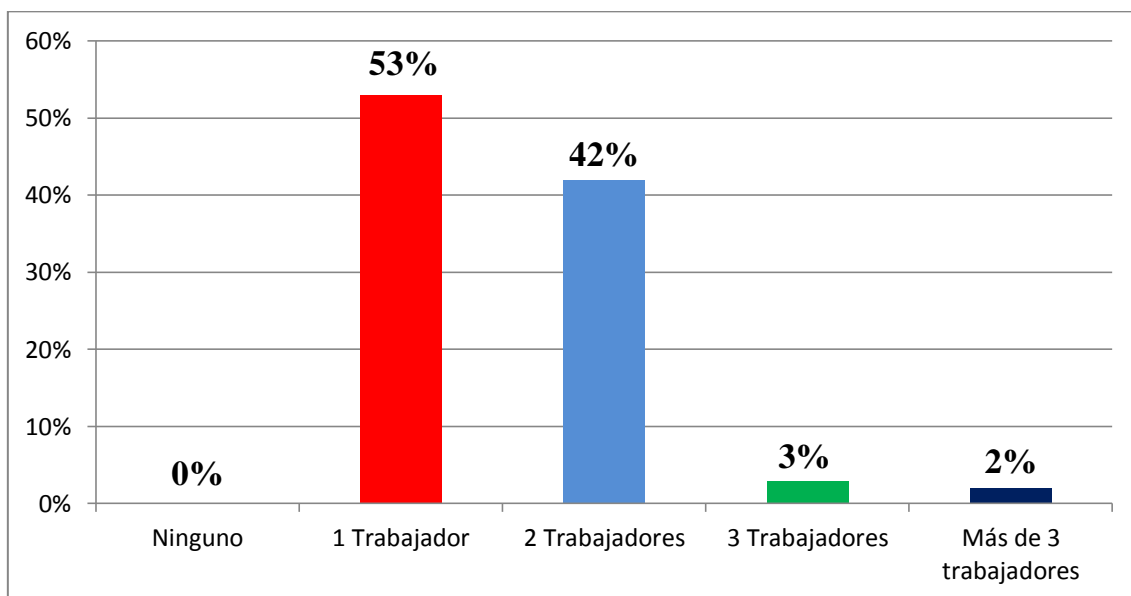
TABLA N°8

Número de trabajadores Eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	50	53%
2 Trabajadores	40	42%
3 Trabajadores	3	3%
Más de 3 trabajadores	2	2%
Total	95	100%

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

GRAFICO N°8



Fuente: Tabla N° 8

En la tabla 8 y grafico 8 se observa que, el 53% consta de 1 trabajador eventual, el 42% consta de 2 trabajadores eventuales, el 3% da como resultado de 3 trabajadores eventuales y solo el 2% tiene más de 3 trabajadores eventuales.

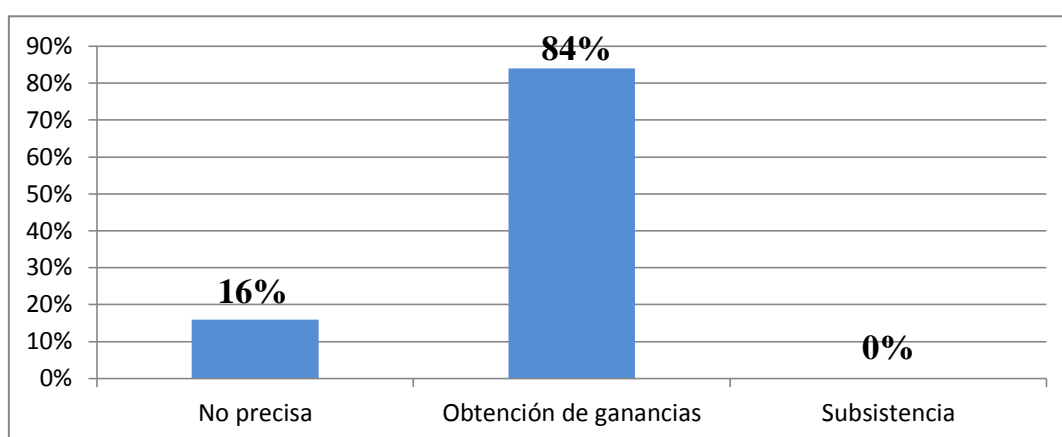
TABLA N° 9

Motivos de formación de las Mype

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	15	16%
Obtención de ganancias	80	84%
Subsistencia	0	0%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 09



Fuente: Tabla N° 9

En la tabla 9 y gráfico 9 se observa que, el 84% afirma que su objetivo es tener ganancias que le permitan obtener mayores utilidades y el 16% no precisa.

FINANCIAMIENTO:

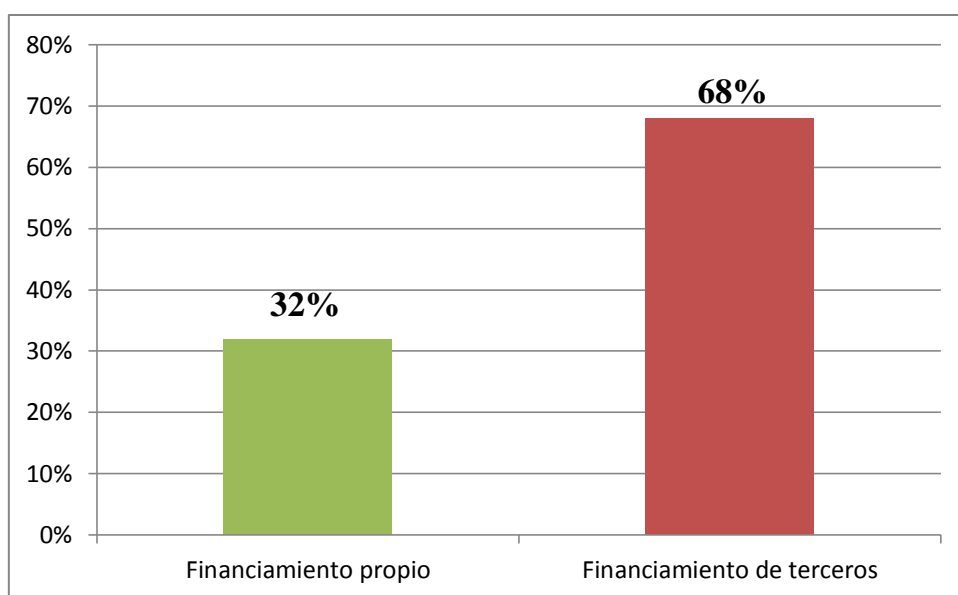
TABLA N° 10

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	30	32%
Financiamiento de terceros	65	68%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 10



Fuente: Tabla N° 10

En la tabla 10 y gráfico 10 se observa que, el 68% afirma que fue financiamiento de terceros y solo el 32% fue financiamiento propio.

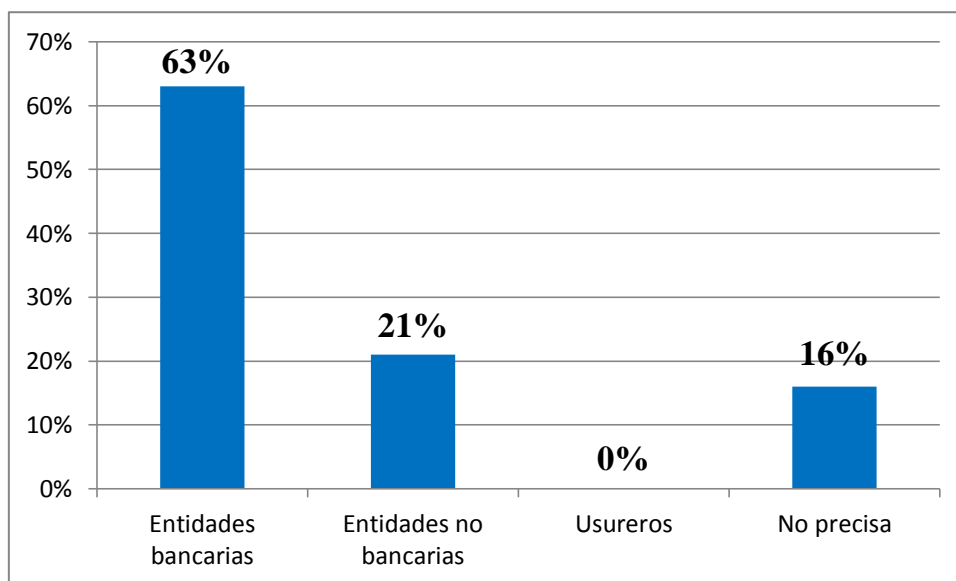
TABLA N° 11

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

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	60	63%
Entidades no bancarias	20	21%
Usureros	0	0%
No precisa	15	16%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 11



Fuente: Tabla N° 11

En la tabla 11 y grafico 11 se observa que, el 63% solicitado en Entidades Bancarias, el 21% fueren en Entidades no Bancaria y el 16% no precisa.

