



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Marapara Tananta Eduardo Alexander

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez, Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018”

Hoja de firma del Jurado

Mg. CPCC. Montoya Torres Silvia Virginia
Presidente

Mg. CPC. López Souza José Luis Alberto
Miembro

Mg. CPC. Vilca Ramírez Ruselli Fernando
Miembro

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
Asesor

AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, quien inspiro mi espíritu para la realización de esta tesis, por darme salud y bendición para alcanzar mis metas como persona y como profesional.

A mis padres que siempre han sido un ejemplo para mí, gracias a ello estoy alcanzado mis metas con mucho orgullo. Les debo un eterno agradecimiento y mi retribución total por su gran amor.

DEDICATORIA

Dios,

Por haberme dado sabiduría y fuerza
guiándome en el trayecto de mi vida.

A mi Madre

Que nunca se cansó de luchar por su
familia, por mí y le agradezco a Dios por
esa gran Madre, que me dio la
oportunidad de tener.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: Del 53.33% sus edades oscilan entre los 31 a 45 años de edad, y son del sexo femenino, tienen estudios secundarios y superior universitaria completa, y en su mayoría se dedican al comercio. Tienen una antigüedad de 15 años en rubro, son formales, tienen de 3 a trabajadores permanentes y eventuales. Se financian por intermedio de entidades bancarias, pagando intereses mensuales de 2.1% a más de 4.1%, no obtienen financiamiento de otras entidades, el 73.33% solicitó crédito, entre S/1,000 a S/20,000 a largo plazo, el 63.34% invirtió su crédito en mercadería y en capital de trabajo. El 56.67% de las empresas estudiadas no fue capacitado previo al crédito, el 76.67% su personal se capacitó en gestión empresarial y prestación de mejor servicio al cliente, el 90% creen que la capacitación es una inversión y es relevante. El 90% de las empresas estudiadas indica que el financiamiento sí mejora su rentabilidad, el 90% creen que la capacitación y el financiamiento mejora su rentabilidad empresarial, el 93.33% de las empresas estudiadas su rentabilidad mejoró en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstract

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the trade sector of the Yarinacocha district, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of the information was selected in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: Of the 53.33% their ages range between 31 to 45 years of age, and are female, have secondary school and full college, and they are mostly engaged in trade. They have an antiquity of 15 years in the field, they are formal, they have 3 permanent and temporary workers. They are financed through banking entities, paying monthly interest of 2.1% to more than 4.1%, do not obtain financing from other entities, 73.33% requested credit, between S / 1,000 to S / 20,000 in the long term, 63.34% invested their credit in merchandise and in working capital. 56.67% of the companies studied were not trained prior to the loan, 76.67% of their personnel were trained in business management and providing better customer service, 90% believe that training is an investment and is relevant. 90% of the companies studied indicate that financing does improve their profitability, 90% believe that training and financing improves their business profitability, 93.33% of the companies studied their profitability improved in recent years..

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. RESUMEN	vi
6. Abstract	vii
7. Contenido	viii
8. Índice de Tablas	x
9. Índice de Figuras	xii
I. INTRODUCCIÓN	14
1.1 Enunciado del problema.....	19
1.2 Objetivo General.....	19
1.3 Objetivos específicos.....	19
1.4 Justificación.....	20
II. REVISIÓN DE LITERATURA	21
2.1 Antecedentes.....	21
2.1.1 Internacional.....	21
2.1.2 Latinoamericano.....	24
2.1.3 Nacional.....	28
2.1.4 Regional.....	32
2.1.5 Local.....	33
2.2 Bases teóricas.....	34

2.2.1 Teorías del financiamiento.....	34
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	42
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	44
2.3 Marco conceptual.....	59
2.3.1 Definición del financiamiento.....	59
2.3.2 Definición de capacitación.....	59
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	60
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	61
III. METODOLOGÍA.....	66
3.1 Diseño de la investigación.....	66
3.2 Población y muestra.....	67
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	68
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	72
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	73
3.6 Plan de análisis.....	73
3.7 Matriz de consistencia.....	74
3.8 Principios Éticos.....	76
IV. RESULTADOS.....	79
4.1 Resultados.....	79
4.2 Análisis de los resultados.....	115
V. CONCLUSIONES.....	120
VI. RECOMENDACIONES.....	123
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	126

7.1 Referencias bibliográficas.....	126
7.2. Anexos.....	131
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	131
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	134
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	136
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	162
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	163

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	79
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	80
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	81
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	82
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	83
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	84
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	85
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	86
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	87
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	88
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	89
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	90
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	91
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	92
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	93

Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	94
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	95
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	96
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	97
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	98
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	99
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	100
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	101
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	102
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	103
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	104
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	105
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	106
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	107
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	108
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	109
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	110
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	111
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	112
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	113
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	114

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	79
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	80
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	81
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	82
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	83
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	84
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	85
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	86
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	87
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	88
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	89
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	90
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	91
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	92
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	93
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	94
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	95
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	96
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	97
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	98
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	99
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	100

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	101
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	102
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	103
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	104
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	105
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	106
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	107
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	108
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	109
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	110
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	111
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	112
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	113
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	114

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes, actualmente juegan un rol muy importante en la economía no sólo del Perú sino de muchos países del mundo, porque generan mucho más empleo que las empresas grandes e incluso por el propio Estado.

Tello (2014), en “Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país”, manifiesta que las Mypes en Europa cerca de dos millones de pujantes pequeñas y medianas empresas que progresan en Alemania abasteciendo a los gigantes Volkswagen, Siemens, Basf o Bayer.

Agrega Tello, en el Japón, el 80 % del producto bruto interno proviene de la pequeña y mediana industria. En los Estados Unidos, las más importantes transnacionales de la informática han salido del seno de la pequeña empresa. Apple, por ejemplo, nació hace dos décadas en una cochera familiar con un capital de solo 20 mil dólares. Y en nuestro país no nos quedamos atrás con grandes ejemplos de micro y pequeños empresarios ubicados en el emporio Gamarra.

Continúa Tello, las microempresas no solo son éxitos en los países industrializados sino también en economías de transición, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tienen más de 701,000 establecimientos empresariales, casi todos (98%) considerados pequeñas y medianas empresas. Pese a la deficiencia en nuestra economía, la pequeña y mediana empresa ha evidenciado un desarrollo inusitado a nivel mundial.

Concluye Tello, uno de los grandes problemas que padecen las Mypes es el acceso al crédito. El financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las microempresas. En nuestro país, el problema se agudiza porque la

microempresa no cuenta con garantías que respalden su crédito, o porque las altas tasas de intereses hacen que el crédito se encarezca más. Según datos estadísticos, del total de créditos otorgados en el Perú, a diciembre del 2012, el 17,83 % son créditos MYPE.

Igualmente, Martínez (2014), en “Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas”, sostiene que, en México, las micro y pequeñas empresas, el trabajo en los establecimientos de estos son caseros es decir lo efectúa el propietario con la ayuda de los miembros de la familia, a tiempo completo o parcial, y frecuentemente sin pago directo. En ciertas actividades el trabajo es predominantemente femenino. Aunque en algunas micro y pequeñas empresas el empresario y algunos miembros de la familia suelen participar en el proceso productivo, la característica esencial de esta categoría es el empleo de trabajo asalariado, en proporción creciente a medida que aumenta el tamaño de la empresa.

Concluye Martínez, la administración, a menudo las empresas caseras son establecidas por el propietario, el cual se encarga además de labores diversas; por lo regular, no hay separación entre la producción, la administración y la comercialización. Asimismo, se observa que las empresas caseras recurren a fuentes informales de crédito, las cuales operan con mayor celeridad, al contar con mayor información sobre el propietario y el desempeño de las empresas; además, el contacto personal entre prestamistas y prestatarios suele facilitar la recuperación de los préstamos, contrastando con las dificultades que enfrentan en este terreno las instituciones crediticias formales.

Asimismo, La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional-USAID (2008), en “Microempresas y microfinanzas en Ecuador”,

manifiesta que las microempresas proveen trabajo a un gran porcentaje de los trabajadores de ingresos medios y bajos en Ecuador. Más de un tercio (33.5 %) de hogares en áreas urbanas de ingresos medios y bajos tuvo uno o más miembros adultos de la familia con una microempresa. Las proyecciones de la población en conjunto de microempresarios indican un total de 646,084 microempresarios en Ecuador en áreas urbanas (definidas en este caso como pueblos de 2,000 o más habitantes).

Agrega USAID, estos microempresarios operan un total de 684,850 empresas distintas. Las microempresas ecuatorianas proporcionaron trabajo para un estimado de 1,018,135 personas o cerca del 25 por ciento de la mano de obra urbana. Además, las ventas de estas microempresas representan aproximadamente 25.7 por ciento del producto interno bruto y sobre 10 por ciento de los ingresos netos totales obtenidos en el país. Las microempresas, por lo tanto, representan un componente importante de la economía urbana.

Concluye USAID, la mayoría de las microempresas opera en el sector informal. Aproximadamente un cuarto de las empresas tenía números de identificación de RUC (Registro Único de Contribuyentes) y un número igual tenía licencias municipales. Menos del 15 por ciento estaba inscrito en el sistema de seguridad social. Solamente 20 por ciento de los encuestados llevaban registros financieros formales.

También, Infante (2015), en “Evolución de las micro y pequeñas empresas Mype en el Perú” nos dice que, en el Perú, más del 70% de peruanos trabajan en una micro y pequeña empresa, además por su contribución al Producto Bruto Interno (del valor total de bienes y servicios finales producidos dentro del territorio

nacional, el 42% es producido por las Mypes), es por ello que de un tiempo a este aparecieron diversas micro y pequeñas empresas dedicados a la venta de accesorios para las personas, para el hogar y en especial para el celular

Abundando en la opinión, Arbulú y Otoyá (2013), en “La Pyme en el Perú”, el desarrollo de las micro y pequeñas empresas y del sector informal urbano en el Perú ha sido un fenómeno característico de las últimas dos décadas, debido al acelerado proceso de migración y urbanización que sufrieron muchas ciudades, la aparición del autoempleo y de una gran cantidad de unidades económicas de pequeña escala, frente a las limitadas fuentes de empleo asalariada y formal para el conjunto de integrantes de la Población Económicamente Activa-PEA.

Más aún, Martínez (2014), en “Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas”, sostiene que es común que el capital inicial para establecer una empresa pequeña provenga de ahorros del propietario o familiares. Por lo demás, las empresas medianas y pequeñas enfrentan serias dificultades para obtener financiamiento de la banca comercial. En condiciones en las que imperan mercados de capitales poco desarrollados, el costo de los préstamos para las empresas suele ser mayor que para las grandes, lo cual se explica por la importancia de los gastos de administración, de evaluación y vigilancia sobre los prestatarios, la falta de instituciones financieras especializadas, y la aversión al riesgo de la banca comercial. Además, las pequeñas empresas usualmente no cuentan con los colaterales que respalden los préstamos.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Yarinacocha, donde se desarrolló la investigación y se enfocó en las micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio rubro pasamanería,

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

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

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

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a la que precisa, Tello (2014), en “Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país”, expresa que las pequeñas y medianas empresas son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno-PBI. Su producción está mayormente vinculada con el mercado interno, por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad.

Concluye Tello, las micro y pequeñas empresas, representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo, puesto que el principal problema de las Mypes es la informalidad. Las estadísticas manejadas por el Ministerio de la Producción del año 2012 reflejan que el 58,2% de empresas que emplean de dos a cien trabajadores son informales, es

decir, de cada 100, 58 de ellas se encuentran en situación de informalidad. Es decir, tenemos aproximadamente 1'873,318 de empresas informales.

Asimismo, la investigación permitió conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio. Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Yarinacocha y otros ámbitos geográficos conexos.

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

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Macas y Luna (2010), en su tesis “Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos “Coexbi S.A” del Canton Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009”, la investigación está basado en la aplicación teórica y práctica del análisis de rentabilidad, utilizando los diferentes métodos y técnicas para determinar las variaciones entre los dos periodos contables objeto de estudio, aplicando primeramente el Análisis Vertical al Balance General y Estado de Resultados y así evaluar la situación financiera de cada periodo haciendo la comparación de las cuentas de los diferentes grupos; luego se procede a la práctica del Análisis Horizontal en donde se realiza la comparación en términos absolutos y porcentuales entre los Estados Financieros analizados, para evaluar, verificar y determinar las variaciones surgidas en los diferentes rubros entre un periodo y otro. Los resultados indican que la función esencial del análisis de rentabilidad económica y financiera, es convertir los datos en información útil que les permita a los administradores cumplir con los objetivos y lograr la misión planteada por la entidad

Igualmente, Platero (2015), en su tesis “Un estudio sobre el papel del microempresario, y los factores internos y estratégicos de la microempresa española: el efecto de la edad en la capacidad innovadora”,

precisa que, la innovación es considerada en esencial en la nueva conciencia empresarial, siendo objeto de estudio, estos han generado gran cantidad de literatura y datos de valiosa importancia, al respecto tenemos: Las micro y pequeñas empresas tienen una fortaleza al contribuir, no sólo a la generación de empleo y riqueza, sino a una nueva forma de comprender y analizar la productividad y la competitividad. Por ello, resulta muy importante estudiar en profundidad aquellas diferencias álgidas entre las grandes y pequeñas empresas, en la línea de comportamientos empresariales y competitividad.

Agrega Platero, se realizó un estudio de factores en las micro y pequeñas empresas encontrándose que las características internas más habituales en el análisis de las Mypes empresas son: el tamaño de la empresa, la experiencia, su capacidad de financiamiento, el apalancamiento financiero, capital humano, las políticas de RSC y las estrategias empresariales con que cuentan. Otras características a destacar en las micro y pequeñas empresas es lo asociado a la figura del empresario: La edad, su experiencia en el sector, su capacidad emprendedora y su educación y formación.

Continúa Platero, los resultados nos indican que ciertos factores del entorno empresarial, cuya influencia ha sido ampliamente comparada para el caso de las empresas más grandes, pierden poder a la hora de exponer la decisión de innovar en las empresas más pequeñas, en favor de detalles de carácter interno, asociados al perfil del microempresario y a variables vinculadas con aquellas características culturales, financieras

y de organización de la empresa. Tales perfiles son: sociológico del microempresario, como son sus destrezas tecnológicas, experiencia en el negocio. La principal conclusión es que las variables que influyen sobre la capacidad de innovación empresarial, es la edad, el uso de Tecnologías en la Informaciones y Comunicaciones - TIC y la experiencia en el mundo de los negocios.

Es más Platero indica, que, los recursos propios en las micro empresas presentan una correlación positiva con respecto a su capacidad de innovación de productos y servicios, ya que cuanto menor necesidad de endeudamiento y mayor acceso a fuentes de financiación externa, es decir, cuanto mayor capacidad y autonomía financiera, mayores posibilidades de innovar tendrá.

Concluye Platero, las estrategias de diversificación con respecto al giro del negocio de la micro y pequeña empresa, le favorecen su capacidad de innovación como microempresario, lo cual se justifica por su diversificación en los negocio y ello puede hacer cubrir diferentes oportunidades en el mercado de los negocios, es decir ingresar en otros rubros del mercado y verse favorecido con mayores ingresos sobre todo en ciertas temporadas del año; a la par que minimiza el riesgo intrínseco de la concentración de negocio, favoreciendo así el camino hacia la innovación empresarial. También se estudió sobre la utilización de TIC y la realización de actividades de RSC por parte de los microempresarios modera el efecto negativo que a priori tiene la edad sobre la capacidad innovadora. Por el contrario, la diversificación potencia el efecto

negativo de la edad sobre la capacidad innovadora de la microempresa; es decir, el conocimiento previo de las TIC modera el efecto negativo de la edad del microempresario sobre el uso de las TIC, en el sentido de que existe un efecto conjunto que implica que un mayor conocimiento previo neutraliza el efecto negativo de la edad, aunque sin embargo este efecto no se contrasta para la variable que representa el nivel de estudios del microempresario.

2.1.2 Latinoamericano

Además, Artavia (2012), en su tesis “Análisis de rentabilidad financiera para la empresa “El Elástico” y evaluación para el mejoramiento de su flujo de caja”, cuyo objetivo general fue: elaborar un estudio de rentabilidad financiera para la empresa “El Elástico” de los últimos cinco años, para medir la capacidad de la compañía para generar rendimiento a sus accionistas y lograr así dar una retroalimentación efectiva a la administración de la compañía para que en caso de aplicar redefinir u orientar la estrategia del negocio.

Agrega Artavia, la organización investigada se dedica a la manufactura de tejidos angostos, caracterizándose por brindar productos de alta calidad durante 30 años. Ofrece, además, tejidos de polipropileno, algodón, nylon y poliéster. Para ello, el proyecto desarrolla una investigación de tipo documental, descriptiva y analítica para lograr así cubrir todas las áreas relevantes del estudio, se elabora un primer capítulo con información teórica que busca ser la referencia al lector sobre los principales conceptos que se llevan a cabo en el presente estudio. El

capítulo segundo se enfoca en una descripción de la compañía, así como su entorno y un tercer capítulo con un análisis financiero de la compañía.

Concluye Artavia, la compañía no ha cumplido con las expectativas de rendimiento sobre el patrimonio que mantiene su principal accionista. Con base en todo lo anterior, se recomienda que se realice un análisis de los principales factores que afectan el rendimiento sobre el patrimonio para desarrollar estrategias que busquen maximizar el retorno a los accionistas. Estos temas derivados del estudio se pueden resumir en la rotación de inventarios, el periodo medio de cobro, mejorar el margen de utilidad bruta, y un control de costos.

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

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

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

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

Asimismo, Gonzales (2014), en su tesis “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, cuyo objetivo general fue: Determinar la vinculación entre

la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Para desarrollar los propósitos de esta investigación se ha seleccionado una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional.

Agrega Gonzáles, los resultados fueron: un 25% de las empresas se han financiado durante los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales. El 75% de las empresas restantes ha presentado una estructura que combina pasivo y patrimonio en una proporción que oscila entre 13,08% y 86,66% respectivamente. Detallando la estructura del pasivo de las Pymes, se encuentra que el pasivo a corto plazo tiene gran representatividad (86,47% del total del pasivo) especialmente a través de las cuentas de proveedores, costos y gastos por pagar y obligaciones financieras. El pasivo a largo plazo solo está presente en un 5% de las Pymes analizadas y corresponde principalmente a obligaciones financieras.

Continua Gonzáles, las Pymes del sector comercio no están diversificando sus fuentes de financiamiento, presentando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través del patrimonio, lo cual es coincidente con los señalamientos planteados en la teoría del pecking order, la cual establece que las empresas usualmente recurren a recursos propios a través de las utilidades y aportes antes que a fuentes externas (Brealy & Myers, 2005). De igual forma se evidenció

una mayor utilización de los recursos en el corto plazo, destacándose principalmente el apalancamiento a través de proveedores.

Concluye Gonzales, Respecto a los indicadores de rentabilidad a nivel general se evidenció una asociación negativa baja con la variable endeudamiento, lo cual muestra que dicha variable no es altamente determinante en los niveles de endeudamiento de las Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá, por lo cual en la medida en que los márgenes de rentabilidad arrojen resultados aceptables habrá mayor inclinación por obtener financiamiento a través de fuentes internas antes que externas. La evidencia encontrada denota debilidades en la gestión de su financiamiento al ser ésta muy dependiente de recursos patrimoniales, además de una gran concentración en apalancamiento en el corto plazo, esto puede desprenderse de posibles fallas en la dirección respecto a la proyección de las empresas, teniendo una visión focalizada en el corto plazo, por lo cual es importante mejorar la operación administrativa en el largo considerando nuevos proyectos y evaluando distintos instrumentos de financiamiento.

2.1.3 Nacional

Igualmente, Márquez (2007), en su tesis “Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas”, cuyo general fue: Conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito

de Surquillo. Se ha podido apreciar claramente que el Estado necesita consolidar su apoyo a las Medianas y Pequeñas empresas, incentivar más y promocionarlas dentro de sus prioridades para el desarrollo del país sabiendo que son las Medianas y Pequeñas empresas las que están exportando y logrando una globalización económica deseada.

Concluye Márquez, la problemática general que afecta a este gran sector debido a que generalmente su clasificación está dada en función el número de trabajadores que la conforman, el total de ventas que anualmente realizan, los beneficios que el Estado a través de sus entes como el Ministerio de trabajo están dando facilidades simplificando la formalización de las Medianas y Pequeñas empresas, para que se acabe con la informalidad y los empresarios jóvenes se atrevan a ser empresa, plasmar sus ideas y desarrollarlas con buen criterio. Se sabe a través de organismo como la SUNAT que son cientos de Medianas y Pequeñas empresas que no formalizan sus actividades por lo oneroso que les resulta realizar los primeros trámites y más aún con la carga tributaria que tienen las empresas como persona jurídica desde sus inicios.

En la misma línea, Kong y Moreno (2014), en su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012”, cuyo objetivo general fue: Determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como

sujetos de estudio a 130 gestores de las Mypes y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas.

Agrega, Kong y otros, los principales resultados fueron: Principalmente se analizó la situación del sector microempresarial de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento. Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de Mypes han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento.

Concluye Kong y otros, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPES.

Además, Anticona (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de celulares del distrito de San Vicente – provincia de Cañete, 2014”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de celulares del distrito San Vicente-Provincia de Cañete, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 40 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Anticona, los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las MYPE: El 65% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados son jóvenes, el 100% son del sexo masculinos y el 52.5% tienen instrucción superior no universitaria. Así mismo, el 53% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados tienen más de un año en la actividad empresarial, el 100% no tiene ningún trabajador eventual y el 100% formó la MYPE para obtener ganancias.

Concluye Anticona, respecto al financiamiento: El 25% de las MYPE estudiadas financió su actividad económica recurriendo a fondos de cajas financieras y el 75% dijo que preferiría trabajar con su capital propio. Respecto a la capacitación: El 75% de las MYPE estudiadas dijo que no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos porque no lo solicitaron, pero si lo habían visitado los bancos para

otorgarles préstamos. Respecto a la rentabilidad: El 25% de las MYPE estudiadas afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 25% comentó que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, se concluye que, 'poco menos de 1/3 de las MYPE estudiadas solicitaron créditos de terceros para financiar su actividad productiva y el resto (poco más de 2/3) lo hizo con recursos propios (autofinanciamiento).

2.1.4 Regional

Es más, Tamani (2016), en su tesis "Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro útiles de oficina en el distrito de Callería, 2015", cuyo objetivo general fue Describir la Caracterización del financiamiento y de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro útiles de oficina del distrito de Callería, 2015. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra representativa de 15 micro empresas del sector comercio, rubro útiles de oficina ubicadas en el distrito de Callería, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 18 preguntas relacionadas a la investigación.

Concluye Tamani, los principales resultados fueron: El 87% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 60% son del sexo femenino. El 53% posee trabajadores permanentes y 74% no posee trabajadores eventuales; el 93% se formó por obtener ganancia. Del crédito recibido

el 43% lo invirtió en ampliación y mejoramiento de su local.

2.1.5 Local

Finalmente, Armas (2017), en su tesis “La auditoría financiera y la administración de las medianas empresas del distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, Región Ucayali”, cuyo objetivo general fue: Determinar de qué manera la auditoría financiera se relaciona con la administración de las Medianas empresas del distrito de Calleria, Provincia de Coronel Portillo, Región Ucayali. Método: En la presente investigación se aplicó el método, comparativo, crítico, estadístico, analítico mediante el método de encuestas y entrevistas a empresarios, profesionales encargados de la administración de las medianas empresas y especialistas en auditoría financiera.

Agrega Armas, los resultados fueron; las medianas empresas del distrito de Calleria, en su gran mayoría consideran que la aplicación de los principios contables es importante, esto permite mantener uniformidad en el registro de operaciones, además de brindar mayor entendimiento en la lectura de los estados financieros, frente a entidades bancarias y financieras. La auditoría financiera genera una mayor confianza en la toma de decisiones de la empresa, más aún a la hora de decidir en apalancamiento financiero para la empresa.

Continua Armas, el tipo de decisiones adoptadas en la utilización de los recursos financieros debe ser en forma ordenada, con criterio y con visión de futuro influye en la gestión empresarial y este en la generación de rentabilidad. La integridad de los estados financieros permite conocer

el resultado de la gestión en forma óptima, la gestión está respaldada en por estados financieros íntegros, exentos de errores. La auditoría financiera influye en la mejora de la administración de las medianas empresa, el dictamen de auditoría favorable permite acceso a financiamiento externos sobre todo de entidades financieras y a líneas de créditos frente a proveedores.

Concluye Armas, la eficiencia en las operaciones influye en la rentabilidad. La implementación de controles es necesaria en una mediana empresa, fortalece la gestión, permite el crecimiento y mejora los procesos. La conducción de las medianas empresas mejora con la implementación de recomendaciones emergentes de una auditoría, considerando importante la identificación de debilidades a partir del control interno. Conclusiones: La auditoría financiera se relaciona con la administración de las Medianas empresas del distrito de Calleria, Provincia de Coronel Portillo, Región Ucayali.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

En la práctica el crédito para las organizaciones empresariales es uno de los ingredientes más importantes. Si un microempresario toma la decisión equivocada de producir un bien sin demanda, o si toma la decisión de producirlo para el mercado incorrecto, o si fija el precio de venta a un nivel equivocado, estas malas decisiones se manifestaran como una falta de liquidez, como una insuficiencia de fondos. Lo que suponen muchos es que con crédito se podrían, de alguna manera, superar

o esconder por algún tiempo esas malas decisiones. Al fin y al cabo, lo que el crédito hace es transferir poder de compra generalizado, que sirve para adquirir cualquier cosa, pagar cualquier cuenta o cubrir cualquier gasto. Si con dinero o con crédito se puede comprar lo que falta, pagar el factor de la producción cuyo costo es excesivo o mantener un inventario demasiado elevado, a pesar de que no haya ventas, se podría pensar que dicho poder de compra adicional puede superar estas deficiencias.

Por otro lado, la sobrevivencia de las organizaciones empresariales en mucho de los casos depende de su capacidad de generar ingresos suficientes y de reducir sus costos de operación a niveles razonables. Un comportamiento encaminado a lograr este objetivo, una preocupación por los ingresos, poniendo atención a las tasas de interés, recuperando todo lo que se pueda, aunque no necesariamente se recupere todo, lleva a la viabilidad. Inevitablemente, en un programa de crédito no todos los préstamos son recuperables; pero hay que reducir las pérdidas a un mínimo. Junto a un manejo eficiente de la cartera, deben expandirse las operaciones para generar economías de escala, tener una mayor densidad de servicio y cobertura y así reducir los costos.

Las empresas que actúan así, tienen un comportamiento que es la mejor garantía de su éxito y de su permanencia. Las empresas que no están sujetas a esta prueba del mercado, aquellas adormecidas en la ilusión de que los fondos externos seguirán llegando todo el tiempo, a las que no les importa que los fondos desaparezcan o que nunca se recuperen los préstamos, porque al fin y al cabo siempre estará ahí, esas no

sobrevivirán. Esas empresas tienen una actitud que no les permite lograr el éxito, conjunto en muchos de los casos a necesidad del financiamiento y la rentabilidad.

✓ **Teoría de los mercados perfectos**

Esta teoría señala que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos. Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría de información consiste en que partes de los recursos, tales como: financieros, accionistas y acreedores, tienen escasa información sobre los factores del proyecto a financiar y sobre los factores de la empresa y del empresario.

✓ **La teoría de agencia**

Esta teoría nos indica, sobre la relación entre los propietarios del capital y los directivos de la empresa. El propietario emplea a otra persona, para realizar ciertos servicios en su nombre y da autoridad para tomar algunas decisiones en la empresa. El detalle en esta situación es el choque de intereses entre los participantes, es decir, las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente es igual a ser diferentes. La discrepancia de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser considerados porque afectan la base de

la estructura financiera de las empresas al definir la relación de apalancamiento óptima (González, 1991).

Es más, Domínguez (2009), sostiene en “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa los costos de financiamiento, no deben incluirse dentro de los cálculos de los flujos de efectivo relevantes en un presupuesto de capital. Esta afirmación puede parecer errada o, en el mejor de los casos, extraña. Si se va a llevar a cabo una inversión se requieren recursos financieros adicionales. Desde luego que los recursos financieros tienen un costo. Sin importar si se usa capital propio, deuda o una combinación de ambos para financiar los desembolsos que se necesitan hacer para llevar a cabo el desarrollo y generación de rentabilidad en las organizaciones empresariales, este dinero tiene un costo. La empresa tiene que pagar a los inversionistas, accionistas o acreedores; por el uso de sus recursos a través de dividendos e intereses.

Sin embargo, el costo de los recursos financieros no forma parte de los flujos de efectivo relevantes. Más bien se usa dentro de los métodos de valuación para comparar los flujos de efectivo que se espera que genere el inversión contra los desembolsos requeridos para llevarlo a cabo. La mezcla de deuda o capital propio es una variable que pertenece a la política de financiamiento de la empresa la cual determina la forma en la que los flujos de efectivo se distribuirán entre los acreedores y los propietarios. Esta política de distribución no tiene por qué afectar a los flujos de efectivo de la empresa. Además de los aspectos sobre costos de

oportunidad, externalidades y demás que se trataron antes, también se deben tomar en cuenta otros aspectos de importancia que afectan a los flujos de efectivo relevantes, como la capacidad en exceso y los costos asignados.

- **Capacidad en Exceso.** Debido a situaciones de origen técnico, las empresas se ven ante la disyuntiva de adquirir capacidad en exceso, lo cual presenta ciertas dificultades en el cálculo de los flujos de efectivo y de la decisión sobre un proyecto de inversión en particular.

Algunos costos del financiamiento son:

- **Costos de Administración y Seguimiento:** En esta categoría se han incluido los costos que se derivarían de la administración durante el período de ejecución del Proyecto, que se estima en cinco años.

- **Costos directos:** Los costos directos del Proyecto se han considerado dos categorías de rubros: Los correspondientes a actividades que se inician y terminan en el período del Proyecto; y los correspondientes a las inversiones, maquinaria, equipo, construcción y otros costos de los subcomponentes.

- **Costo de endeudamiento a largo plazo:** Estos fondos tiene dos categorías primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se obtuvieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando por la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo es para la empresa el costo porcentual del año, antes de impuestos.

- **Costo de acciones preferentes:** Se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta y/o ingresos de las acciones preferentes.
- **Costo de acciones comunes:** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se calcula en base al valor presente de todos los dividendos futuros que se vayan a pagar sobre cada acción.
- **Costo de las utilidades retenidas:** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

- **Estructura del capital**

Se refiere a la mezcla específica de deuda a largo plazo y capital que utiliza esta para financiar sus operaciones. Las organizaciones tienen que saber decidir Primero, cuánto debe tomar prestado; es decir saber combinar entre deuda y capital, cual es la mejor opción; esta combinación que se seleccione afectará tanto el riesgo como el valor de la empresa. Segundo opción, entre las fuentes menos caras para la empresa. Los empresarios deben decidir o saber dónde exactamente obtener el dinero. Por otro lado la empresa también puede tomar prestado de proveedores; dentro de estas fuentes de financiamiento tenemos:

- **Capital de trabajo.** Representan los activos a corto plazo de la empresa, como son los inventarios, las cuentas por cobrar y los pasivos a corto plazo (Flores, 2017, pp. 14).

- **Financiamiento a corto plazo.** Cuando la empresa no genera recursos financieros por sus actividades del giro del negocio, recurre al financiamiento a corto plazo, el cual trata como la empresa genera recursos financieros, a través de tres modalidades, las cuales son:

- **Crédito comercial.** Es una forma de financiamiento, no se cobra una tasa de interés explícita sobre las cuentas por pagar pendientes. El crédito comercial tiene costos asociados; el costo por descuentos perdidos, si se ofrecen descuentos y no se aprovechan. El otro costo es el de financiar sus cuentas por cobrar pendientes.

- **Préstamos a entidades financieras.** En las organizaciones empresariales es común utilizar préstamos a corto plazo (menos a 1 año) para financiar inventarios y las cuentas por cobrar. Por lo general esta modalidad de financiamiento en las entidades financieras adopta dos formas: La primera es un documento a plazo fijo, es decir el banco puede prestar dinero a corto plazo a una tasa de interés fija. Segundo, una línea de crédito a corto plazo, en este caso el banco establece un límite superior de la cantidad que puede solicitar préstamo la empresa, y esta retira de la línea de crédito la cantidad que necesita, sin rebasar el límite. La tasa de interés puede ser fija o variable, solo se cobran intereses sobre la cantidad retirada, no sobre la cantidad del total disponible. Generalmente en esta

modalidad de crédito las entidades financieras solicitaran garantías. Esta modalidad de créditos son: Los sobre giros bancarios, avance en cuenta corriente, pagarés, letras en descuento, carta fianza, etc.