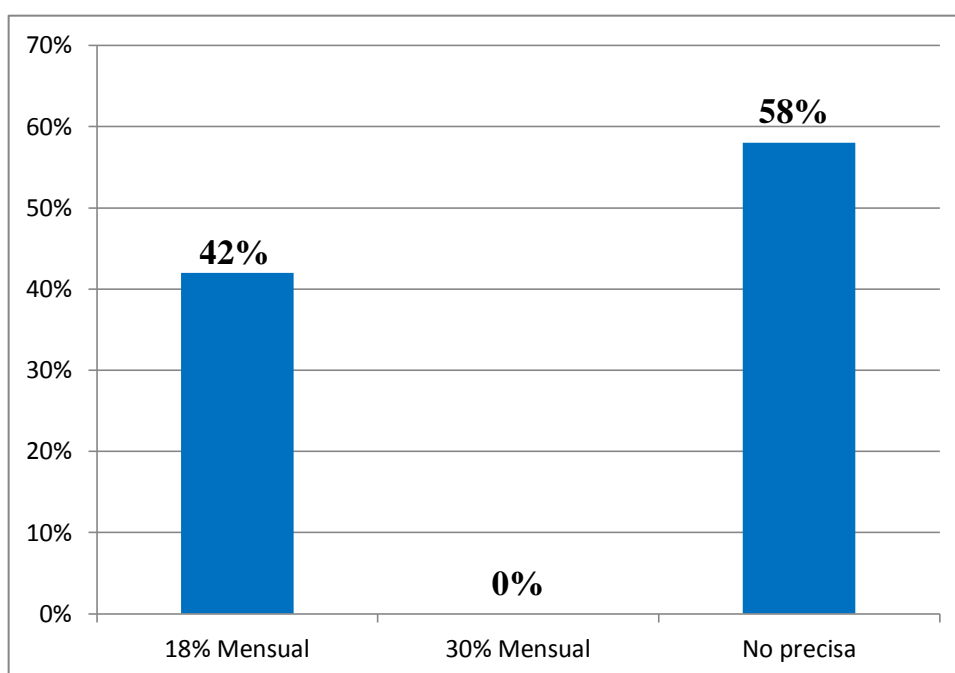
TABLA N° 12

¿Qué tasa de interés paga?

Qué tasa de interés paga	Frecuencia	Porcentaje
18% Mensual	40	42%
30% Mensual	0	0%
No precisa	55	58%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 12



Fuente: Tabla N° 12

En la tabla 12 y grafico 12 se observa que, el 42% fue en una tasa del 18% mensual y solo el 58% no precisa.

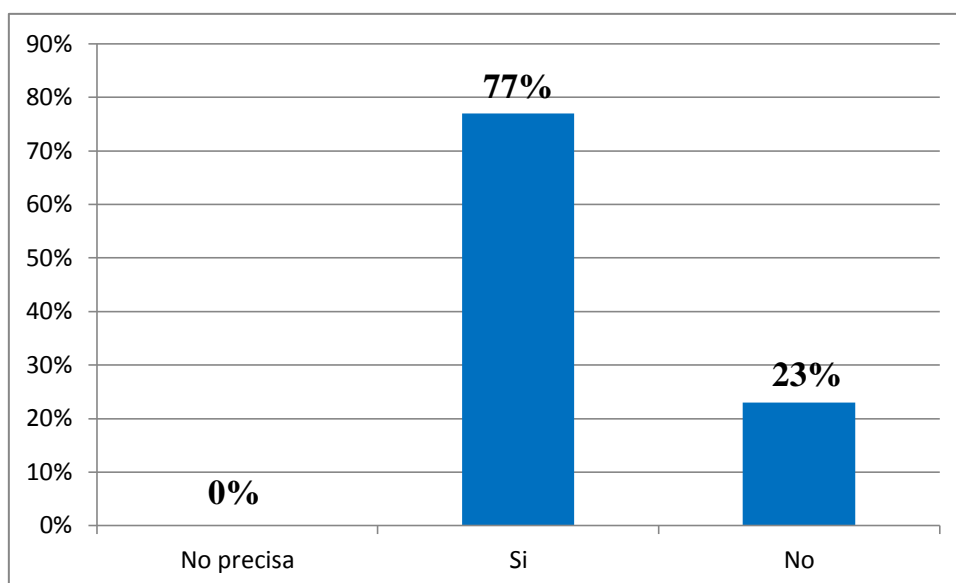
TABLA N° 13

¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	73	77%
No	22	23%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 13



Fuente: Tabla N° 13

En la tabla 13 y grafico 13 se observa que, el 77% asegura que si fueron los montos solicitados, el 23% no precisa.

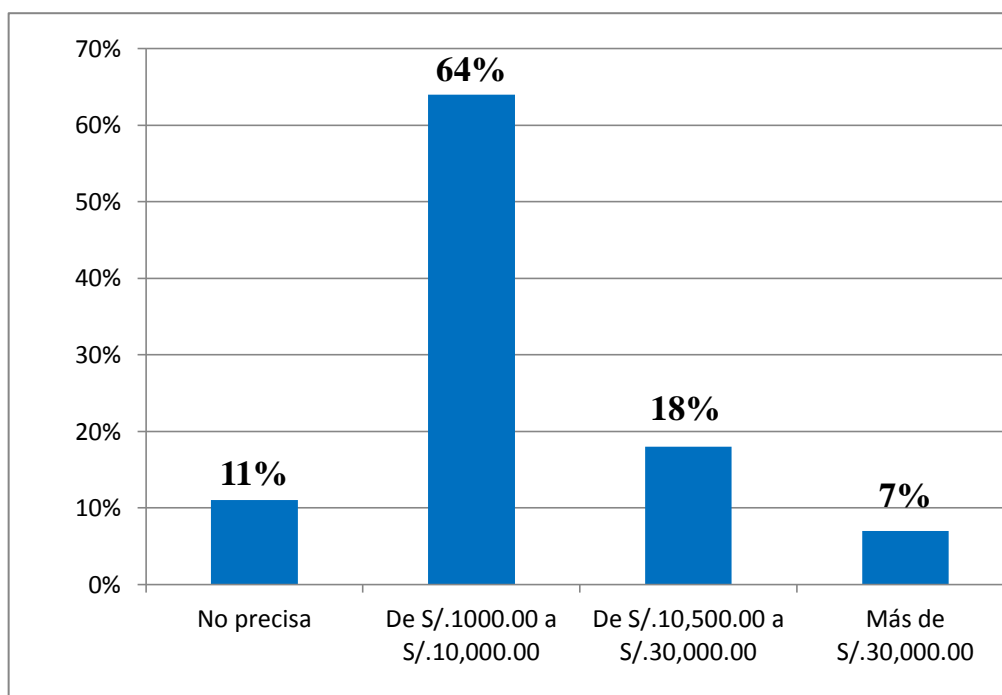
TABLA N° 14

¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	11%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	61	64%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	17	18%
Más de S/.30,000.00	7	7%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 14



Fuente: Tabla N° 14

En la tabla 14 y grafico 14 se observa que, el 64% solicito entre S/.1,000_ S/.10,000, el 18% lo solicito entre S/.10,500_ S/.30,000, el 7% fueron más de S/.30, 000 y solo el 11% no precisa.

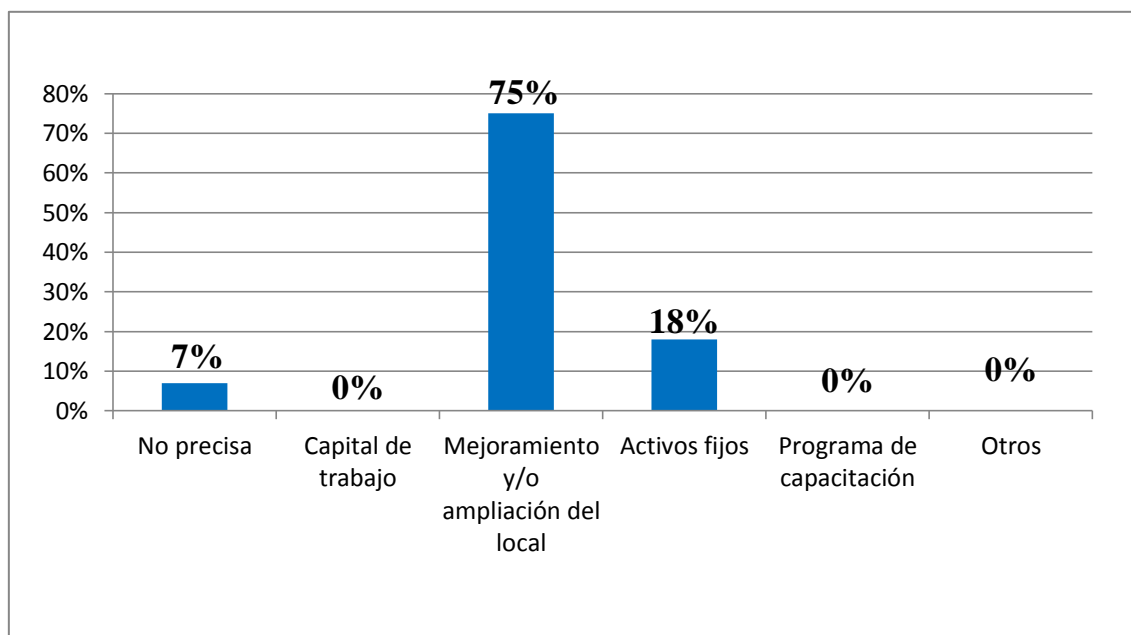
TABLA N° 15

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	7%
Capital de trabajo	0	0%
Mejoramiento y/o ampliación del local	71	75%
Activos fijos	17	18%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 15



Fuente: Tabla N° 15

En la tabla 15 y grafico 15 se observa que, el 75% lo realizo en el Mejoramiento y/o ampliación de su local, el 18% lo invirtió en sus Activos Fijos y solo el 7% no preciso.

Capacitación:

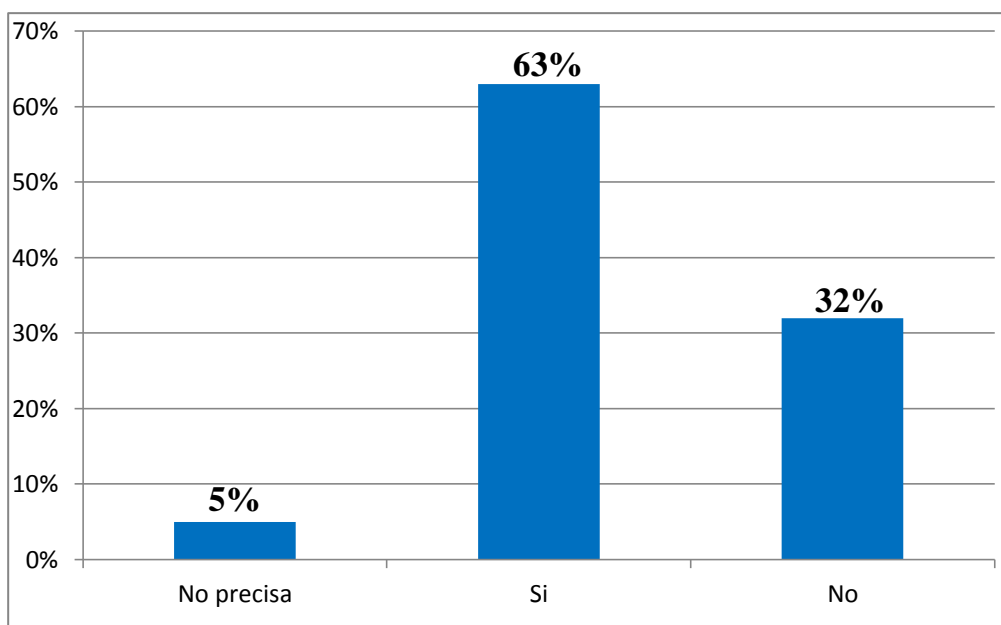
TABLA N° 16

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

Ha recibido algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	5	5%
Si	60	63%
No	30	32%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 16



Fuente: Tabla N° 16

En la tabla 16 y grafico 16 se observa que, el 63% si realiza capacitaciones a su personal, el 32% aun no lo realiza y solo 5% no precisa dicha información.

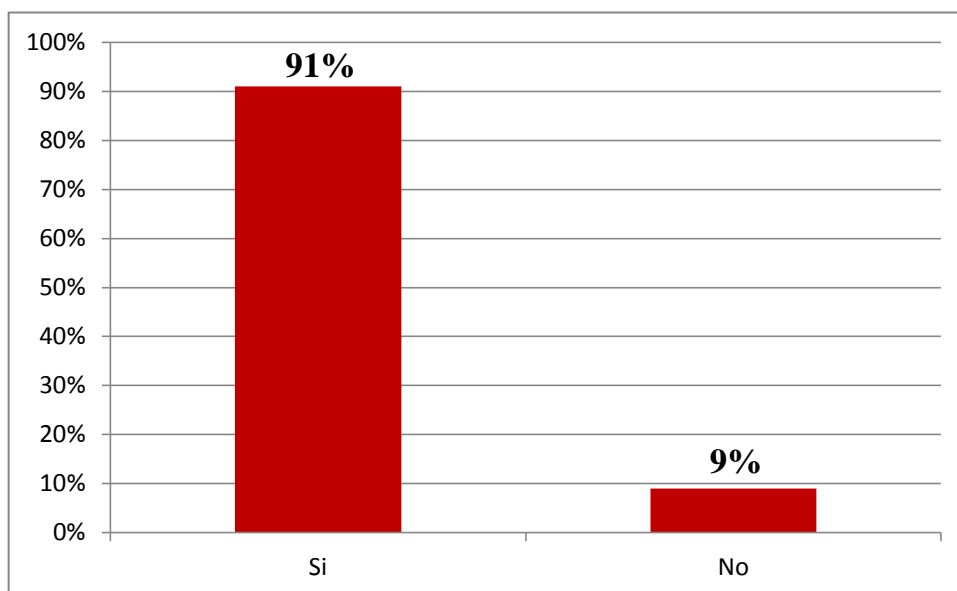
TABLA N° 17

Considera Ud. ¿que la capacitación como empresario es una inversión?

Usted considera una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	86	91%
No	9	9%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 17



Fuente: Tabla N° 17

En la tabla 17 y grafico 17 se observa que, el 91% de los empresarios si considera una inversión y solo el 9% no lo considera.

RENTABILIDAD:

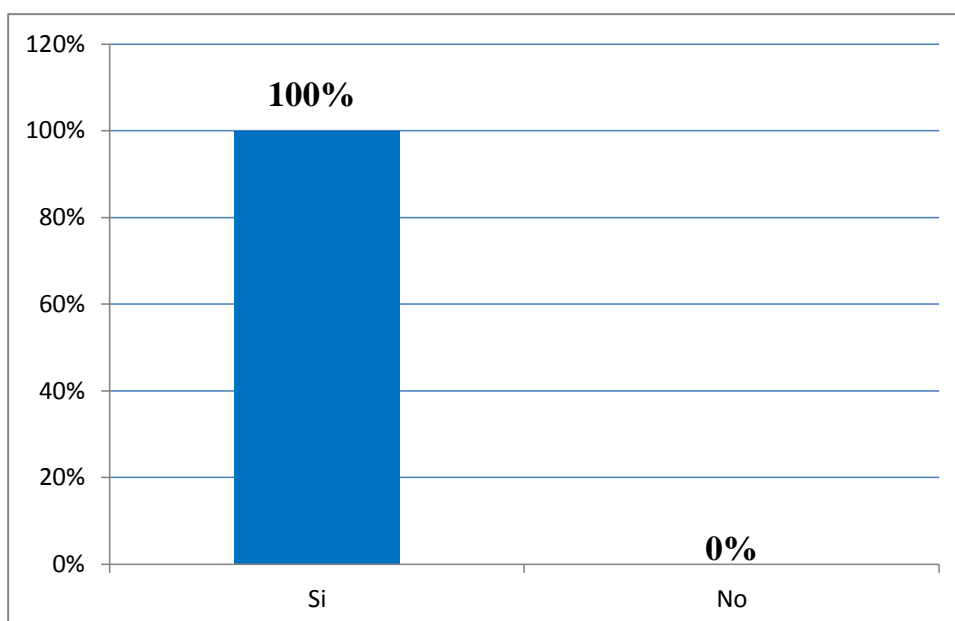
TABLA N° 18

Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	95	100%
No	0	0%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 18



Fuente: Tabla N° 18

En la tabla 18 y grafico 18 se observa que, el 100% de los empresarios si considera que el financiamiento a mejorado la rentabilidad de la empresa.

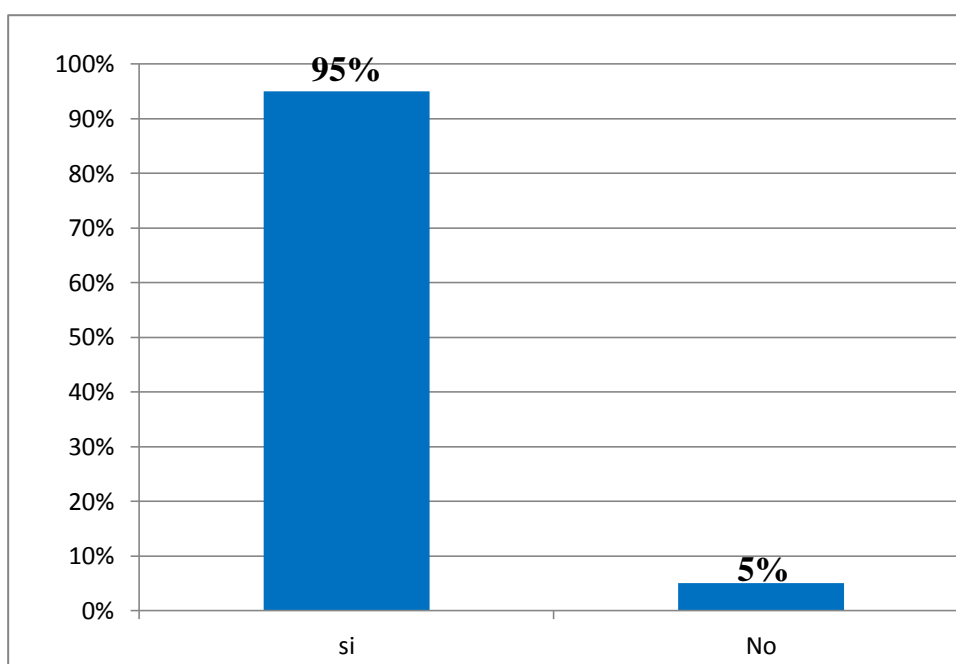
TABLA N°19

Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años

Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Si	90	95%
No	5	5%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 19



Fuente: Tabla N° 19

En la tabla 19 y grafico 19 se observa que, el 95% de los empresarios si cree que la rentabilidad de su empresa aumento en los últimos años y el 5% aún no tiene el resultado esperado.