- **Letra de cambio.** Título valor con orden incondicional de pagar una determinada suma de dinero, conforme a los sistemas de actualización o reajuste de capital legalmente admitidos.
 - **Certificado de depósito y el Warrant.** Las sociedades anónimas constituidas como almacén general de depósito están facultadas a emitir el certificado de depósito y el Warrant a la orden del depositante contra el recibo de mercaderías y productos en depósitos.
 - **Créditos hipotecarios.** Expedido a petición del propietario de un bien susceptible de ser gravado como hipoteca y que esté inscrito en cualquier registro público por acto unilateral manifestado mediante escritura pública (Flores, 2017, pp. 225-227).
- **Financiamiento a largo plazo.** Es cuando la empresa obtiene recursos financieros pagadores mayores a un año, y generalmente los bancos solicitan garantía hipotecaria por estos, por ejemplo: Préstamos a largo plazo, los bonos, etc.

Joint venture. Conocido también como riesgo compartido, es un contrato por el cual dos o más personas naturales o jurídicas acuerdan participar conjuntamente en un negocio, proyecto o actividad específica, con la finalidad de lograr beneficios económicos por un determinado período, sin constituir una persona jurídica (Flores, 2017, pp. 250-252).

2.2.2. Teorías de la capacitación

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

- **Función de la capacitación:** La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos. Ésta repercute en el individuo de dos diferentes maneras: a) Eleva su nivel de vida: La manera directa de conseguir esto es a través del mejoramiento de sus ingresos, por medio de esto tiene la oportunidad de lograr una mejor plaza de trabajo y aspirar a un mejor salario, y b) Eleva su productividad: esto se logra cuando el beneficio es para ambos, es decir empresa y colaborador.
- **Importancia de la Capacitación.** En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u

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

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

Concluye Vizcarra, la capacitación no debe verse como un gasto más de las empresas, sino como un beneficio a corto plazo ya que es una fórmula que responde a las necesidades de la empresa para desarrollar

sus recursos y mejorar la calidad en el ámbito laboral en general. Por otro lado, la misión y la visión también ayudan a fijar objetivos de capacitación ya que en estos dos binomios se encuentran algunas preguntas que debemos hacernos antes de capacitar como lo son, por ejemplo: ¿a qué se dedica nuestra empresa?, ¿qué clase de empresa somos?, con estas dos preguntas se puede iniciar un programa de capacitación para fortalecer la base de la empresa.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

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 (Ferruz, 2000).

También, la puede verse como una medida, de cómo las empresas invierten fondos para generar ingresos y utilidades. Se suele expresar como porcentaje. Es por ello que, se puede decir, que es necesario prestar atención al estudio de la rentabilidad porque las empresas para poder subsistir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico.

- **Con relación al cálculo de la rentabilidad:** Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser expresables en forma monetaria; debe existir, en la medida de lo posible, una relación de causa entre los recursos o inversión considerados como denominador y el resultado al que han de ser enfrentados; en la determinación de la cuantía de los recursos invertidos se tiene que considerarse el promedio del periodo, mientras el resultado es una

variable de flujo, que se calcula respecto a un periodo determinado, la base de cotejo entre los montos, estará formada por la inversión, es una variable stock que sólo da a conocer, de la inversión que existe en un momento dado. Es por eso, que, para incrementar la representatividad de los fondos invertidos, es de vital importancia tener en cuenta el promedio del periodo y también es necesario tener claro el periodo de tiempo al que se refiere el cálculo de la rentabilidad que para este caso normalmente es el ejercicio contable, pues en el caso de breves espacios de tiempo suele pasar con frecuencia errores, debido a una periodificación incorrecta.

Por otro lado, se precisa que el estado de resultados es el principal medio para cuantificar y/ medir la rentabilidad de una empresa a través de un determinado periodo, ya sea mensual, trimestral o anual. En estos casos, el estado de resultados integrales debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtendrán diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta. Esto no quiere decir que se deba excluir el balance general a la hora de hacer un análisis financiero, es por ello que para evaluar la operación de un negocio es importante analizar en conjunto los aspectos de rentabilidad versus liquidez, así resulta necesario elaborar tanto el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o estado de situación financiera.

En consecuencia según la literatura la rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales

respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera (Medina y Mauricci, 2014, pp. 18-20).

Asimismo, Al efectuar el análisis de toda la información financiera y económica de la empresa se presenta un diagnóstico de la empresa (cuantitativa) en la cual se indica los puntos débiles y fuertes con la finalidad de que la Gerencia tome las decisiones pertinentes. Uno de estos análisis es el índice de rentabilidad, el procedimiento que se aplica es el análisis seccional o transversal dicho procedimiento consiste en utilizar los índices financieros de una empresa. Esta comparación permite determinar cuáles son las deficiencias operacionales de la empresa, para así tomar las decisiones correctivas pertinentes, con el fin de lograr los objetivos trazados por la empresa. El otro procedimiento es el análisis longitudinal que consiste en evaluar el desempeño de la empresa respecto al tiempo.

Es más, cuando se habla de rentabilidad también nos referimos al efecto que genera toda acción de producción y financiamiento en las empresas. Las inversiones y los acreedores a largo plazo miden el éxito de una empresa por la capacidad de generar margen de utilidad, para calcular esto tenemos algunas fórmulas del ROE (rendimiento sobre el capital contable-patrimonio), ROA (rendimiento sobre los activos

totales) y ROI (rendimiento sobre la inversión, más conocido como el índice DUPONT (Flores, 2017, p. 116, 325).

Abundando en la opinión, desde el punto de vista de la inversión de los capitales, la rentabilidad vendría a ser la tasa mínima de ganancia que una organización o institución tiene en mente. Integrando las anteriores definiciones se puede decir que al tratar de definir la rentabilidad lo que cambia es en el enfoque desde donde se mire. El concepto y no su razón de ser, razón por la cual se puede definir que la rentabilidad es el porcentaje o tasa de rendimiento obtenido por la inversión de un capital en un determinado período de tiempo.

$$\text{Rentabilidad: } \frac{\text{Utilidad o ganancia}}{\text{Inversión}} \times 100$$

- **Tipos de rentabilidad**

- **Rentabilidad económica**

La rentabilidad económica, también conocida como ROI (Return on Investment) mide la fortaleza de los activos de una empresa para generar utilidades, sin tener en cuenta como han sido financiados. Los beneficios que se tienen en cuenta para conocer la rentabilidad económica de una empresa, son antes de haber descontado los intereses e impuestos correspondientes que la empresa tiene que pagar.

La rentabilidad económica R.E. O ROA se puede calcular con:

$$R.E. = \frac{\text{Beneficio Económico}}{\text{Activo Total}}$$

- **Rentabilidad financiera**

Por rentabilidad financiera entendemos la capacidad de generar beneficios y financieros se refiere a las finanzas, término asociado con el dinero. Por tanto la rentabilidad financiera son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, es decir, el rendimiento que se obtiene a consecuencia

de realizar inversiones. La rentabilidad financiera se conoce por las siglas ROE, por su expresión en inglés “Return on Equity”.. La rentabilidad Financiera ROE, se calcula:

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

Por ejemplo si se coloca en una cuenta un millón y los intereses generados son cien mil, la rentabilidad es 10 %. La rentabilidad de la cuenta se calcula dividiendo la cantidad generada y la cantidad que se ha necesitado para generarla.

- **Rentabilidad sobre ventas**

La rentabilidad sobre ventas mide la capacidad de obtener rentabilidad que tienen las ventas que realiza la empresa en su actividad empresarial. Para calcular la rentabilidad sobre ventas de una empresa se pueden emplear dos ratios financieros diferentes: Margen de utilidad bruta o de contribución para calcular la rentabilidad sobre ventas. Este margen de rentabilidad sobre ventas muestra la capacidad que tiene la empresa de producir beneficios en relación a las ventas que realiza en la actividad normal de la empresa; da a conocer el importe que gana la empresa por cada una de las unidades de producción que vende. Cuya fórmula es:

$$\text{Margen de contribución (m.c.)} = \frac{\text{Ventas} - \text{costos de ventas}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad neta para calcular la rentabilidad sobre ventas. Muestra la rentabilidad que se obtiene por cada una de las unidades vendidas por una empresa en el transcurso de su actividad, una vez descontados los costes variables y directos de las ventas realizadas. Este margen se utiliza generalmente en empresas que disponen de varios centros de producción, para conocer cuál de dichos centros es más

productivo o bien que producto de los elaborados en la empresa genera mayor rentabilidad. Cuya fórmula es:

$$\text{Margen utilidad neta (R.O.S.)} = \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

- **Rentabilidad de un proyecto (o de un producto):**

Cuando hablamos de la rentabilidad de un proyecto tendemos a pensar siempre en el beneficio económico que se va a obtener. Sin embargo, la rentabilidad de un proyecto es un concepto mucho más extenso y que, dependiendo del tipo del propósito, puede medirse desde distintos enfoques más allá del económico, por ejemplo en cuanto a la adquisición del conocimiento o la rentabilidad social. La palabra rentabilidad señala y mide la ganancia que puede obtenerse de una situación particular y concretamente, la rentabilidad económica se define como la relación entre los ingresos y las pérdidas de una empresa en ese proyecto. Fórmula para calcular la rentabilidad de un proyecto o un producto:

$$\text{Rentabilidad de un proyecto o un producto (R.O.I.)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}}$$

- **Rentabilidad Social:**

Es una cifra de la economía que, a diferencia del ROI clásico, no se basa en el beneficio monetario en relación con el capital utilizado, sino que calcula el valor añadido para la sociedad en función de las inversiones realizadas.

• **Indicadores de rentabilidad**

Los más usados son:

Margen bruto de utilidad:

Muestra el porcentaje de las ventas netas que permite a las empresas cubrir sus gastos operativos y financieros.

Margen bruto de utilidad: Utilidad Bruto

Ventas Netas

Margen neto de utilidad:

Mide los beneficios que obtiene la empresa por cada unidad vendida.

$$\text{Margen neto de utilidad: } \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Margen operacional:

Indica la cantidad de ganancias operativas por cada unidad vendida.

$$\text{Margen operacional: } \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

- **Evaluación de la Rentabilidad:**

Evaluar la rentabilidad económica y financiera de un proyecto es una de las tareas más críticas a las que se enfrentan directivos y gerentes de organizaciones de cualquier calado. Se trata de una operación en la que se hallan involucrados distintos departamentos y áreas de la compañía, especialmente las áreas financieras, y requiere de un análisis previo detallado y meticuloso para minimizar los riesgos y sacar el máximo partido a las inversiones realizadas. Evaluar la rentabilidad de proyectos requiere, en definitiva, de tiempo y recursos de los que no siempre se dispone, por lo que agilizar este tipo de tareas deviene fundamental para no perder agilidad y dinamismo, y poder aprovechar las nuevas oportunidades de negocio que se abren en el horizonte corporativo (Ríos, 2014).

Igualmente, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana (2001), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa La rentabilidad de una empresa, es el indicador que se construye dividiendo las utilidades sobre el total de ventas ambas variables medidas en

términos anuales. En Primero lugar, este indicador recoge principalmente el desempeño de corto plazo. En segundo lugar, la utilidad empleada para el cálculo respectivo corresponde a aquella reportada por el empresario en el momento que se le solicita.

Abundando en la opinión, Ortiz, Valdés, y Castillo (2013), en “Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos”, expresa que, la rentabilidad revelada en los indicadores permiten evaluar la eficiencia y eficacia de la gestión y de la organización, chequear el cumplimiento de metas y objetivos trazados, identificar y tomar acciones sobre los problemas operativos que se presentan, medir el grado de competitividad de la empresa frente a sus competidores locales, nacionales e internacionales y contar con una retroalimentación que facilite el mejoramiento general de la cadena de productiva.

- **Valor del dinero en el tiempo:** Para entender las diferencias entre la metodología estática y dinámica es necesario saber por qué el factor tiempo índice en el valor del dinero. Los detalles que influyen en el valor del dinero en este caso son: La inflación, el riesgo y la preferencia por la liquidez. Es decir, la inflación tiende al aumento general de los precios, como resultado los fondos pierden valor con el paso del tiempo, siendo necesario más fondos para obtener las mismas cosas para la empresa.

Explicándose, que el tiempo es uno de los factores determinantes del riesgo de una inversión en toda organización

empresarial. Esto se entiende de la siguiente manera: Cuanto más tiempo transcurre para recuperar el dinero invertido; más incertidumbre habrá y por lo tanto, más alto será el riesgo de la inversión en una organización empresarial.

Asimismo, en los negocios como parte de su funcionamiento, se efectúan una serie de amplias transacciones, entre las cuales esta lo relacionada con la generación de ingresos y los gastos propios de la operación y actividad de la empresa. Es decir, es necesario que exista un estado financiero en el que se vislumbre el monto de ingresos y gastos, así como las diferencias entre ellos, siendo llamada utilidad o pérdida. En general, el Estado de Resultados, resume los resultados de la operaciones de la empresa referentes a las cuentas de ingresos y gastos de un determinado periodo de tiempo toda esta información debidamente analizada servirá para el análisis de la rentabilidad y su posterior toma de decisiones en las organizaciones empresariales.

Por otro lado, cuando realizamos el estudio de la rentabilidad también se efectúa un análisis de costo y de beneficio, esta definición de eficiencia, entiende como la relación existente entre los productos y los costos, que las actividades en la ejecución del proyecto empresarial implicó sufragar; es decir, toda inversión al montar un negocio implica costos y riesgos. Para comprender esta teoría se debe realizar la utilización de la técnica del Análisis Costo-Beneficio.

En la mayor parte de los proyectos sociales, en contraste, los impactos no siempre pueden ser valorados en términos monetarios,

por lo que la técnica más adecuada es el, Análisis Costo Efectividad. Este costo se basa en la teoría. Debemos comparar los beneficios y los costos de un proyecto en particular y si los beneficios exceden a los costos, se entrega un elemento de juicio inicial que nos estaría indicando que es aceptable.

Si sucediese lo contrario, es decir, si los costos superan a los beneficios y/o utilidades, entonces el proyecto debe ser en principio de plano rechazado y/o descartado. Si al momento de montar la empresa se están ejecutando proyecto, permitirá determinar la medida que se vayan logrando sus fines para la cual se está invirtiendo, siempre en cuando estos datos puedan traducirse en unidades monetarias. Estos resultados, su principal particularidad radica, en comparar los costos con la potencialidad de alcanzar más eficaz y eficientemente las metas y objetivos de las organizaciones empresariales.

- **Valor actual neto (VAN).** Precisa que, si los flujos de caja que se consiguen en el proyecto en cuestión son suficientes, una vez incorporado los costos de oportunidad. De hecho, el valor presente y neto de los flujos de caja diferenciales aportados por la decisión, más descontados a la tasa de descuento que incide en sus costos de oportunidad, entonces medirá el origen del valor económico de esa decisión en las empresas. Es decir, para medir la creación de valor de una toma de decisión se debe tener en cuenta: Estimar y/o calcular los flujos de caja dados por la decisión durante el horizonte temporal

considerado. Rebajar estos flujos de caja a una tasa de descuento que represente la rentabilidad mínima exigida, cuya fórmula es:

$$VAN = \frac{\text{Valor futuro}}{(1 + \text{Tasa de descuento})}$$

- **Tasa interna de retorno (TIR).** La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor presente (V.A.N. o V.P.N.) de una inversión sea igual a cero (V.A.N = 0). Vale decir el V.A.N. o V.P.N. es calculado a partir del flujo de caja del año, trasladando todas las cifras futuras al presente es decir el valor actual; aplicando una tasa de descuento. Con este cálculo se dice que una inversión de dinero es recomendable si la tasa de interés de retorno resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor y entre varias alternativas, la más recomendable será aquella que ofrezca una tasa de interés de retorno mayor.

Análisis de sensibilidad (AS). Consiste en estudiar lo que sucedería a la tabla óptima, es decir, si uno solo de los coeficientes de la función objetivo cambiara, o bien uno solo de los factores independientes de las restricciones primeras del modelo se modificase. Si la variación es calibrado, es decir, que la variación de uno de los factores de la función objetivo o uno de los factores independientes toma un valor real, tanto en uno como en otro caso, entonces podemos ir directamente a la tabla óptima para realizar la nueva valoración. Si por el contrario la variación es no exacta, es decir, que la variación del

coeficiente de la función objetivo o la variación de uno de los factores independientes no toma un valor real, debemos calcular el intervalo dentro del cual la confección de la tabla óptima se mantiene, esto será el análisis de sensibilidad. Su fórmula es:

$$AS = \frac{(VANn - VANc)}{VANc}$$

(Vásquez, 2015, pp. 60-63)

2.2.4 Teoría de la micro y pequeña empresa

Kong y Moreno (2014), en “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012”, El nacimiento de una cultura emprendedora que se caracteriza por la capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas, permite dar paso a una alternativa correcta de negocio con la finalidad de obtener bienes o prestar servicios, que genere ingresos, para poder solventar gastos tanto personales como familiares; pero sobre todo para fortalecer el ámbito empresarial de un país, es de ahí que diversos autores parten con el significado de una Micro y pequeñas empresas.