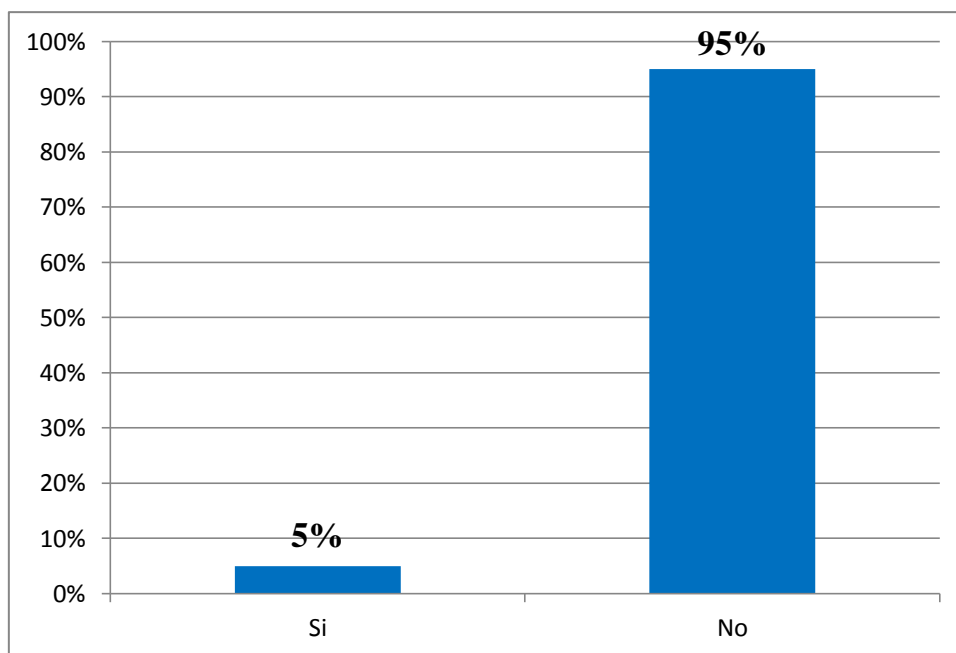
TABLA N° 20

Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años

Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	5%
No	90	95%
Total	95	100%

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

GRAFICO N° 20



Fuente: Tabla N° 20

En la tabla 20 y grafico 20 se observa que, el 95% de los empresarios encuestados afirma que no disminuyo la rentabilidad de su empresa y solo el 5% si afirma que si hubo bajo rendimiento en la rentabilidad.

ANÁLISIS DE RESULTADOS:

- En la tabla 01 y gráfico 01 se observa que, el 42% de los representantes legales de las Mypes su edad fluctúa en más de 65 años, el 32% entre 45_64 años, el 16% está entre 30_44años y solo el 11% 18_29años.
- En la tabla 02 y gráfico 02 se observa que, el 84% está representada por el sexo masculino y solo el 16% por el sexo femenino.
- En la tabla 03 y grafico 03 se observa que, el 49% tiene grado de instrucción de Secundaria completa, el 32% tiene Superior Universitaria Incompleta, el 11% tiene Superior no universitaria completa y solo el 8% tiene secundaria incompleta.
- En la tabla 04 y gráfico 04 se observa que, el 63% son convivientes, el 21% son casados(as), y solo el 16% son solteros(as).
- En la tabla 05 y grafico 05 se observa que, el 63% afirma que son comerciantes, mientras que el otro 37% ha preferido no precisa.

Respecto a la caracterización:

- En la tabla 06 y grafico 06 se observa que, el 58% se dedica al rubro empresarial hace más de 3 años, el 19% lo hace 3 años, el 13% se dedica entre hace 1 año y solo el 11% hace 2 años.
- En la tabla 07 y grafico 07 se observa que, el 47% consta de más de 3 trabajadores, el 37% tiene a su cargo 3 trabajadores y solo el 16% solo tiene 2 trabajadores.
- En la tabla 8 y grafico 8 se observa que, el 53% consta de 1 trabajador eventual, el 42% consta de 2 trabajadores eventuales, el 3% da como resultado de 3 trabajadores eventuales y solo el 2% tiene más de 3 trabajadores eventuales.
- En la tabla 9 y gráfico 9 se observa que, el 84% afirma que su objetivo es tener ganancias que le permitan obtener mayores utilidades y el 16% no precisa.

Respecto al financiamiento:

- En la tabla 10 y grafico 10 se observa que, el 58% afirma que fue financiamiento propio y solo el 42% fue financiamiento por terceros.
- En la tabla 11 y grafico 11 se observa que, el 63% solicitado en Entidades Bancarias, el 21% fueren en Entidades no Bancaria y el 16% no precisa.
- En la tabla 12 y grafico 12 se observa que, el 42% fue en una tasa del 18% mensual y solo el 58% no precisa
- En la tabla 13 y grafico 13 se observa que, el 77% asegura que si fueron los montos solicitados, el 23% no precisa.
- En la tabla 14 y grafico 14 se observa que, el 64% solicito entre S/.1,000_S/.10,000, el 18% lo solicito entre S/.10,500_S/.30,000, el 7% fueron más de S/.30, 000 y solo el 11% no precisa.
- En la tabla 15 y grafico 15 se observa que, el 75% lo realizo en el Mejoramiento y/o ampliación de su local, el 18% lo invirtió en sus Activos Fijos y solo el 7% no preciso.

Respecto a la capacitación:

- En la tabla 16 y grafico 16 se observa que, el 63% si realiza capacitaciones a su personal, el 32% aun no lo realiza y solo 5% no precisa dicha información.
- En la tabla 17 y grafico 17 se observa que, el 91% de los empresarios si considera una inversión y solo el 9% no lo considera.

Respecto a la Rentabilidad:

- En la tabla 18 y grafico 18 se observa que, el 100% de los empresarios si considera que el financiamiento a mejorado la rentabilidad de la empresa.

- En la tabla 19 y grafico 19 se observa que, el 95% de los empresarios si cree que la rentabilidad de su empresa aumento en los últimos años y el 5% aún no tiene el resultado esperado.
- En la tabla 20 y grafico 20 se observa que, el 95% de los empresarios encuestados afirma que no disminuyo la rentabilidad de su empresa y solo el 5% si afirma que si hubo bajo rendimiento en la rentabilidad.

CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios:

- La edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 65 a más años con un 42%.
- El 85% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino.
- El 49% de los empresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa.
- El 63% de los empresarios da como resultado que son convivientes.
- El 63% de los empresarios encuestados afirma que son comerciantes.

Respecto a la caracterización:

- El 58 % de los representantes legales se dedica al rubro empresarial por más de 3 años.
- El 47% de los empleadores consta de 3 trabajadores a más.
- El 53% de los empleadores da como respuesta que solo tiene un trabajador eventual.
- El 84% afirma que su objetivo es tener ganancias que le permitan obtener mayores utilidades

Respecto al financiamiento:

- El 58% de las Mypes encuestadas dio como resultados que su financiamiento es propio.
- El 63% de las Mypes lo solicito en Entidades Bancarias.
- El 58% de las Mypes no precisa la tasa de interés que paga.
- El 77% de las Mypes asegura que si fueron los montos solicitados.
- El 64% de las Mypes solicito el prestamos entre S/.1,000_ S/.10,000.

- El 75% de las Mypes utilizó el préstamo en el Mejoramiento y/o ampliación de su local.

Respecto a la capacitación:

- El 63% de los representantes si realiza capacitaciones a su personal.
- El 91% de los empresarios si considera una inversión las capacitaciones a sus trabajadores.

Respecto a la Rentabilidad:

- El 100% de los empresarios si considera que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de la empresa.
- El 95% de los empresarios si cree que la rentabilidad de su empresa aumento en los últimos años.
- El 95% de los empresarios encuestados afirma que no disminuyo la rentabilidad de su empresa

RECOMENDACIONES:

Al concluir este tema de gran importancia para las empresas se puede recomendar:

Respecto al financiamiento:

- Se deben hacer estudios explicativos para determinar las principales causas de la falta de acceso al financiamiento que reciben las Mypes en Ucayali y sus provincias.
- Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas ayuden a las micro y pequeñas empresas a desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

Respecto a la capacitación:

- Crear una conciencia a los propietarios de las Mypes mediante charlas informativas sobre la importancia de la capacitación tanto de dueños como de sus trabajadores y el beneficio que traerá en el desarrollo y logro de metas de las Mypes; asimismo se debería realizar estudios explicativos para determinar las causas de la ausencia de capacitación.
- Que ante la importancia de las capacitaciones, estas deben estar orientadas a dar herramientas a los micro empresarios como son los planes de negocio, plan de marketing, plan de ventas, desarrollo de servicios, desarrollo de estrategias de contingencia empresarial, entre otras.

Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:

- Se deberían implementar campañas para divulgar la importancia que tiene la capacitación a los trabajadores y dueños de las Mypes para su desarrollo, competitividad y rentabilidad.

Respecto a la rentabilidad:

- Se deben hacer estudios para establecer la correlación que hay entre el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mypes; así como también determinar las causas de la baja o nula rentabilidad de las Mypes.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Acedo (2002) en su tesis doctoral: Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España, analiza los factores determinantes de los beneficios obtenidos por las empresas riojanas entre 1997 y 2001.

Disponible en:

<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2471412.pdf>

Aragón A. y Rubio A. Factores explicativos del éxito competitivo: El caso de las Pymes del Estado de Veracruz. Contaduría y Administración .Universidad Nacional Autónoma de México; 2005.

www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/568

Atao E. Importancia de las micros y pequeñas empresas en el mundo. LIMA: 13de diciembre del 2003 [citada 2008 Ago 17]. Disponible desde:<http://www.mundomype.com/articulos/ImportanciadelasMyPEenelMundo.pdf> .

Castañeda D. ¿Capacitación o aprendizaje organizacional? 2002. Disponible en:

https://www.researchgate.net/profile/Delio_Castaneda/publication/272087996_CAPACITACION_O_APRENDIZAJE_ORGANIZACIONAL/links/55802a4108ae21ac9bf381be.pdf

Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El casoperuano. 2005. [citada 2008 Set 5]. Disponible desde:<http://www.consorticio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf> .

Chacón G. La contabilidad de costos , los sistemas de control de gestión y la rentabilidad empresarial; 2007

- Club planeta. Fuentes de financiamiento. [citada 2008 Ene 12].
Disponible desde: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.
- Ferruz L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000.[citada 2008 Jul 18].Disponible desde:<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Financiamiento a corto plazo. [citada 2008 Abr 5]. Disponible desde:http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.
- Financiamiento a largo plazo. [citada 2008 Abr 5]. Disponible desde:http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm.
- Gitman L. Fundamentos de administración financiera.Editorial Harla.México: 1992.
- Hilario R. Una mirada a las políticas a favor de las MYPES en América Latina.Lima: 2007 [citada 2007 oct 25]. Disponible desde: <http://www.comercio.com>.
- Iguñiz J. [citada 2008 Set 26]. Disponible desde:<http://aeperu.blogspot.com>.
- Jauregui A. Educación y capacitación del factor capital humano en la búsqueda del desarrollo económico. ESEAD. Instituto de Educación Administración y Desarrollo; 2006. Disponible en: <https://www.gestiopolis.com/capacitacion-capital-humano-desarrollo-economico/>
- Kaplan R. y Norton D. La tarjeta de valuación equilibrada: Medidas que impulsan el rendimiento. En Harvard Business Review. Cómo medir el rendimiento en la empresa. Ediciones Reusto. España; 1999. Disponible en: <http://www.redalyc.org/html/257/25701504/>

Salazar S. MYPES [monografía de Internet]. Lima: 2005 [citada 2008 Feb 15]. Disponible desde: <http://www.google.com>.

Malo C. , Kaplan R. , Wetjen S. y Jiménez C. Contabilidad de costos y estrategias de gestión. Prentice Hall. España; 2000. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/257/25701504.pdf>

León D. y Pons J. Autoformación -capacitación. Buenos Aires; 2007. <http://www.guia del emprendedor.com.as> (15-11-07).

Mendivil J. Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Lima: 29 de Noviembre del 2006 [citada 2008 Feb 15]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml>

Ortiz H. Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. Décima segunda edición . Departamento de Publicaciones de la Universidad Externado de Colombia.. Colombia; 2004. Disponible en: http://comunicaciones.uexternado.edu.co/publicaciones/product_info.php?products_id=42

Pérez L. y Campillo F. Financiamiento. [citada 2008 Mar 13]. Disponible desde: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

Región Ancash. Promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las Micro y pequeñas empresas de Ancash. Huaraz: 2006 [citada 2008 feb 17]. Disponible desde: <http://www.myperu.gob/pedoc/coremyperereg/ancashplanregional/ancash.pdf> .

Reyna R. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2008. Disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/617>

Sánchez J. Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2008 Jul 18]. Disponible desde: <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>

Sarmiento R. La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). [citada 2008 Set 20]. Disponible desde: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana. [citada 2008 Ago 7]: Disponible desde: <http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/>.

Sosa C. El valor de la segmentación como instrumento para incrementar la rentabilidad; 2007. En www.masterdissernhttp://www.enmed.net/cursocon/chc/bzm/r/rentabilidad-net/an/0001php3-62 (17-1107) 65. Tanaka E. Análisis de estados financieros para la toma de decisiones 103 .Fondo Editorail, Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima; 2005.

SUNAT. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO

SUPREMO N° 007-2008-

TR. [citada 2010 Abr 7]. Disponible desde:<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.

Sutton C. Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2010 ene 15]. Disponible desde:<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.

Vásquez F. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2008. Disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/181>

Vigerona F. Se busca empresario de capital humano; S/F www.sht.com.ar (15-11-07). 54. Hiba J. Capacitación empresarial para mejorar las condiciones y medio ambiente del trabajo de pequeñas y medianas empresas. OIT; S/F. 55. Diccionario Enciclopédico Salvat; 1970.

www.bancafilial.com (17-11-07).

www.mujeresempresarias.org/forma/rhtml (17-11-07).

www.enmed.net/cursocon/chc/bzm/r/rentabilidad (17-11-07).

Zapata (2008), en su artículo titulado “Sector Empresarial” disponible desde www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/616/3/berberisco_js.pdf

8. Anexos

8.1 Cronograma, Presupuesto y Financiamiento

Cronograma de actividades

Etapas	Fecha de inicio	Fecha de término	Dedicación Semanal (Horas)
• Recolección de datos	02-abr-17	30-abril-17	40 horas
• Análisis de datos	01-may-17	31-may-17	20 horas
• Elaboración del informe final	01-jun-17	30-jun-17	38 horas

8.2 Presupuesto

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: YARINACOCHA			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Bienes de consumo:			
Lapiceros	12 Und.	1	12
Fólder y fastener	12 Und.	1	12
Papel bond de 75 gr. T/A-4	02 Millar	25	50
Cuaderno	01 Und.	3.5	3.5
Total bienes de consumo			77.5
Servicios:			
Pasajes			200
Impresiones	600 Und.	0.5	300
Copias	600 Und.	0.1	60
Anillado	04 Und.	5	20
Internet	15 horas	1	15
Total Servicios			595
Total General			672.500

8.3 Financiamiento

Para el desarrollo y elaboración del presente trabajo de investigación, así como también el gasto incurrido, será autofinanciado.

8.4 Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las
Mypes del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017”

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

Encuestador (a):..... Fecha:/...../201..

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

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

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

2.2 Números de trabajadores permanentes...

2.3 Nro. De Trabajadores eventuales....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

3.3 Que tasa de interés mensual paga.....

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

3.5. Monto Promedio de crédito otorgado:

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

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

01 Curso..... 02 Cursos 03 Cursos..... Más de 3 cursos.....

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

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

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

5.2 Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años:
Si.....No.....Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los
últimos 2 años Si.....No.....

5.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año:

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

Pucallpa, 02 de mayo del 2017.

NOTA IMPORTANTE: La mayoría de las respuestas que den los empresarios encuestados se deben marcar con una X. En otras (que son la menos) hay que escribir (especificar) la respuesta.

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña
empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de
oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017”

TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE:

Contador Público

AUTOR:

Bach. Paredes Silva, Jhon Eder

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA - PERÚ 2017

ARTICULO CIENTIFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir la Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de yarinacocha, 2017. 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 95 y una muestra de 95 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Con respecto a los empresarios; el 42% de los representantes encuestados tiene más 65 años. El 84% de los representantes son masculinos. El 49% tiene grado de instrucción de Secundaria completa. El 63% afirma que su estado civil es de convivientes. El 63% afirma que son comerciantes. **Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla 06 y grafico 06 se observa que, el 58% se dedica al rubro empresarial hace más de 3 años. En la tabla 07 y grafico 07 se observa que, el 47% consta de más de 3 trabajadores. En la tabla 8 y grafico 8 se observa que, el 53% consta de 1 trabajador eventual. En la tabla 9 y gráfico 9 se observa que, el 84% afirma que su objetivo es tener ganancias que le permitan obtener mayores utilidades. **Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla 10 y grafico 10 se observa que, el 58% afirma que fue financiamiento propio. En la tabla 11 y grafico 11 se observa que, el 42% lo solicito en mi banco. En la tabla 12 y grafico 12 se observa que, el 63% solicitado en Entidades Bancarias. En la tabla 13 y grafico 13 se observa que, el 42% fue en una tasa del 18% mensual. En la tabla 14 y

grafico 14 se observa que, el 78% le otorgaron el crédito solicitado. En la tabla 15 y grafico 15 se observa que, el 47% solicito el crédito a largo plazo. En la tabla 16 y grafico 16 se observa que, el 77% asegura que si fueron los montos solicitados.

Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas; En la tabla 19 y grafico 19 se observa que, el 63% si realiza capacitaciones a su personal. En la tabla 20 y grafico 20 se observa que, el 91% de los empresarios si considera una inversión.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

2. INTRODUCCION

Actualmente existen una serie de tendencias globales, que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación; la rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea.

Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años atrás. En un mundo en donde la exigencia se ha vuelto tan multifacética y muy impredecible, ninguna ventaja podrá durar, sino que tendrá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como las

micro y pequeñas empresas. es una condición importante del Estado Social y Democrático de Derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo el presupuesto de los valores constitucionales de libertad y justicia. El Estado es responsable de ejercer su rol promotor del empleo respetando el Principio de Igualdad al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales.

Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de las micro y pequeñas empresas, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

La intención de este trabajo no es presentar un análisis completo y detallado de la regulación para la micro y pequeñas empresas, sino sólo revisar el Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa (en adelante RLE de la Mypes) instaurado con el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, que entró en vigencia el 01-10-2008, al día siguiente de la publicación del Decreto Supremo N° 007-2008-TR (en adelante Ley Mypes) y del Decreto Supremo N° 008-2008-TR (en adelante Reglamento de la Ley Mypes), Reglamento que ha sido modificado por el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE (10-07-2009).

El Régimen Laboral Especial ha sido diseñado pensando en las características y la realidad de la micro y pequeñas empresas, y por lo mismo presenta ventajas sustanciales en comparación con el Régimen Laboral General o Común (en adelante RLG o RLC). Su principal característica son la débil penetración de las fuerzas de ventas de los proveedores, empresas sin acceso a financiamiento para satisfacer sus necesidades de equipos, repuestos y maquinarias, ineficiente búsqueda de menores precios en la gestión de compras, altos y redundantes inventarios en la gestión

de abastecimiento, etc. La micro y pequeña empresa es la que más sufre 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.

En los últimos tiempos, las micro y pequeñas empresas han cobrado relevancia, en cuanto a la importancia de estas empresas como generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, la literatura reciente destaca la importante contribución que la empresa pequeña puede hacer para fortalecer el desempeño general de una economía. Si bien es probable que existan algunos bienes y servicios cuya producción en pequeña escala tiene un mercado específico, es rentable y constituye una actividad sostenible. 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 tal motivo la presente investigación tiene por objetivo general, Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.

3. MATERIALES Y METODOS

3.1 Diseño de la investigación

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 será 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: Es 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 constituirá por 95 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha 2017.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomará una muestra de 95 micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha 2017.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017	Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017	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

y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017	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
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	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 útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	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	Nominal:

		rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	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 útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	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 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 sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.	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 ha tomado 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.