Agrega Kong y otros, según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), una Micro y pequeñas empresas es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Las

Micro y pequeñas empresas son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local.

Asimismo, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, Algunos aspectos de la micro y pequeña empresa:

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

aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

Por otro lado, el financiamiento de las MYPE en el Perú: El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (ME). Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el mercado de las microfinanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado.

Más aún, en esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor dejando así a un rol subsidiario a las garantías- lo cual favoreció una mayor inclusión de las pymes en la oferta crediticia formal. Otra innovación importante es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMF's pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera. Este "sistema de graduación" buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y posibilitó a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes.

✓ **Actores en las Políticas financieras para PYME.** Un actor llamado a tener un rol importante en facilitar el crédito a las pymes es la Corporación Financiera de Desarrollo – OFIDE, única institución financiera de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE tiene un rol de banco de segundo piso, cuya tarea es canalizar líneas de crédito a través de las instituciones del sistema financiero formal, reguladas por la SBS. Actualmente maneja cinco líneas de crédito orientadas a pymes.

Otra institución importante es el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Esta es una fundación privada, creada como tal en 1979 por iniciativa de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su Comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Banco Industrial del Perú (BIP) en ese entonces. Su función es proveer garantías para créditos a pymes. Durante el año 2004 garantizó créditos por alrededor de US\$150 millones. Finalmente, están en operación algunos fondos orientados a pymes. Así, se cuenta con el Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa (FAPE) que provee capital de entre 50,000 y 300,000 dólares a pequeñas empresas orientadas a la exportación, generalmente a través de participación minoritaria en el accionariado.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Kong y Moreno (2014), en “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el periodo 2010-2012. Define que el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

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

Existen diferentes formas de financiamiento:

Línea de Crédito. - Cuando una empresa por primera vez va a solicitar crédito al Banco, debe solicitar una línea de crédito. Por ejemplo: Capital de trabajo, sobregiro, pagares, letras de descuento,

compra de maquinaria y equipo (leasing-arrendamiento financiero), carta fianza, warrant como garantía y carta de crédito para importación.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Seminarium (2013), en “Capacitación laboral”, precisa que la capacitación, es una herramienta que no sólo beneficia a los colaboradores, es también un beneficio para la empresa, ya que al tener dentro de sus propias filas a profesionales competitivos y capaces, es posible realizar planes de sucesión con colaboradores que ya conocen las políticas y objetivos de la compañía. Esto se traduce en grupos de trabajos duraderos y leales con la organización. En tiempos de cambios constantes e implementación de nuevas tecnologías, es importante que los colaboradores estén en permanente perfeccionamiento para no ser superados por la competencia.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

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

Básicamente existen dos tipos de rentabilidad:

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

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

Igualmente, Plataforma de Financiación (s.f), en “Qué es rentabilidad”, define a la rentabilidad como una acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humanos y recursos financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados. Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Arbulú y Otoyá (2013), en “La Pyme en el Perú”, define a la micro y pequeña empresa como; la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

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

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las Micro y pequeñas empresas se definen: a) Por su dimensión: Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc., b) Por la tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria), y c) Por su organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

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

Continúa Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario. Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

En su artículo 65°, indica que las empresas que tengan ingresos de rentas de tercera categoría, cuando sus ingresos brutos al año no superen las 300 Unidades Impositivas Tributarias - UIT tendrán que llevar como mínimo un Registro de Ventas, Libro Diario en Formato Simplificado y un Registro de Compras.

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

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

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

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

- **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas.** Según el D.S. N° 007-2008-TR Ley de la micro y pequeñas empresas, que fue modificada por el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, indica que contribuyentes y/o empresas, que tengan ingresos que no superen las 150 Unidades Impositivas Tributarias tendrán que llevar los siguientes libros: Registro de Compra, Registro de Ventas e ingresos y libro diario en formato simplificado.

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

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

- **Características de micro, pequeña y mediana empresa.** Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyos ingresos anuales mayores a 1700 Unidades Impositivas Tributarias y hasta el máximo de 2300 UIT.

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su

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

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat.

Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

En esta investigación se ha utilizado, el diseño cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

3.1.1 Cuantitativo

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

3.1.2 No experimental

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

3.1.3 Transversal

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

3.1.4 Retrospectivo

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

3.1.5 Descriptivo

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

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al sector

comercio rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

3.2.2 Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 micro y pequeñas empresas del rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018. El Cuya representatividad es del 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018 (variable complementaria)	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

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

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No
--	--	---	----------------------

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No

Fuente: Marapara (2018)

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución”

(p.12). Para el recojo de la información, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

3.4.2 Instrumento

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

3.5 Procedimiento de recolección de datos

En la investigación se aplicó un cuestionario siguiendo los siguientes pasos: Se coordinó con los micro empresarios, se les ubicó en sus domicilio fiscal para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, luego se codificó las encuestas, y por último se tabuló la información obtenida con los programas pertinentes.

3.6 Plan de análisis

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras

utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel Científico y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico versión 24 (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	- Tipo de Crédito. - Tipos de financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito. - Número de créditos.	Cuantitativo-Descriptivo	La población estuvo conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
		ESPECÍFICOS	Capacitación	1. Personal 2. Cursos de capacitación	- Trabajadores permanentes - Tipos de trabajadores - Recibe capacitación. - Cantidad de capacitaciones. - Temas de capacitación.		MUESTRA	
		Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.		3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados		Estará conformado por 30 micro empresarios del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.	ANÁLISIS DE DATOS
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018. Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018. Describir las principales características, de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.		Rentabilidad	1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Rentabilidad	- Tipo de personal - Es importante la capacitación - Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	Se aplicó la técnica de la encuesta

3.8 Principios Éticos

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

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

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

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

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

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

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

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

4. RESULTADOS

4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

Tabla 1

Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	18 a 30 años	9	30,0
	31 a 45 años	16	53,33
	46 a 60 años	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

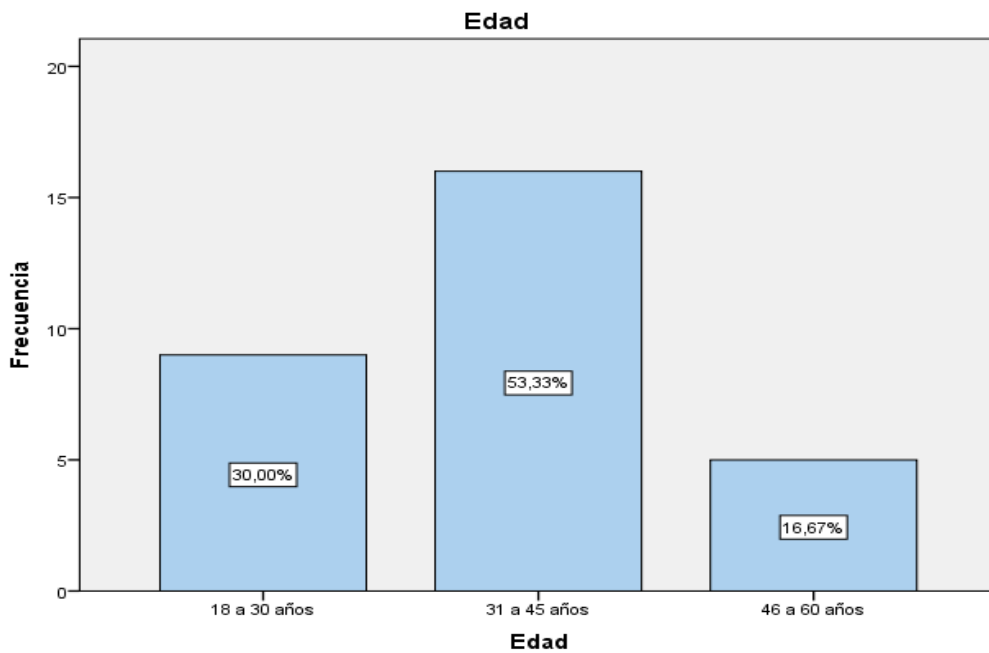


Figura 1. Edad de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 1.

Tabla 2

Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Masculino	9	30,0
	Femenino	21	70,0
	Total	30	100,0

Fuente Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

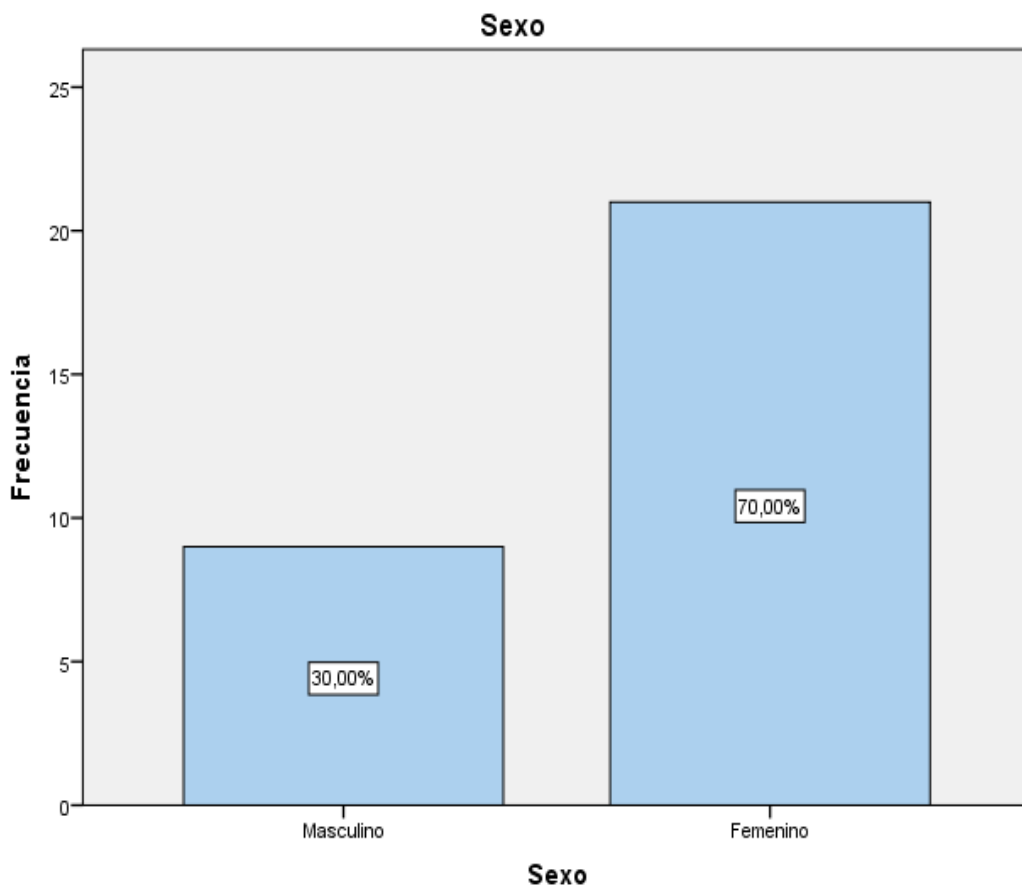


Figura 2. El sexo de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 2

Tabla 3

Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Primaria incompleta	1	3,33
	Secundaria completa	10	33,33
	Secundaria incompleta	2	6,67
	Superior universitaria completa	11	36,67
	Superior universitaria incompleta	3	10,0
	Superior no universitaria completa	3	10,0
	Total		30

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

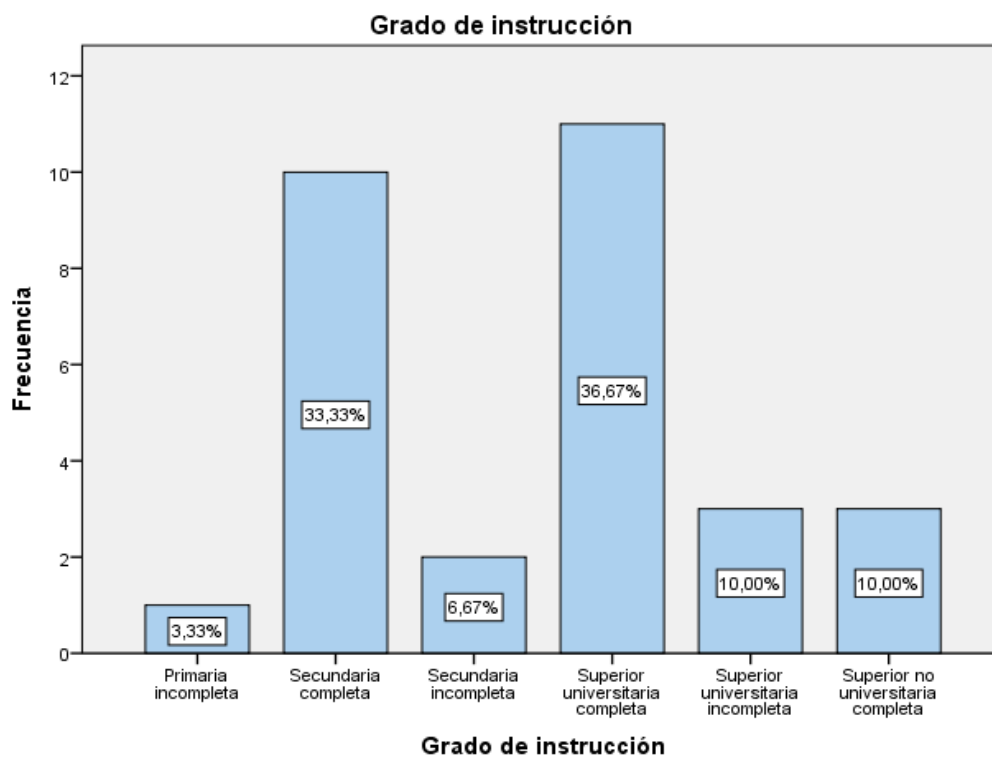


Figura 3. El grado de instrucción de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 3

Tabla 4

Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Soltero	11	36,67
	Casado	12	40,0
	Conviviente	7	23,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

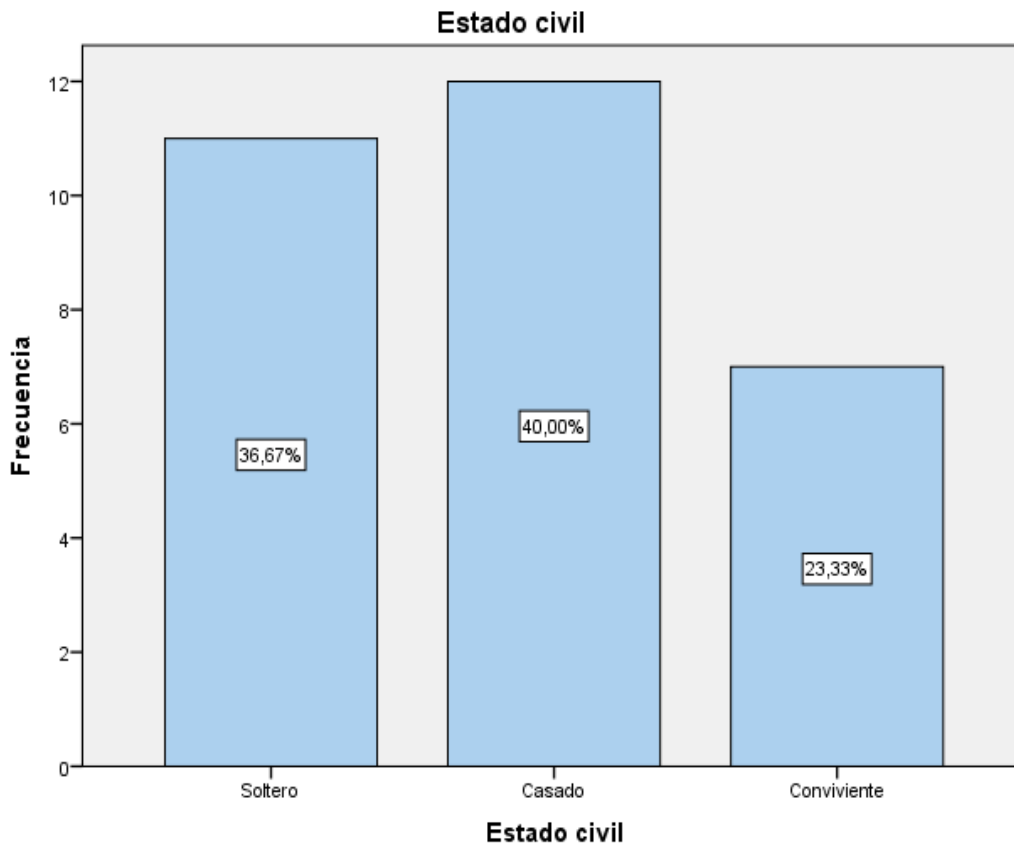


Figura 4. El estado civil de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 4