3.3. 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 24 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 tendrá como soporte el

programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

4. ANALISIS DE RESULTADOS

- En la tabla 01 y gráfico 01 se observa que, el 42% de los representantes legales de las Mypes su edad fluctúa en más de 65 años, el 32% entre 45_64 años, el 16% está entre 30_44años y solo el 11% 18_29años.
- En la tabla 02 y gráfico 02 se observa que, el 84% está representada por el sexo masculino y solo el 16% por el sexo femenino.
- En la tabla 03 y grafico 03 se observa que, el 49% tiene grado de instrucción de Secundaria completa, el 32% tiene Superior Universitaria Incompleta, el 11% tiene Superior no universitaria completa y solo el 8% tiene secundaria incompleta.
- En la tabla 04 y gráfico 04 se observa que, el 63% son convivientes, el 21% son casados(as), y solo el 16% son solteros(as).
- En la tabla 05 y grafico 05 se observa que, el 63% afirma que son comerciantes, mientras que el otro 37% ha preferido no precisa.

Respecto a la caracterización:

- En la tabla 06 y grafico 06 se observa que, el 58% se dedica al rubro empresarial hace más de 3 años, el 19% lo hace 3 años, el 13% se dedica entre hace 1 año y solo el 11% hace 2 años.
- En la tabla 07 y grafico 07 se observa que, el 47% consta de más de 3 trabajadores, el 37% tiene a su cargo 3 trabajadores y solo el 16% solo tiene 2 trabajadores.

- En la tabla 8 y grafico 8 se observa que, el 53% consta de 1 trabajador eventual, el 42% consta de 2 trabajadores eventuales, el 3% da como resultado de 3 trabajadores eventuales y solo el 2% tiene más de 3 trabajadores eventuales.
- En la tabla 9 y gráfico 9 se observa que, el 84% afirma que su objetivo es tener ganancias que le permitan obtener mayores utilidades y el 16% no precisa.

Respecto al financiamiento:

- En la tabla 10 y grafico 10 se observa que, el 58% afirma que fue financiamiento propio y solo el 42% fue financiamiento por terceros.
- En la tabla 11 y grafico 11 se observa que, el 42% lo solicito en mi banco, el 32% en Caja Huancayo, el 16% fueron en Caja Maynas y solo el 11% fue en el BCP.
- En la tabla 12 y grafico 12 se observa que, el 63% solicitado en Entidades Bancarias, el 21% fueren en Entidades no Bancaria y el 16% no precisa.
- En la tabla 13 y grafico 13 se observa que, el 42% fue en una tasa del 18% mensual y solo el 58% no precisa.
- En la tabla 14 y grafico 14 se observa que, el 78% le otorgaron el crédito solicitado mientras que el 22% no precisa.
- En la tabla 15 y grafico 15 se observa que, el 47% solicito el crédito a largo plazo, el 42% solicito el crédito a corto plazo y el 11% no precisa.
- En la tabla 16 y grafico 16 se observa que, el 77% asegura que si fueron los montos solicitados, el 23% no precisa.
- En la tabla 17 y grafico 17 se observa que, el 64% solicito entre S/.1,000_S/.10,000, el 18% lo solicito entre S/.10,500_S/.30,000, el 7% fueron más de S/.30, 000 y solo el 11% no precisa.

- En la tabla 18 y grafico 18 se observa que, el 75% lo realizo en el Mejoramiento y/o ampliación de su local, el 18% lo invirtió en sus Activos Fijos y solo el 7% no preciso.

Respecto a la capacitación:

- En la tabla 19 y grafico 19 se observa que, el 63% si realiza capacitaciones a su personal, el 32% aun no lo realiza y solo 5% no precisa dicha información.
- En la tabla 20 y grafico 20 se observa que, el 91% de los empresarios si considera una inversión y solo el 9% no lo considera.

CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios:

- La edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 65 a más años con un 42%.
- El 85% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino.
- El 49% de los empresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa.
- El 63% de los empresarios da como resultado que son convivientes.
- El 63% de los empresarios encuestados afirma que son comerciantes.

Respecto a la caracterización:

- El 58 % de los representantes legales se dedica al rubro empresarial por más de 3 años.
- El 47% de los empleadores consta de 3 trabajadores a más.
- El 53% de los empleadores da como respuesta que solo tiene un trabajador eventual.

- El 84% afirma que su objetivo es tener ganancias que le permitan obtener mayores utilidades

Respecto al financiamiento:

- El 58% de las Mypes encuestadas dio como resultados que su financiamiento es propio.
- El 42% de las Mypes lo solicito en mi banco.
- El 63% de las Mypes lo solicito en Entidades Bancarias.
- El 58% de las Mypes no precisa la tasa de interés que paga.
- El 78% de la Mypes dio a conocer que le otorgaron el crédito solicitado.
- El 47% de las Mypes solicito el crédito a largo plazo.
- El 77% de las Mypes asegura que si fueron los montos solicitados.
- El 64% de las Mypes solicito el prestamos entre S/.1,000_S/.10,000.
- El 75% de las Mypes utilizo el préstamo en el Mejoramiento y/o ampliación de su local.

Respecto a la capacitación:

- El 63% de los representantes si realiza capacitaciones a su personal.
- El 91% de los empresarios si considera una inversión las capacitaciones a sus trabajadores.

RECOMENDACIONES:

Al concluir este tema de gran importancia para las empresas se puede recomendar:

Respecto al financiamiento:

- Se deben hacer estudios explicativos para determinar las principales causas de la falta de acceso al financiamiento que reciben las Mypes en Ucayali y sus provincias.
- Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas ayuden a las micro y pequeñas empresas a desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

Respecto a la capacitación:

- Crear una conciencia a los propietarios de las Mypes mediante charlas informativas sobre la importancia de la capacitación tanto de dueños como de sus trabajadores y el beneficio que traerá en el desarrollo y logro de metas de las Mypes; asimismo se debería realizar estudios explicativos para determinar las causas de la ausencia de capacitación.
- Que ante la importancia de las capacitaciones, estas deben estar orientadas a dar herramientas a los micro empresarios como son los planes de negocio, plan de marketing, plan de ventas, desarrollo de servicios, desarrollo de estrategias de contingencia empresarial, entre otras.

Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:

- Se deberían implementar campañas para divulgar la importancia que tiene la capacitación a los trabajadores y dueños de las Mypes para su desarrollo, competitividad y rentabilidad.

Respecto a la rentabilidad:

- Se deben hacer estudios para establecer la correlación que hay entre el

financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mypes; así como también determinar las causas de la baja o nula rentabilidad de las Mypes.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Aragón A. y Rubio A. Factores explicativos del éxito competitivo: El caso de las Pymes del Estado de Veracruz. Contaduría y Administración .Universidad Nacional Autónoma de México; 2005.

Atao E. Importancia de las micros y pequeñas empresas en el mundo. LIMA: 13 de diciembre del 2003 [citada 2008 Ago 17]. Disponible desde:<http://www.mundomype.com/articulos/ImportanciadelasMyPEenelMundo.pdf> .

Castañeda D. ¿Capacitación o aprendizaje organizacional? 2002.

Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [citada 2008 Set 5]. Disponible desde:<http://www.consorticio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf> .

Chacón G. La contabilidad de costos , los sistemas de control de gestión y la rentabilidad empresarial; 2007

Club planeta. Fuentes de financiamiento. [citada 2008 Ene 12]. Disponible desde:http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Ferruz L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000.[citada 2008 Jul 18].Disponible desde:<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Financiamiento a corto plazo. [citada 2008 Abr 5]. Disponible desde:http://www.trabajajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.

Financiamiento a largo plazo. [citada 2008 Abr 5]. Disponible desde:http://www.trabajajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm.

Gitman L. Fundamentos de administración financiera. Editorial Harla. México: 1992.

Hilario R. Una mirada a las políticas a favor de las MYPES en América Latina. Lima: 2007 [citada 2007 oct 25]. Disponible desde: <http://www.comercio.com>.

Iguíñiz J. [citada 2008 Set 26]. Disponible desde:<http://aeperu.blogspot.com>.

Jauregui A. Educación y capacitación del factor capital humano en la búsqueda del desarrollo económico. ESEAD. Instituto de Educación Administración y Desarrollo; 2006.

Kaplan R. y Norton D. La tarjeta de valuación equilibrada: Medidas que impulsan el rendimiento. En Harvard Business Review. Cómo medir el rendimiento en la empresa. Ediciones Reusto. España; 1999.

Salazar S. MYPES [monografía de Internet]. Lima: 2005 [citada 2008 Feb 15]. Disponible desde:<http://www.google.com>.

Malo C. , Kaplan R. , Wetjen S. y Jiménez C. Contabilidad de costos y estrategias de gestión. Prentice Hall. España; 2000.

León D. y Pons J. Autoformación -capacitación. Buenos Aires; 2007.
<http://www.guia del emprendedor.com.as> (15-11-07).

- Mendivil J. Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Lima: 29 de Noviembre del 2006 [citada 2008 Feb 15]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml>
- Ortiz H. Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. Décima segunda edición . Departamento de Publicaciones de la Universidad Externado de Colombia.. Colombia; 2004.
- Pérez L. y Campillo F. Financiamiento. [citada 2008 Mar 13]. Disponible desde: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Región Ancash. Promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las Micro y pequeñas empresas de Ancash. Huaraz: 2006 [citada 2008 feb 17]. Disponible desde: <http://www.myperu.gob/pedoc/coremypereg/ancashplanregional/ancash.pdf> .
- Reyna R. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2008.
- Sánchez J. Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2008 Jul 18]. Disponible desde: <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>

Sarmiento R. La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). [citada 2008 Set 20]. Disponible desde: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana. [citada 2008 Ago 7]: Disponible desde: <http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/generaciadesarrollo/capacitacion-mype/>.