Tabla 5

Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguno	18	60,0
	Administrador	1	3,33
	Ingeniero	2	6,67
	Contador	3	10,0
	Profesor	5	16,67
	Abogado	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

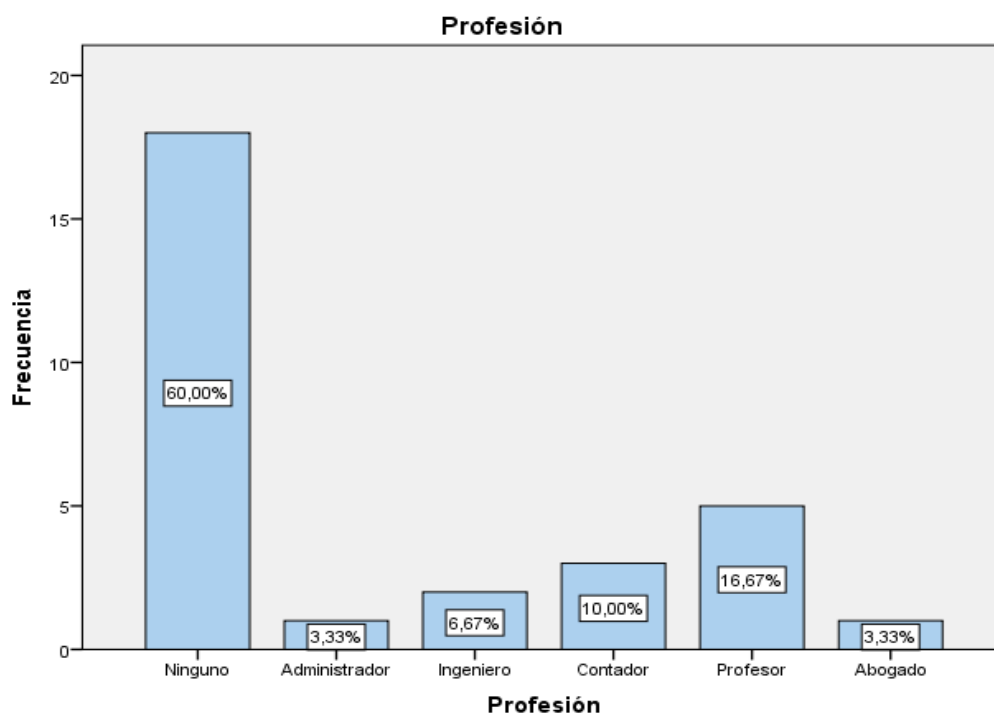


Figura 5. La profesión de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 5

Tabla 6

Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Comercio	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

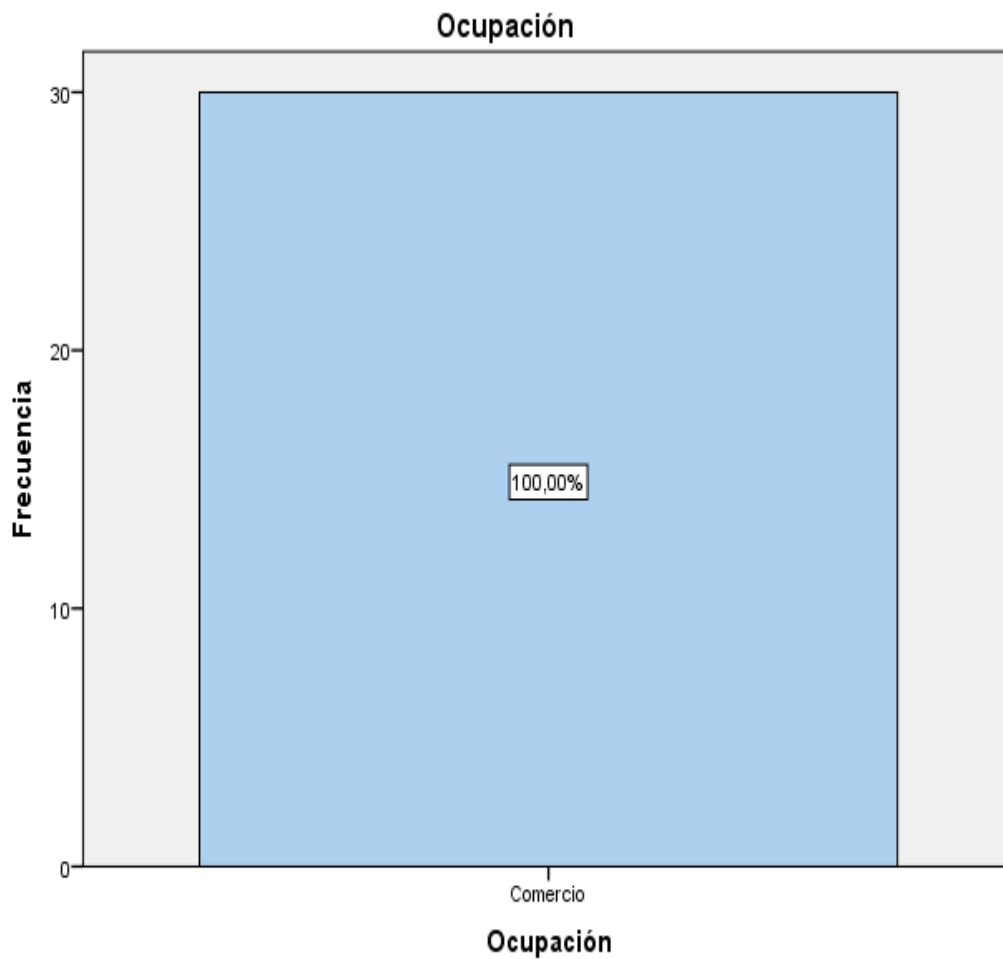


Figura 6. La ocupación de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 6

2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

Tabla 7

Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	1 a 15 años	5	16,67
	1 a 5 años	22	73,33
	6 a 10 años	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

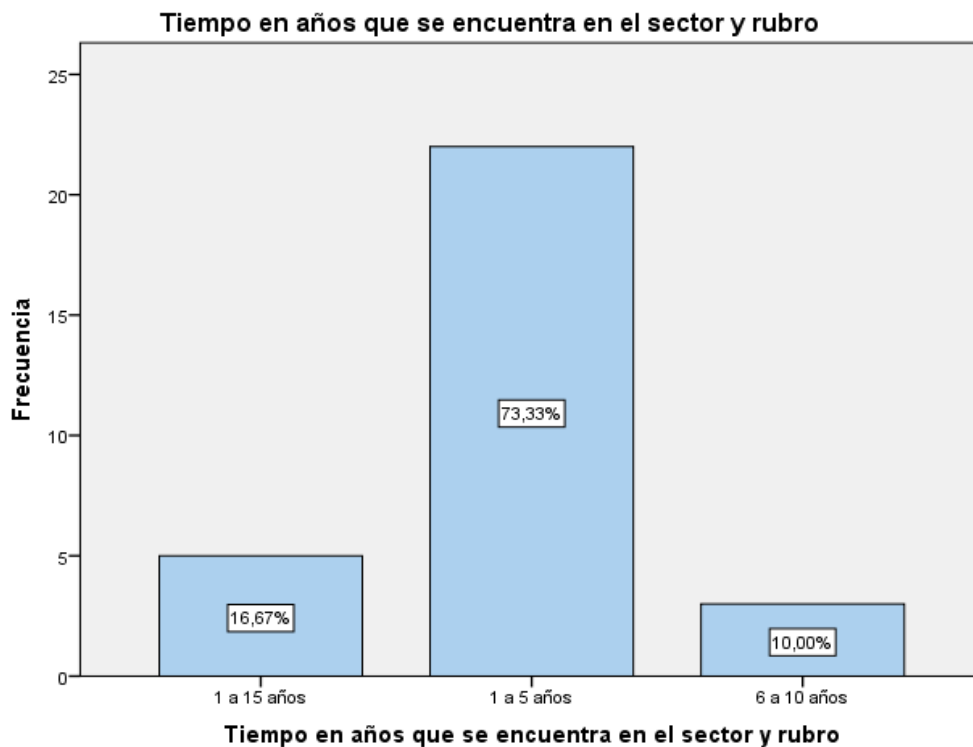


Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 7

Tabla 8

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Formal	26	86,67
	Informal	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

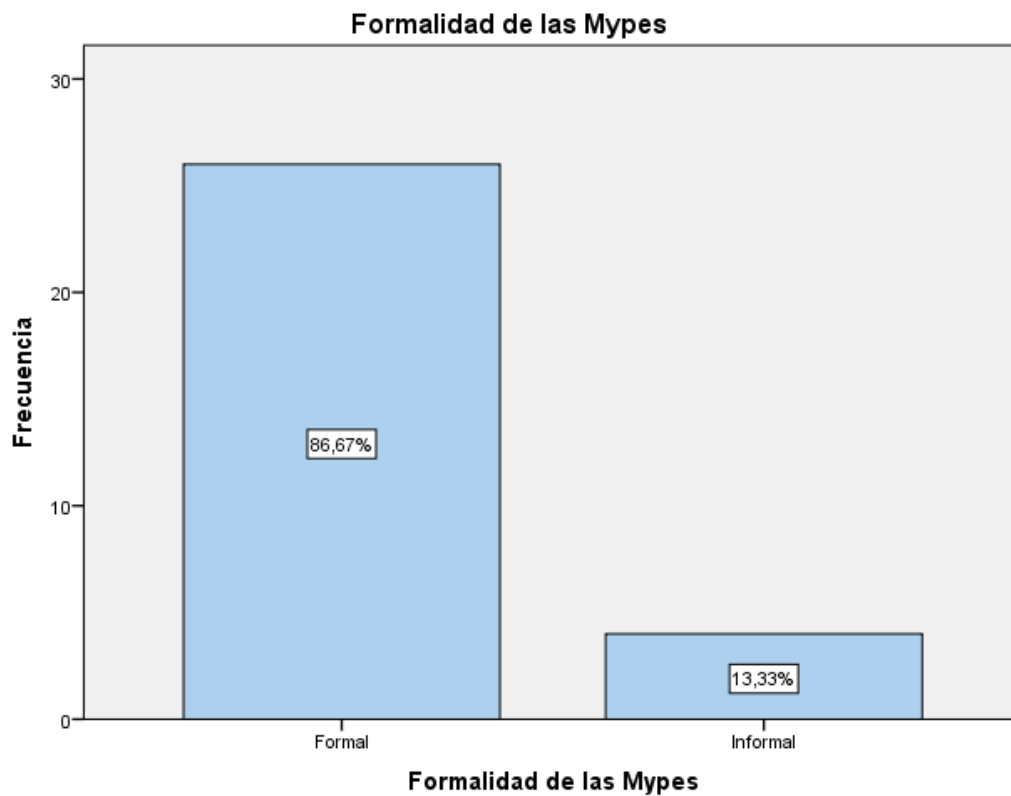


Figura 8. Formalidad de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 8.

Tabla 9

Número de colaboradores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguno	2	6,67
	1 a 2	6	20,0
	3 a 4	18	60,0
	5 a 6	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

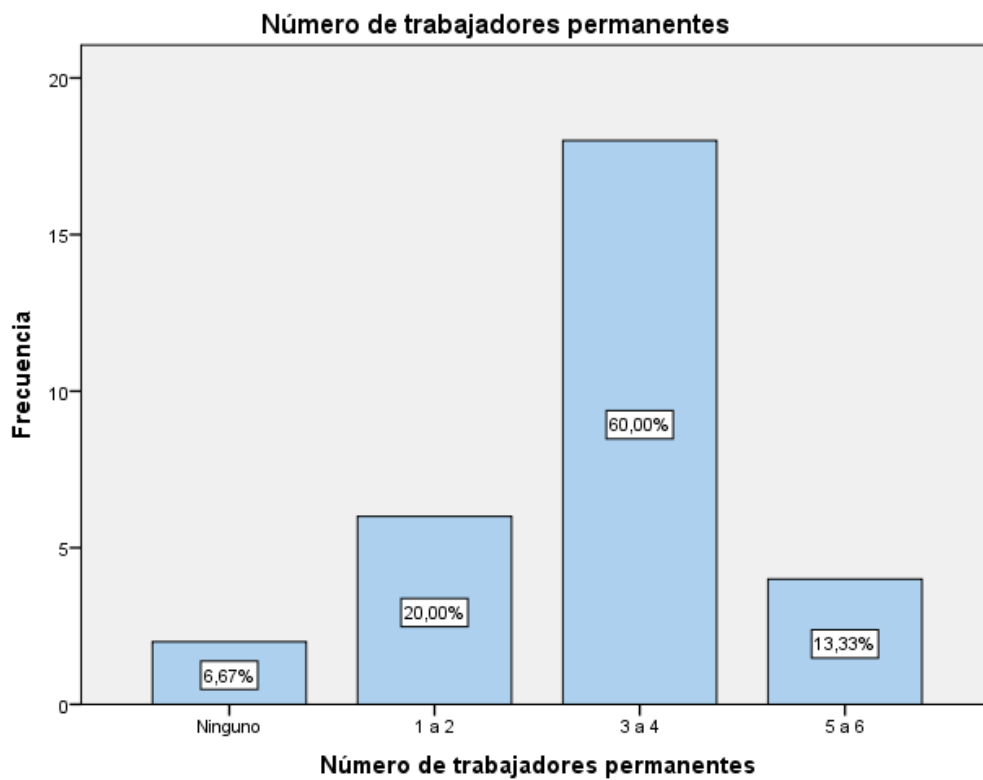


Figura 9. El número de los colaboradores permanentes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 9

Tabla 10

Número de colaboradores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguno	2	6,67
	1 a 2	18	60,0
	3 a 4	7	23,33
	5 a 6	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

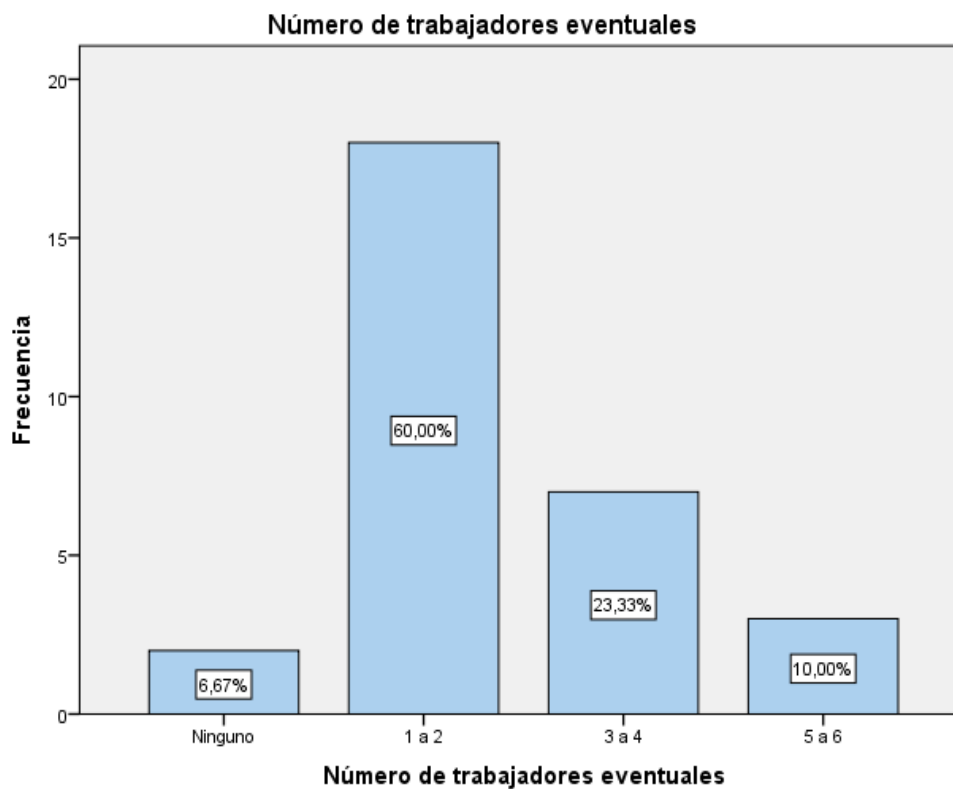


Figura 10. El número de los colaboradores eventuales de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 10

Tabla 11

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Obtener ganancia	17	56,67
	Subsistencia	13	43,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

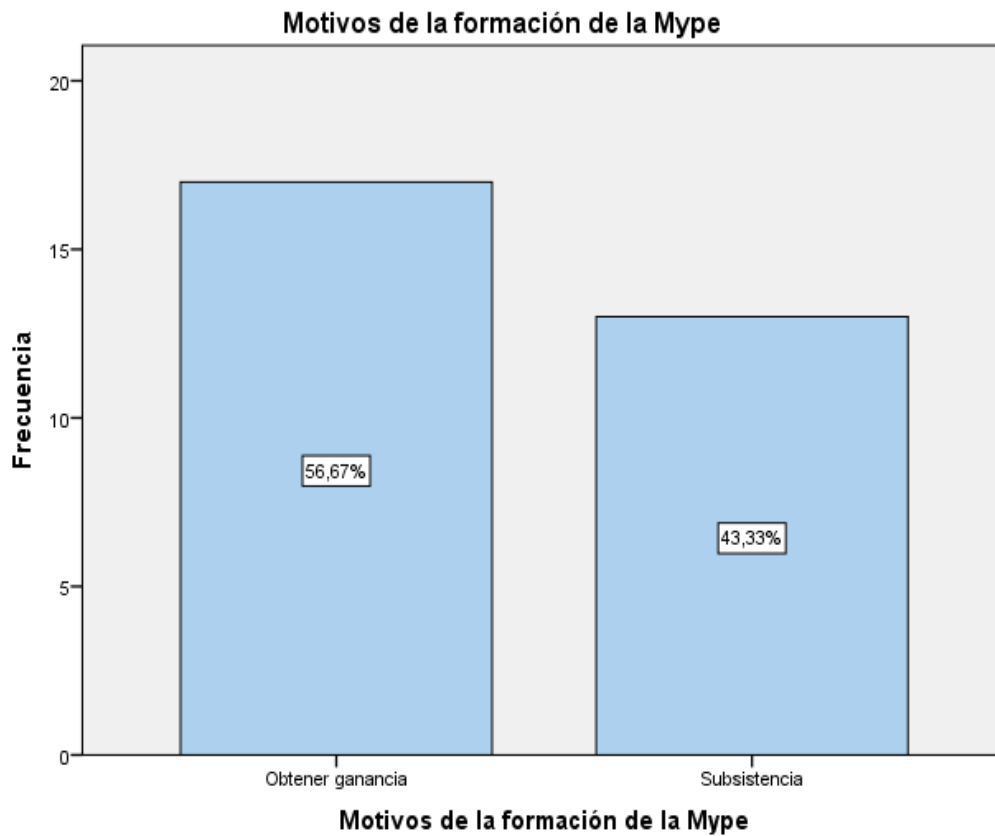


Figura 11. Motivos de la formación de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 11

3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

Tabla 12

Como financia su actividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	5	16,67
	Financiamiento de terceros	25	83,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

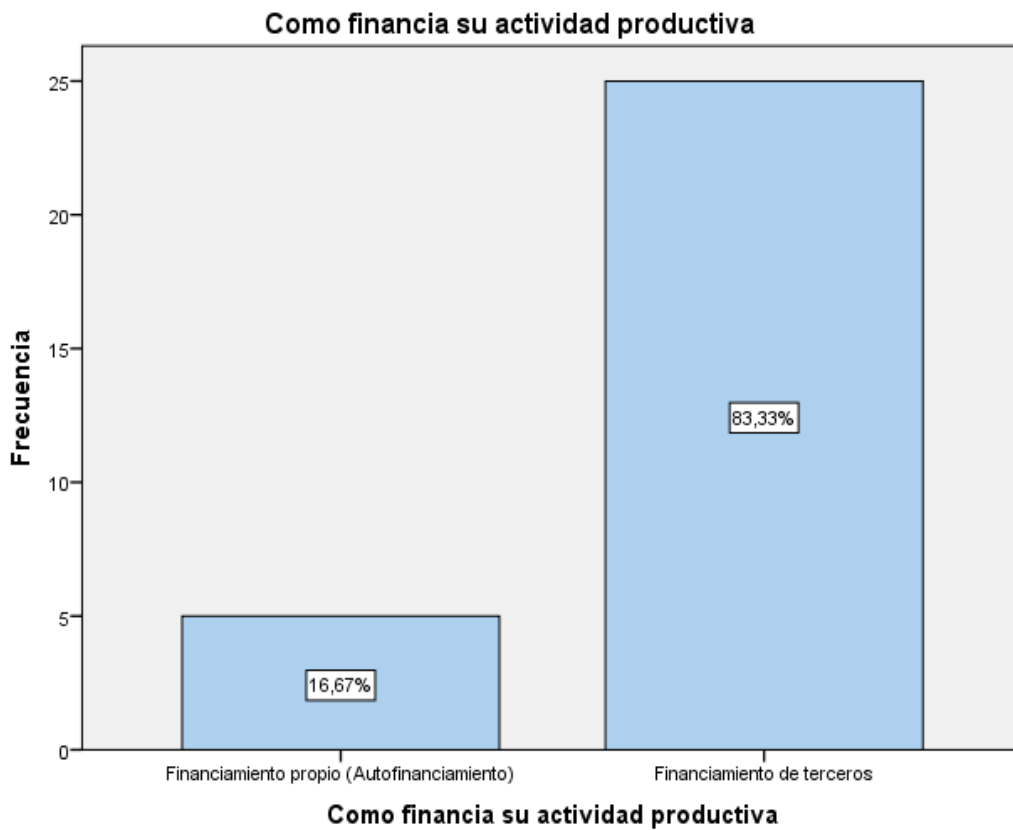


Figura 12. Como financia su actividad de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 12

Tabla 13

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Confianza	4	13,33
	Banco de credito (BCP)	8	26,67
	Banco Continental	7	23,33
	Mi Banco	2	6,67
	No realiza financiamiento	5	16,67
	Scotiabank	3	10,0
	Banco Financiero	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

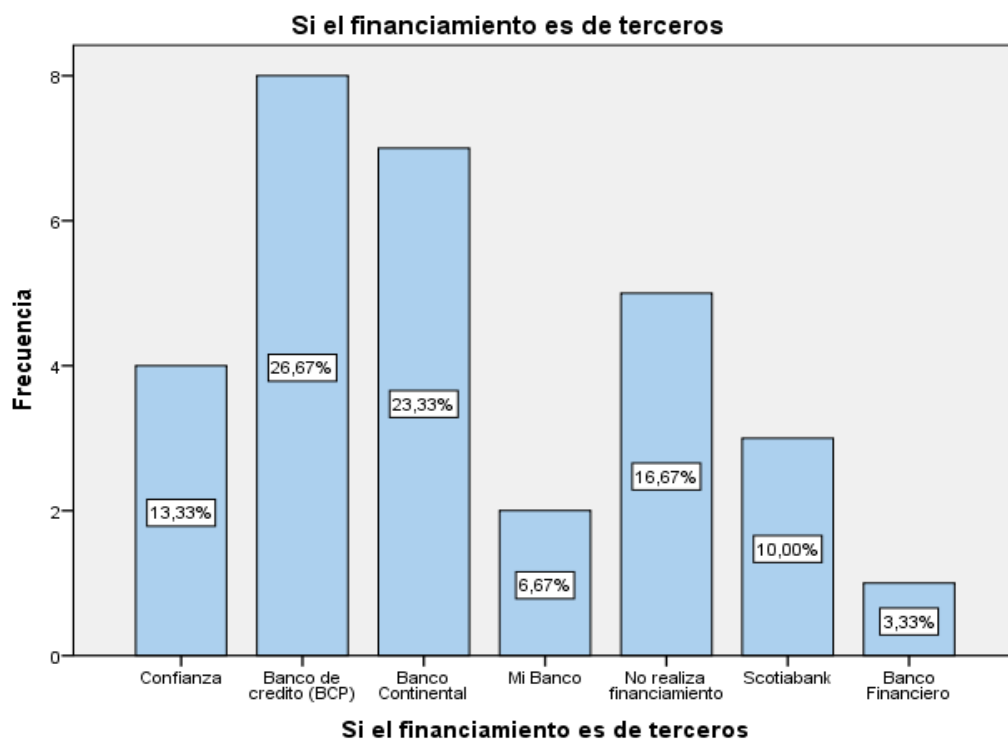


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 13

Tabla 14

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	0.1 a 2%	3	10,0
	2,1 a 4%	12	40,0
	4,1% a más	10	33,33
	No realiza financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

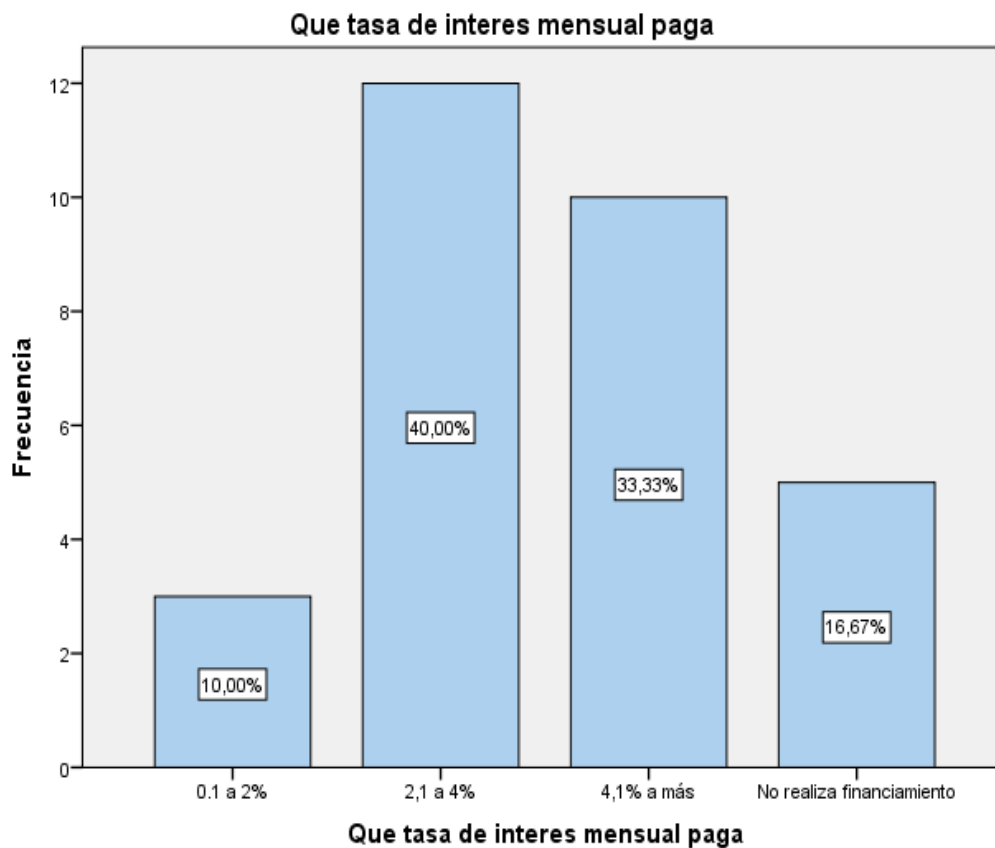


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 14

Tabla 15

Entidades no financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Caja Maynas	1	3,33
	Caja Huancayo	2	6,67
	Caja Piura	1	3,33
	No realiza financiamiento	13	43,33
	Ninguna	12	40,0
	Mi Banco	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

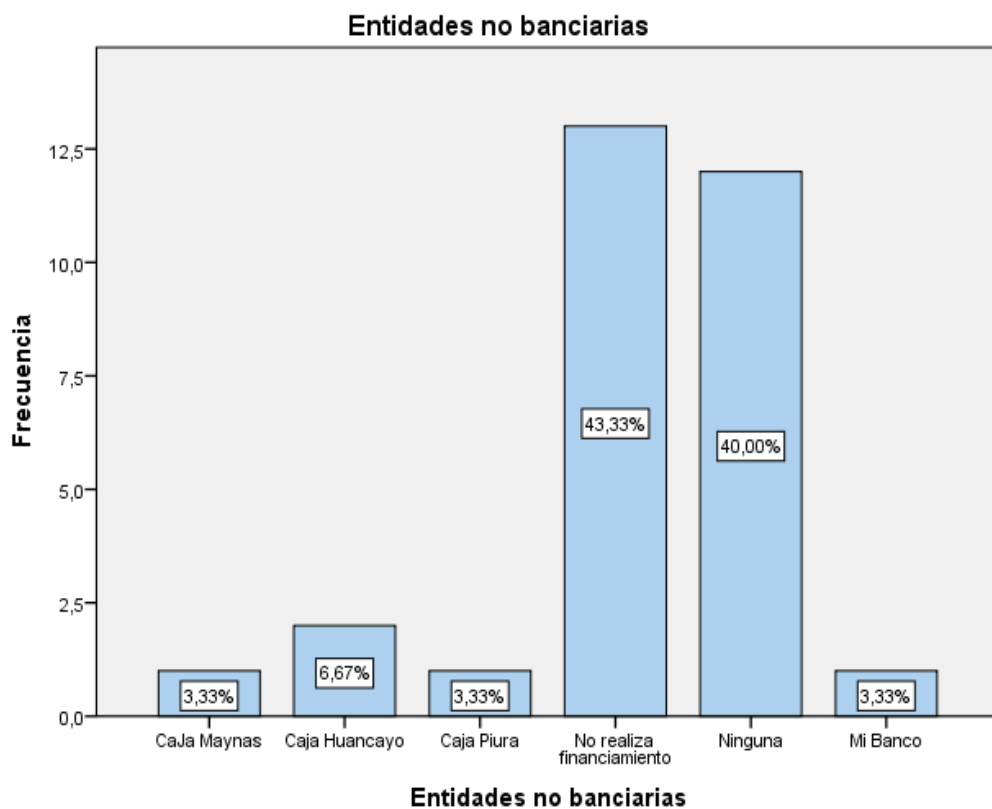


Figura 15. Entidades no financieras que obtienen financiamiento de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 15

Tabla 16

Tasa de interés mensual de las entidades no financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguna	25	83,33
	De 2.5% a más	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

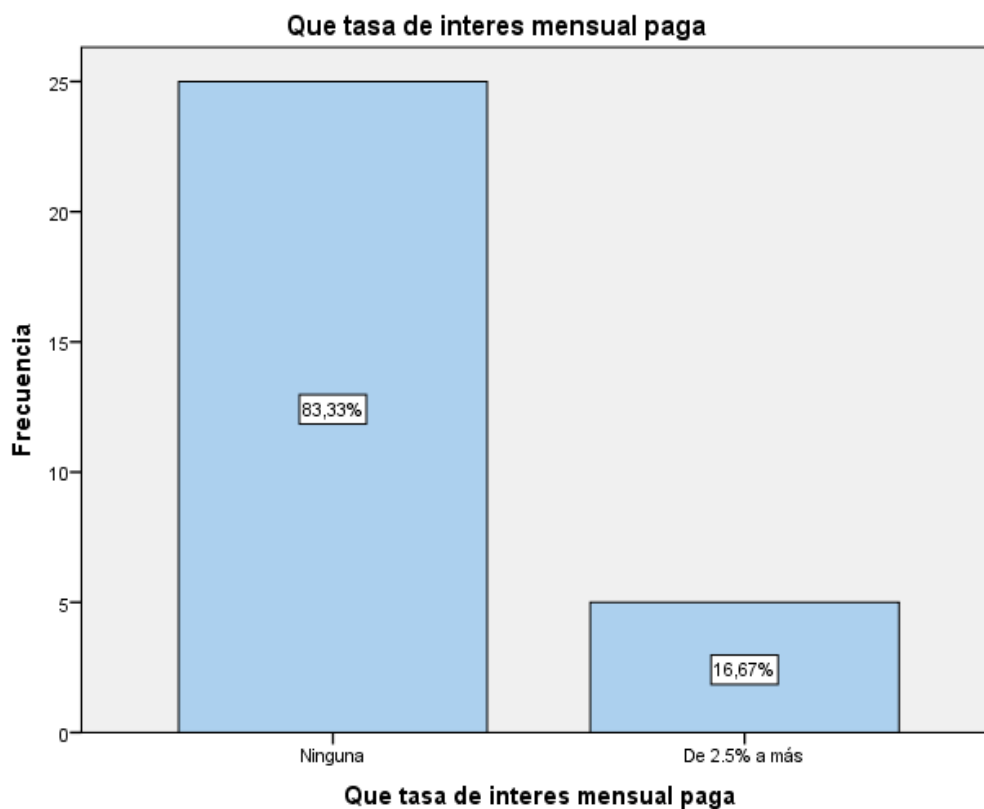


Figura 16. Tasa de interés de las entidades no financieras que pagan de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 16

Tabla 17

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	No realiza financiamiento	27	90,0
	Prestamista	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