Sosa C. El valor de la segmentación como instrumento para incrementar la rentabilidad; 2007. En www.masterdissernhttp://www.enmed.net/cursocon/chc/bzm/r/rentabilidad-net/an/0001php3-62 (17-1107) 65. Tanaka E. Análisis de estados financieros para la toma de decisiones 103 .Fondo Editorail, Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima; 2005.

SUNAT. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR. [citada 2010 Abr 7]. Disponible desde: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.

Sutton C. Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2010 ene 15]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.

Vásquez F. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-

2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2008

Vigerona F. Se busca empresario de capital humano; S/F www.sht.com.ar (15-11-07). 54. Hiba J. Capacitación empresarial para mejorar las condiciones y medio ambiente del trabajo de pequeñas y medianas empresas. OIT; S/F. 55. Diccionario Enciclopédico Salvat; 1970.

www.bancafilial.com (17-11-07).

www.mujeresempresarias.org/forma/rhtml (17-11-07).

www.enmed.net/cursocon/chc/bzm/r/rentabilidad (17-11-07).

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

Yo, Jhon Eder Paredes Silva, 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 de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017”

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, 20 de Agosto de 2017

.....

Jhon Eder Paredes Silva

DNI N° _____

MATRIZ DE CONSISTENCIA LOGICA

Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017.

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas	¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeña y pequeña	GENERAL Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas	Edad Sexo	Razón: Años Nominal: Masculino Femenino	Tipo de investigación: Cuantitativo Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental Instrumento:

<p>del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarínacocha, 2017?</p>	<p>empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarínacocha, 2017?</p>	<p>de útiles de oficina en el distrito de Yarínacocha, 2017".</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarínacocha, 2017".</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro</p>	<p>empresas.</p>	<p>Grado de instrucción</p>	<p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Cuestionario</p>
--	---	---	------------------	-----------------------------	---	---------------------

compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017”.

Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017”

--	--	--

		Razón:
	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
	Número de Trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20

						<p>Nominal:</p> <p>Maximizar ganancias</p> <p>Objetivos de las micro y pequeñas empresas</p> <p>Dar empleo a la familia</p> <p>Generar ingresos para la familia</p> <p>Otros: Especificar</p>
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	<p>Solicito crédito</p> <p>Recibió crédito</p> <p>Monto del crédito solicitado</p> <p>Monto del crédito</p>	<p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p> <p>Cuantitativa:</p> <p>Especificar el monto.</p>		

			<p>recibido</p> <p>Entidad a la que solicito el crédito</p> <p>Entidad que le otorgo el crédito</p> <p>Tasa de interés cobrado por el crédito</p> <p>Crédito oportuno</p> <p>Crédito inoportuno</p> <p>Monto del crédito:</p>	<p>Cuantitativa:</p> <p>Especificar el monto.</p> <p>Nominal:</p> <p>Bancaria</p> <p>No bancaria</p> <p>Nominal:</p> <p>Bancaria</p> <p>No bancaria</p> <p>Cuantitativa:</p> <p>Especificar</p>
--	--	--	---	---

			Suficiente	Nominal: Si
			Insuficiente	Nominal: Si
			Cree que el	Nominal: Si
			financiamiento	Nominal: Si
			mejora la empresa	

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS:
UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN – DEMI

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles de oficina en el distrito de Yarinacocha, 2017”

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

Encuestador (a):..... Fecha:/...../201..

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTATE LEGAL DE LAS MYPES:

1.6 **Edad del representante legal de la empresa:**

1.7 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....

1.8 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.10 **Profesión:**.....**Ocupación**.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

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

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

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

Monto promedio otorgado.....

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

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero: Si.....No.....
- 4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años: Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- 4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....Administración de recursos humanos.....Marketing Empresarial.....Otros Especificar.....
- 4.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación? Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos. 01 Curso..... 02 Cursos 03 Cursos..... Más de 3 cursos.....
- 4.5 En qué año recibió más capacitación: 201.....2015.....
- 4.6 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión: Si..... No..... Considere Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....
- 4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio al clientes.....Otros: especificar.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

5.2 Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años: Si.....No.....Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2 años Si.....No.....

5.3 El año 2015 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2014 Si.....No....

5.4 El año 2014 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2015 Si.....No....

Pucallpa, 02 de mayo del 2017.

Cronograma, Presupuesto y Financiamiento

Cronograma de actividades

Etapas	Fecha de inicio	Fecha de término	Dedicación Semanal (Horas)
<input type="checkbox"/> Recolección de datos	02-abr-17	30-abril-17	40 horas
<input type="checkbox"/> Análisis de datos	01-may-17	31-may-17	20 horas
<input type="checkbox"/> Elaboración del informe final	01-jun-17	30-jun-17	38 horas

Presupuesto

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: YARINACOCHA			
Rubros	Cant.	Costo	Costo
		Unitario	Total
Bienes de consumo:			
Lapiceros	12 Und.	1	12
Fólder y fastener	12 Und.	1	12
Papel bond de 75 gr. T/A-4	02 Millar	25	50
Cuaderno	01 Und.	3.5	3.5
Total bienes de consumo			77.5
Servicios:			
Pasajes			200
Impresiones	600 Und.	0.5	300
Copias	600 Und.	0.1	60
Anillado	04 Und.	5	20
Internet	15 horas	1	15
Total Servicios			595
Total General			672.500

Financiamiento: Para el desarrollo y elaboración del presente trabajo de investigación, así como también el gasto incurrido, será autofinanciado.

BASE DE DATOS

Ejeda	Sexo	Nivel	Ejeda	Profesjion	Tiempo	Permanentes	Eventuales	Motivos	Financiamiento	Tipo	Entidades	Tasa	Credito_Solicitado	Rejingo	Monto_Solicitado	Cantidad_Monto	Donde_Invirtio	Capacitacion	Rentabilidad
4	1	4	3	1	4	4	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	3	1	1
4	1	4	3	1	4	4	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	3	1	1
4	1	4	3	1	4	5	2	2	2	2	1	1	2	3	3	1	3	1	1
4	1	4	3	1	4	5	2	2	2	2	1	1	2	3	3	1	3	1	1
4	1	4	3	1	4	5	2	2	2	2	1	1	2	3	3	1	3	1	1
4	1	4	3	1	4	5	2	2	2	2	1	1	2	3	3	1	3	2	1
4	1	4	3	1	5	4	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	3	2	1
4	1	4	3	1	5	4	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	3	2	1
4	1	4	3	1	5	4	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	3	2	1
4	1	4	3	1	5	4	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	2	1	3	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	2	1	3	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	1	2	2	2	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	1	2	3	3	2	3	2	1
4	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	1	2	3	3	2	3	2	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	3	3	2	3	2	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	1	2	3	3	2	3	2	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	1	2	3	3	2	3	2	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	1	3	1	1	2	3	3	2	3	2	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	1	2	3	3	2	3	2	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	1	2	3	3	2	3	2	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	1	2	3	3	2	3	2	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	1	2	3	3	2	3	2	1
3	1	4	3	1	5	5	2	2	2	3	1	1	2	3	3	2	3	2	1
2	1	4	2	2	2	4	3	1	2	2	1	1	2	2	2	2	3	2	1
2	1	4	2	2	2	4	3	1	2	2	1	1	2	2	2	2	3	2	1
2	1	4	2	2	2	4	3	1	2	2	1	1	2	2	2	2	3	2	1
2	1	4	2	2	2	4	3	1	2	2	1	1	2	2	2	2	3	2	1
3	1	4	2	2	2	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
3	1	4	2	2	2	4	3	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
1	1	4	1	2	2	3	3	2	2	1	3	1	3	1	3	2	1	2	1
1	1	4	1	2	2	3	3	2	2	1	3	1	3	2	2	2	1	2	1
1	1	4	1	2	2	3	3	2	2	1	3	1	3	1	3	2	1	2	1
1	1	4	1	2	2	3	3	2	2	1	3	1	3	2	2	2	1	2	1
2	2	5	1	2	3	3	3	2	2	1	3	1	3	1	3	2	1	2	1
2	2	5	1	2	3	3	3	2	2	1	3	1	3	1	3	2	4	2	1
2	2	5	1	2	3	3	3	2	2	1	3	1	3	1	3	2	4	2	1
2	2	5	1	2	3	3	3	2	2	4	1	3	1	1	2	2	4	2	1
2	2	5	1	2	3	3	3	2	2	4	1	3	1	1	2	2	4	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	4	1	3	1	1	2	2	4	2	1
2	2	7	1	2	3	3	3	2	2	4	1	3	1	1	2	2	4	2	1
4	1	7	3	2	4	4	4	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	7	3	2	4	4	4	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	7	3	2	4	4	4	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	7	3	2	4	4	5	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	1
4	1	7	3	2	4	4	5	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	1
3	1	7	3	2	4	4	5	2	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	1
3	1	7	3	2	4	5	2	2	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	1
3	1	7	3	2	4	5	2	2	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	1
3	1	7	2	2	4	4	3	1	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	1
3	1	7	2	2	4	4	3	1	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	1
4	1	7	3	2	5	4	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	1
4	1	7	3	2	5	4	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	1
4	1	7	3	2	5	4	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	1
4	1	7	3	2	5	4	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	1
4	1	7	3	2	5	4	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	1
3	2	8	2	2	5	5	2	2	1	3	4	3	2	3	2	3	3	3	2
3	2	8	2	2	5	5	2	2	1	3	4	3	2	3	2	3	3	3	2
3	2	8	2	2	5	5	2	2	1	3	4	3	2	3	2	3	3	3	2
3	2	8	2	2	5	5	2	2	1	3	4	3	2	3	2	4	3	3	2
1	1	8	3	2	5	4	3	2	2	4	4	3	1	2	2	4	4	3	2
1	1	8	3	2	5	4	3	2	2	4	4	3	2	2	2	4	4	3	2
1	1	8	3	2	5	4	3	2	2	4	4	3	2	2	2	4	4	3	2
1	1	8	3	2	5	4	3	2	2	4	4	3	2	2	2	4	4	3	2
1	1	8	3	2	5	4	3	2	2	4	4	3	2	2	2	4	4	3	2