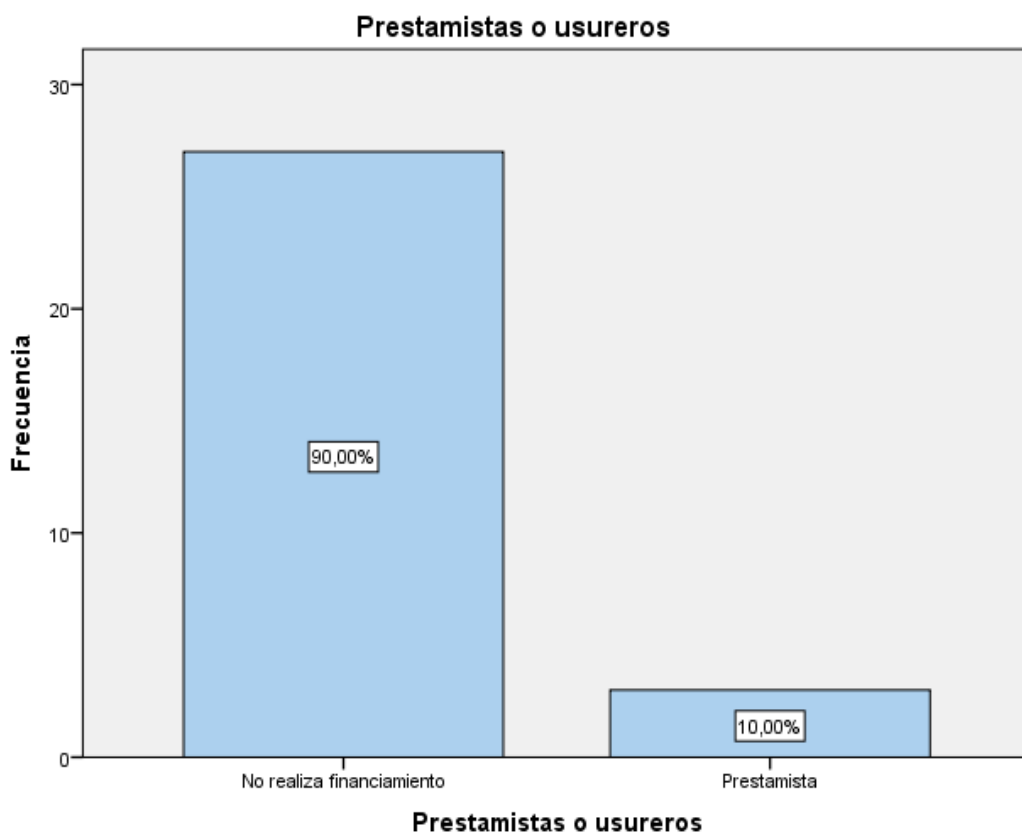


Figura 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 17

Tabla 18

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguna	27	90,0
	3% a 5%	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

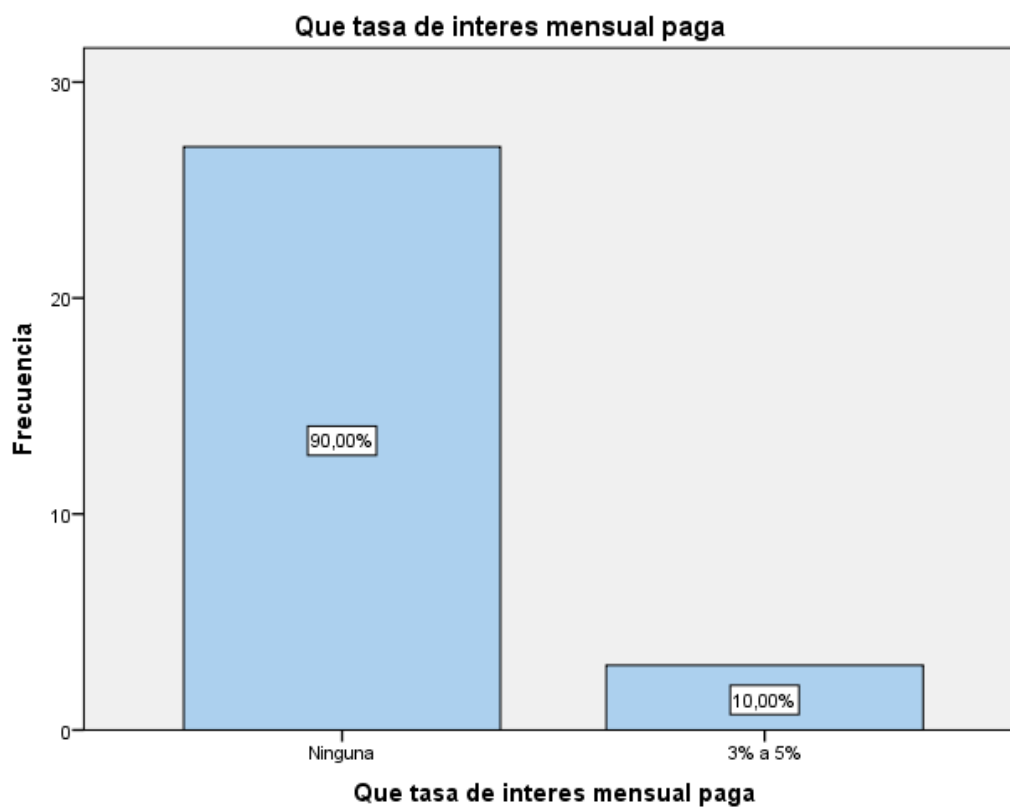


Figura 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 18

Tabla 19

Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguna	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

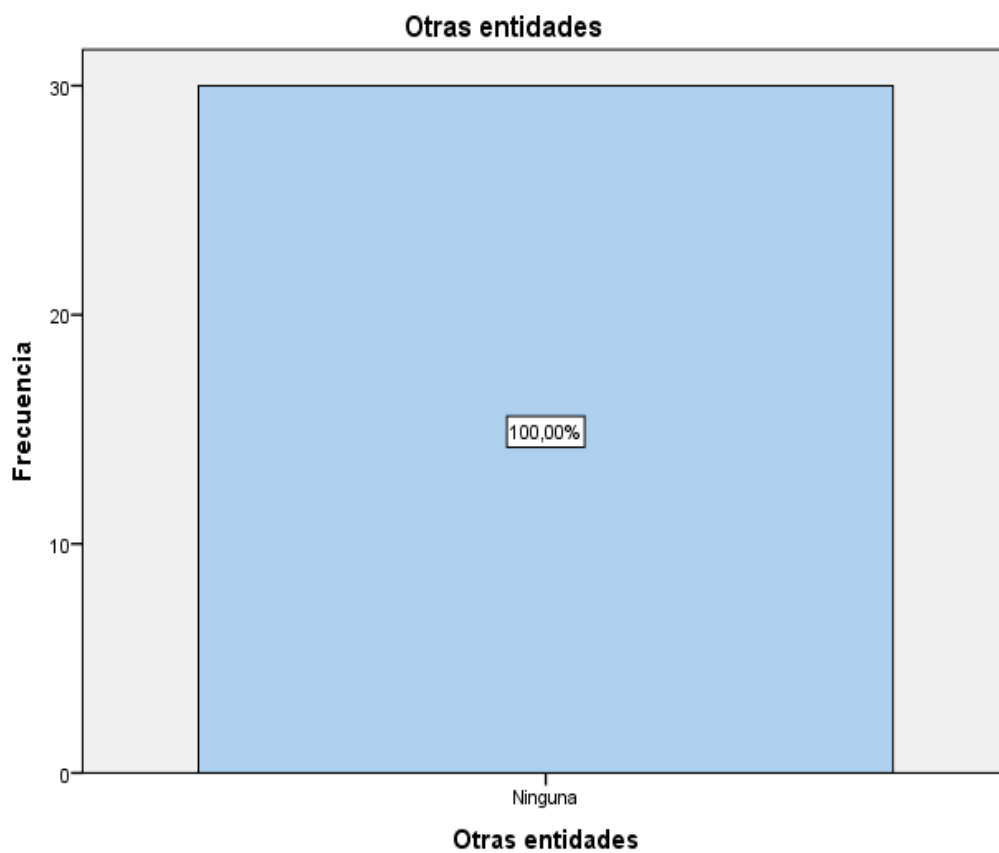


Figura 19. Otras entidades que reciben financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 19

Tabla 20

Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Entidades Bancarias	18	60,0
	Entidades no bancarias	7	23,33
	No realizan financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

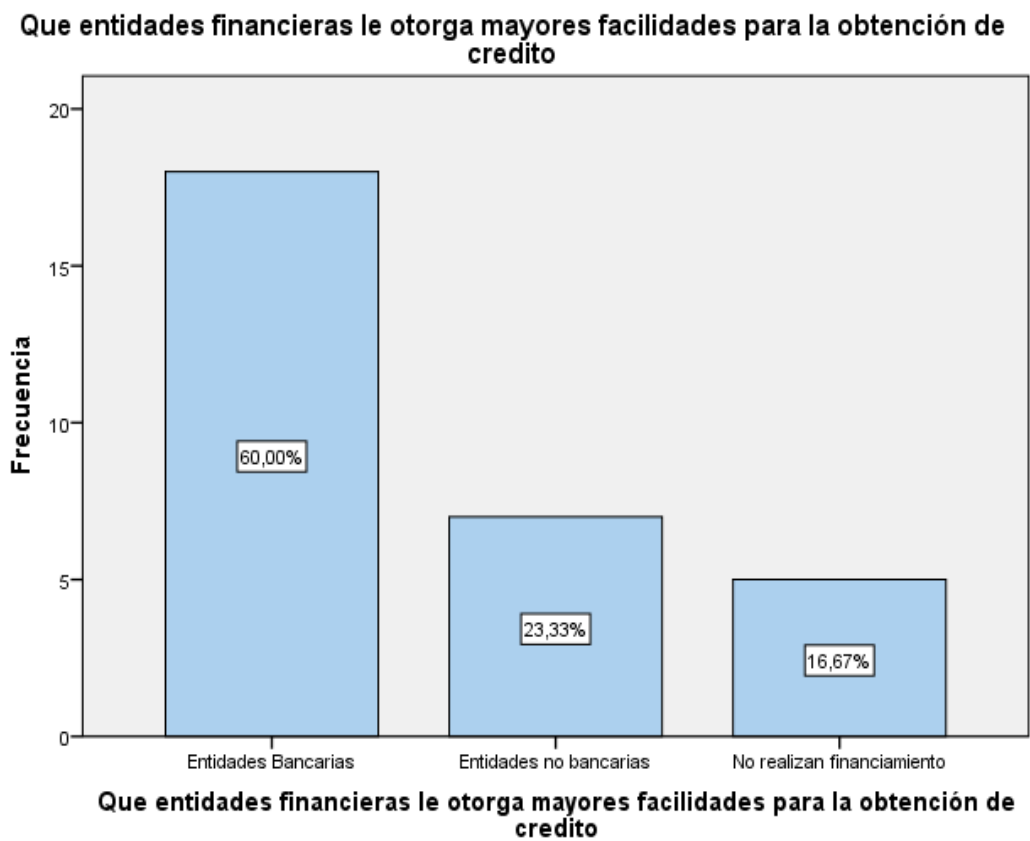


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 20

Tabla 21

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	23	76,67
	No	2	6,67
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

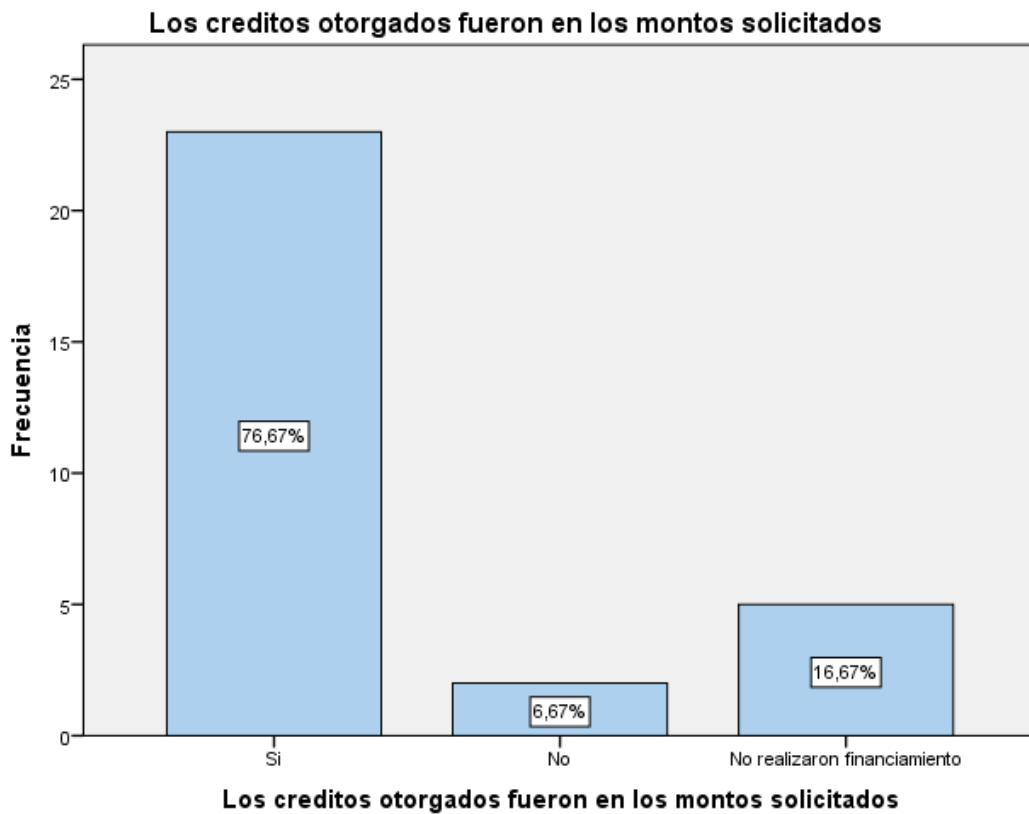


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados a las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 21

Tabla 22

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	1000 a 20 000 nuevos soles	22	73,33
	21 000 a 50 000 nuevos soles	3	10,0
	No realizaron financiamiento	5	16,67
Total		30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

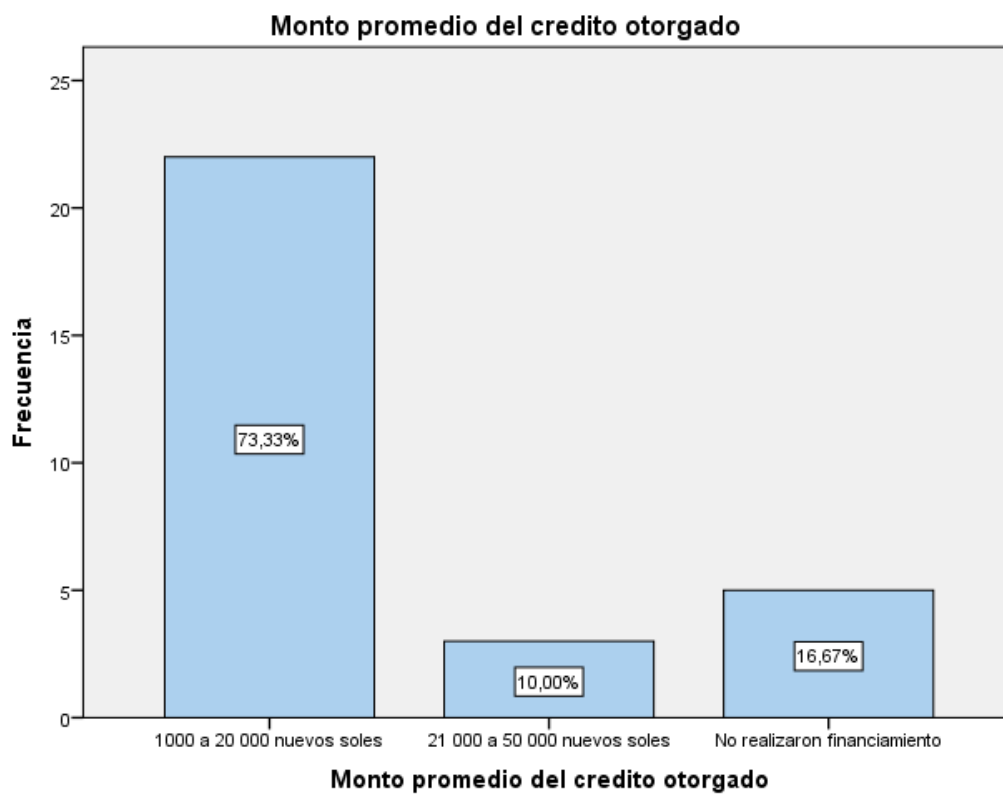


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 22

Tabla 23

Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Corto Plazo	5	16,67
	Largo Pazo	19	63,33
	Desconoce	1	3,33
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