TABLA DE FIABILIDAD

	Edad de los representantes legales de las MYPES	Sexo de los representantes legales de las MYPES	Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	Cual es su estado civil?	Profesión u ocupación de los representantes legales?	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	Números de trabajadores permanentes	Números de trabajadores eventuales	Motivos de formación de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva?	A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	Entidades financieras otorga mayores facilidades	Qué tasa de interés pago	¿Le otorgaron el crédito solicitado?	¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	En qué fue invertido el crédito	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Considera Ud. ¿que la capacitación como empresario es una inversión?
Edad de los representantes legales de las MYPES	1.000	-.312	-.108	.668	-.506	.562	.555	-.251	.023	-.304	.094	-.112	-.382	.460	-.108	.146	-.349	.197	-.122	-.377
Sexo de los representantes legales de las MYPES	-.312	1.000	.223	-.657	.331	-.225	-.385	.078	.188	-.016	.012	.127	.369	-.465	-.023	-.238	.146	.148	.056	.254
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	-.108	.223	1.000	.006	.702	.290	-.069	.337	.233	.123	.363	.806	.783	-.040	-.198	-.268	.727	.335	.775	.521
Cual es su estado civil?	.668	-.657	.006	1.000	-.535	.722	.687	-.267	.081	-.174	.356	.146	-.455	.639	-.033	.384	-.018	.277	.004	.036
Profesión u ocupación de los representantes legales?	-.506	.331	.702	-.535	1.000	-.414	-.567	.632	-.031	.420	-.063	.484	.896	-.407	-.233	-.460	.532	.035	.567	.247
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	.562	-.225	.290	.722	-.414	1.000	.681	-.455	.333	-.495	.561	.390	-.183	.443	.063	.213	.316	.349	.387	.236
Números de trabajadores permanentes	.555	-.385	-.069	.687	-.567	.681	1.000	-.686	-.010	-.637	.344	.060	-.508	.752	.411	.515	.047	.106	.029	.057
Números de trabajadores eventuales	-.251	.078	.337	-.267	.632	-.455	-.686	1.000	-.078	.562	-.227	.124	.545	-.365	-.458	-.454	.120	.031	.126	.004
Motivos de formación de las Mypes	.023	.188	.233	.081	-.031	.333	-.010	-.078	1.000	.016	.154	.194	.215	-.231	.023	.101	.131	.020	.050	.140
¿Cómo financia su actividad productiva?	-.304	-.016	.123	-.174	.420	-.495	-.637	.562	.016	1.000	-.280	.011	.338	-.362	-.304	-.003	-.167	.031	-.087	-.090
A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	.094	.012	.363	.356	-.063	.561	.344	-.227	.154	-.280	1.000	.497	.017	.043	-.409	.082	.507	.653	.375	.340
Entidades financieras otorga mayores facilidades	-.112	.127	.806	.146	.484	.390	.060	.124	.194	.011	.497	1.000	.541	-.085	-.204	-.233	.813	.354	.765	.696
Qué tasa de interés pago	-.382	.369	.783	-.455	.896	-.183	-.508	.545	.215	.338	.017	.541	1.000	-.454	-.169	-.391	.552	.039	.605	.276
¿Le otorgaron el crédito solicitado?	.460	-.465	-.040	.639	-.407	.443	.752	-.365	-.231	-.362	.043	-.085	-.454	1.000	.295	.292	-.082	.024	-.022	.086
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	-.108	-.023	-.198	-.033	-.233	.063	.411	-.458	.023	-.304	-.409	-.204	-.169	.295	1.000	.521	-.081	-.508	-.151	.037
¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	.146	-.238	-.268	.384	-.460	.213	.515	-.454	.101	-.003	.082	-.233	-.391	.292	.521	1.000	-.269	-.025	-.310	-.176
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	-.349	.146	.727	-.018	.532	.316	.047	.120	.131	-.167	.507	.813	.552	-.082	-.081	-.269	1.000	.259	.806	.692
En qué fue invertido el crédito	.197	.148	.335	.277	.035	.349	.106	.031	.020	.031	.653	.354	.039	.024	-.508	-.025	.259	1.000	.230	.194
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	-.122	.056	.775	.004	.567	.387	.029	.126	.050	-.087	.375	.765	.605	-.022	-.151	-.310	.806	.230	1.000	.436
Considera Ud. ¿que la capacitación como empresario es una inversión?	-.377	.254	.521	.035	.247	.236	.057	.004	.140	-.090	.340	.695	.276	.086	.037	-.178	.692	.194	.436	1.000

MATRIZ DE COVARIANZAS ENTRE ELEMENTOS

	Edad de los representantes legales de las MYPES	Sexo de los representantes legales de las MYPES	Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	Cual es su estado civil?	Profesión u ocupación de los representantes legales?	¿Hace cuánto tiempo trabaja en su rubro empresarial?	Números de trabajadores permanentes	Números de trabajadores eventuales	Motivos de formación de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva?	¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	Entidades financieras otorga mayores facilidades	¿Le otorgaron el crédito solicitado?	¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	En qué fue invertido el crédito	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Considera Ud. ¿que la capacitación como empresario es una inversión?	
Edad de los representantes legales de las MYPES	1.008	-.115	-.173	.507	-.246	.605	.409	-.167	.008	-.143	.083	-.122	-.381	.193	-.073	.062	-.256	.137	-.067	-.111
Sexo de los representantes legales de las MYPES	-.115	.134	.130	-.182	.059	-.088	-.104	.019	.025	-.003	.004	.050	.134	-.071	-.006	-.037	.039	.038	.011	.027
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	-.173	.130	2.527	.007	.541	.495	-.081	.356	.136	.091	.504	1.389	1.236	-.027	-.211	-.180	.846	.369	.677	.244
Cual es su estado civil?	.507	-.182	.007	.571	-.196	.586	.381	-.134	.022	-.062	.235	.119	-.342	.202	-.017	-.123	-.010	.144	.002	.008
Profesión u ocupación de los representantes legales?	-.246	.059	.541	-.196	.235	-.216	-.202	.204	-.006	.095	-.027	.255	.431	-.082	-.076	-.095	.189	.012	.151	.035
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	.605	-.088	.495	.586	-.216	1.153	.536	-.324	.131	-.249	.527	.454	-.195	.198	.045	-.097	.248	.259	.228	.075
Números de trabajadores permanentes	.409	-.104	-.081	.381	-.202	.536	.538	-.334	-.003	-.218	.221	.048	-.370	.230	.202	.160	.025	.054	.012	.012
Números de trabajadores eventuales	-.167	.019	.356	-.134	.204	-.324	-.334	.442	-.019	.175	-.132	.090	.359	-.101	-.204	-.128	.059	.014	.046	.001
Motivos de formación de las Mypes	.008	.025	.136	.022	-.006	.131	-.003	-.019	.134	.003	.049	.077	.078	-.035	.006	.016	.035	.005	.010	.015
¿Cómo financia su actividad productiva?	-.143	-.003	.091	-.062	.095	-.249	-.218	.175	.003	.218	-.114	.006	.157	-.071	-.095	-.001	-.057	.010	-.022	-.012
¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	.083	.004	.504	.235	-.027	.527	.221	-.132	.049	-.114	.764	.471	.015	.016	-.239	.031	.325	.394	.180	.087
Entidades financieras otorga mayores facilidades	-.122	.050	1.389	.119	.255	.454	.048	.090	.077	.006	.471	1.176	.582	-.039	-.148	-.107	.645	.265	.456	.222
¿Le otorgaron el crédito solicitado?	-.381	.134	1.236	-.342	.431	-.195	-.370	.359	.078	.157	.015	.582	.985	-.188	-.112	-.165	.401	.027	.330	.081
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	.193	-.071	-.027	.202	-.082	.198	.230	-.101	-.035	-.071	.016	-.039	-.188	.174	.082	.052	-.025	.007	-.005	.011
¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	-.073	-.006	-.211	-.017	-.076	.045	.202	-.204	.006	-.095	-.239	-.148	-.112	.082	.448	.148	-.040	-.235	-.055	.007
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	.062	-.037	-.180	.123	-.095	.097	.160	-.128	.016	-.001	.031	-.107	-.165	.052	.148	.180	-.084	-.007	-.072	-.022
En qué fue invertido el crédito	-.256	.039	.846	-.010	.189	.248	.025	.059	.035	-.057	.325	.645	.401	-.025	-.040	-.084	.536	.131	.324	.149
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	.137	.038	.369	.144	.012	.259	.054	.014	.005	.010	.394	.265	.027	.007	-.235	-.007	.131	.478	.087	.040
Considera Ud. ¿que la capacitación como empresario es una inversión?	-.067	.011	.677	.002	.151	.228	.012	.046	.010	-.022	.180	.456	.330	-.005	-.055	-.072	.324	.087	.302	.071
	-.111	.027	.244	.008	.035	.075	.012	.001	.015	-.012	.087	.222	.081	.011	.007	-.022	.149	.040	.071	.087

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	95	100.0
	Excluido ^a	0	0.0
	Total	95	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
.746	.692	20