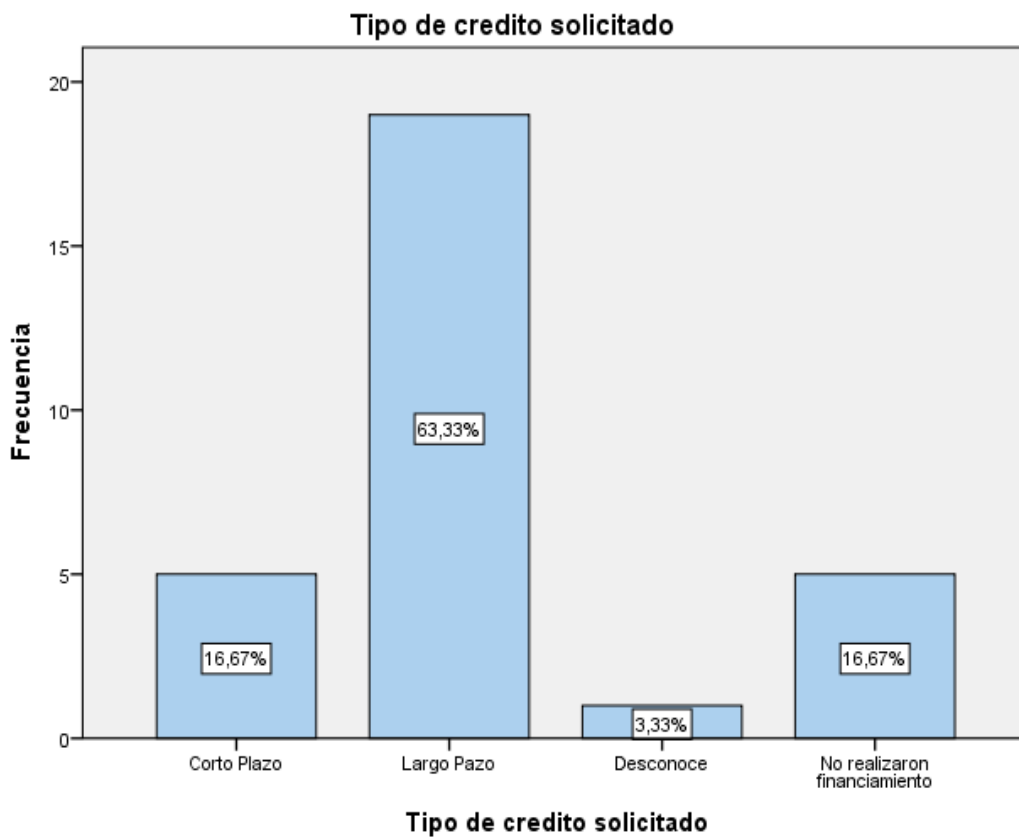


Figura 23. Tipo de crédito solicitado a las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 23

Tabla 24

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Mejoramiento y/o ampliación del local	1	3,33
	Activos fijos	4	13,33
	Programas de capacitación	1	3,33
	Mercadería	8	26,67
	Capital de trabajo	11	36,67
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

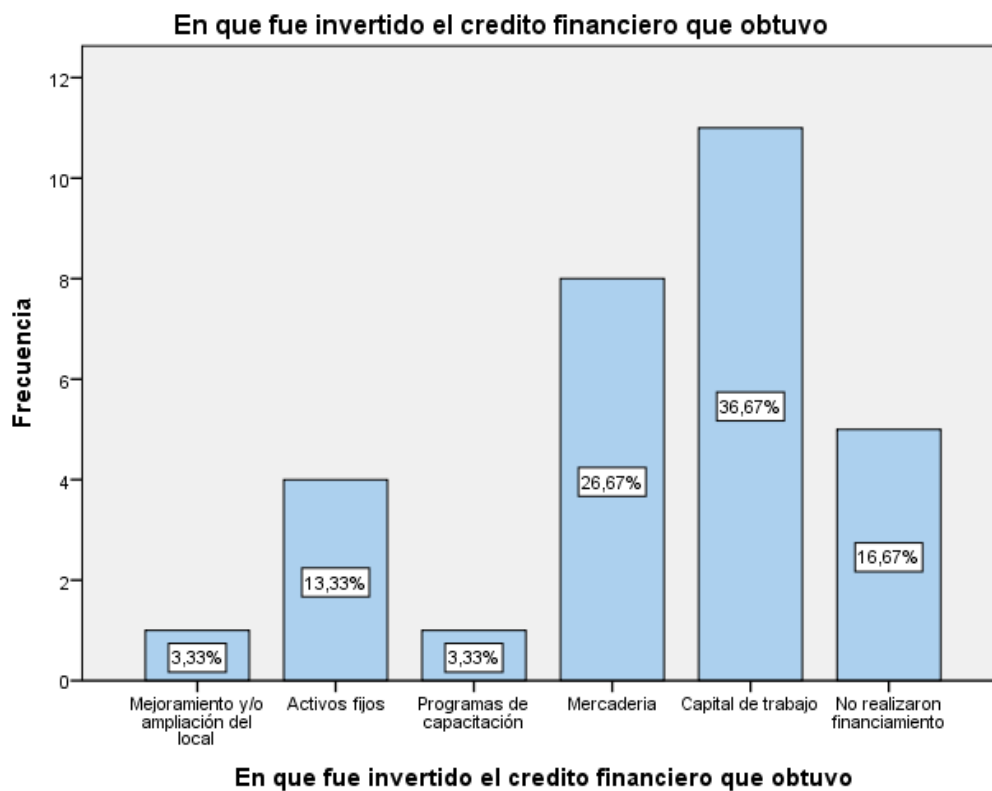


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 24

4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

Tabla 25

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	8	26,67
	No	17	56,67
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

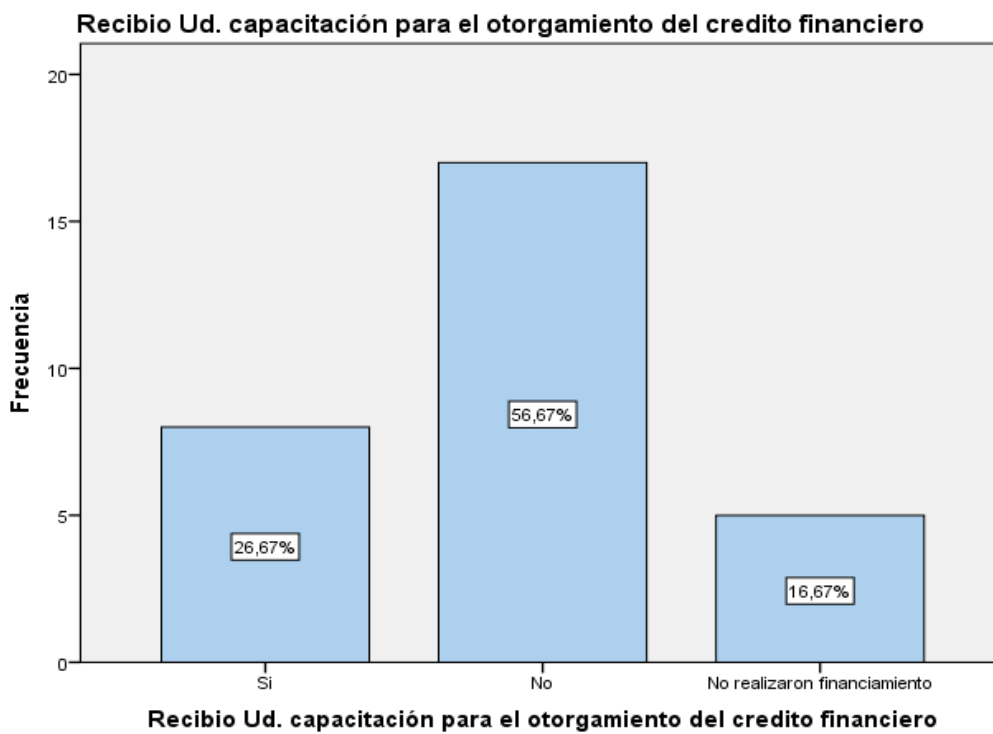


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 25

Tabla 26

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	0	23	76,67
	1	7	23,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

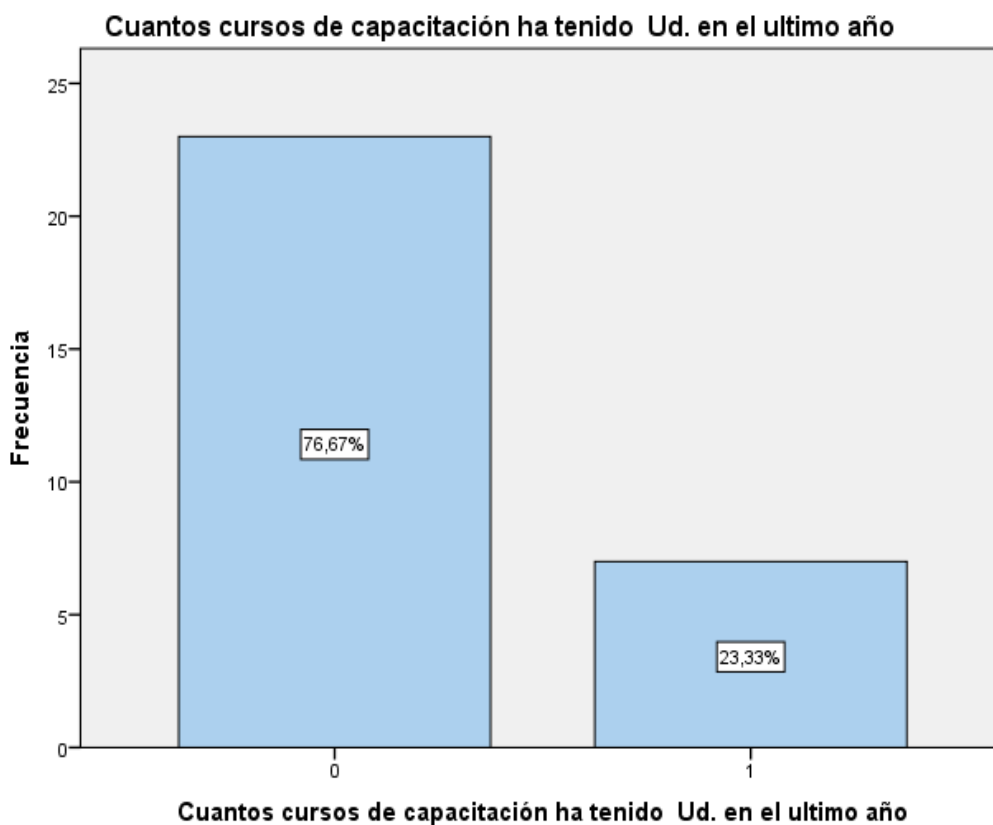


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 26

Tabla 27

Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Inversión de credito financiero	8	26,67
	No tuvo capacitación	22	73,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

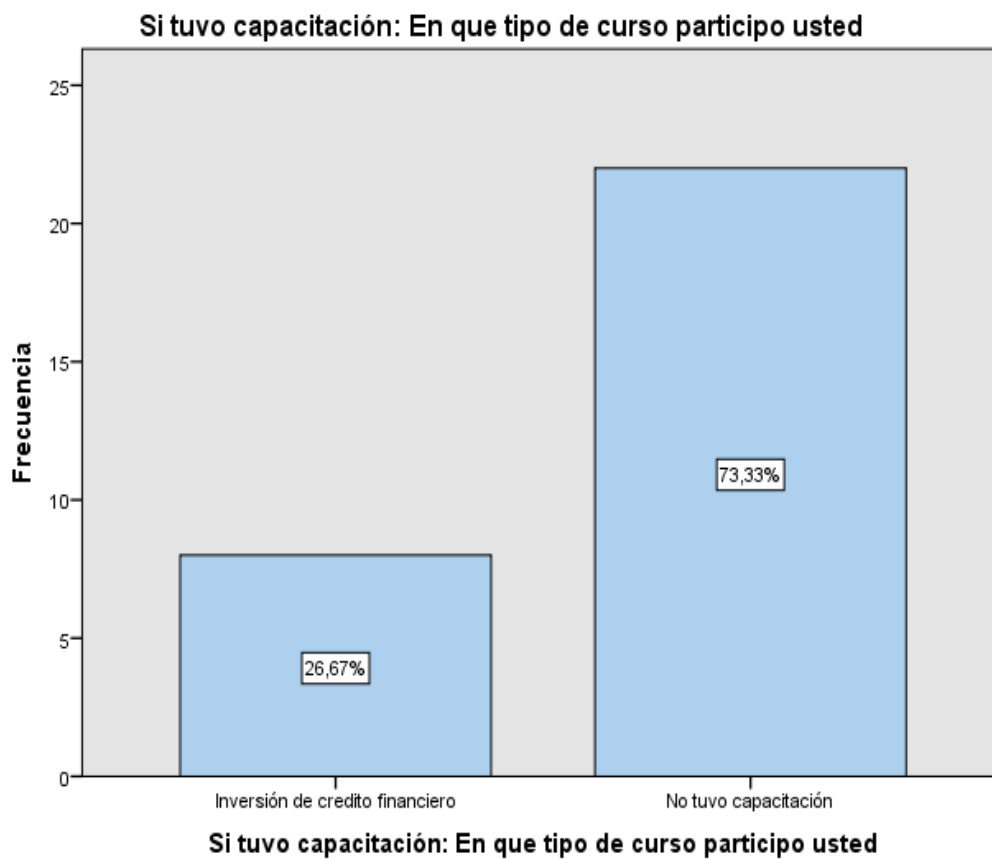


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representante de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 27

Tabla 28

Recibieron capacitación el colaborador de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	23	76,67
	No	7	23,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

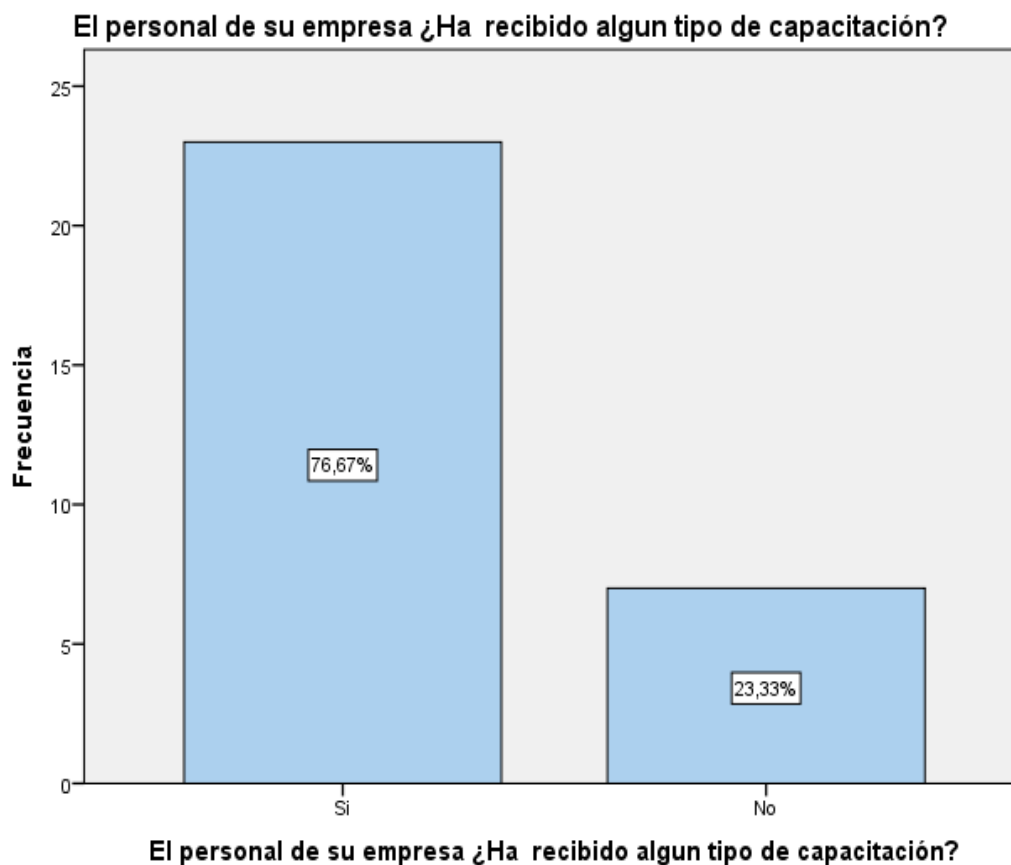


Figura 28. Recibieron capacitación el colaborador de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 28

Tabla 29

Cantidad de capacitaciones que recibieron el colaborador de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	1 curso	7	23,33
	2 cursos	15	50,0
	3 cursos	1	3,33
	No tuvieron capacitación	7	23,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

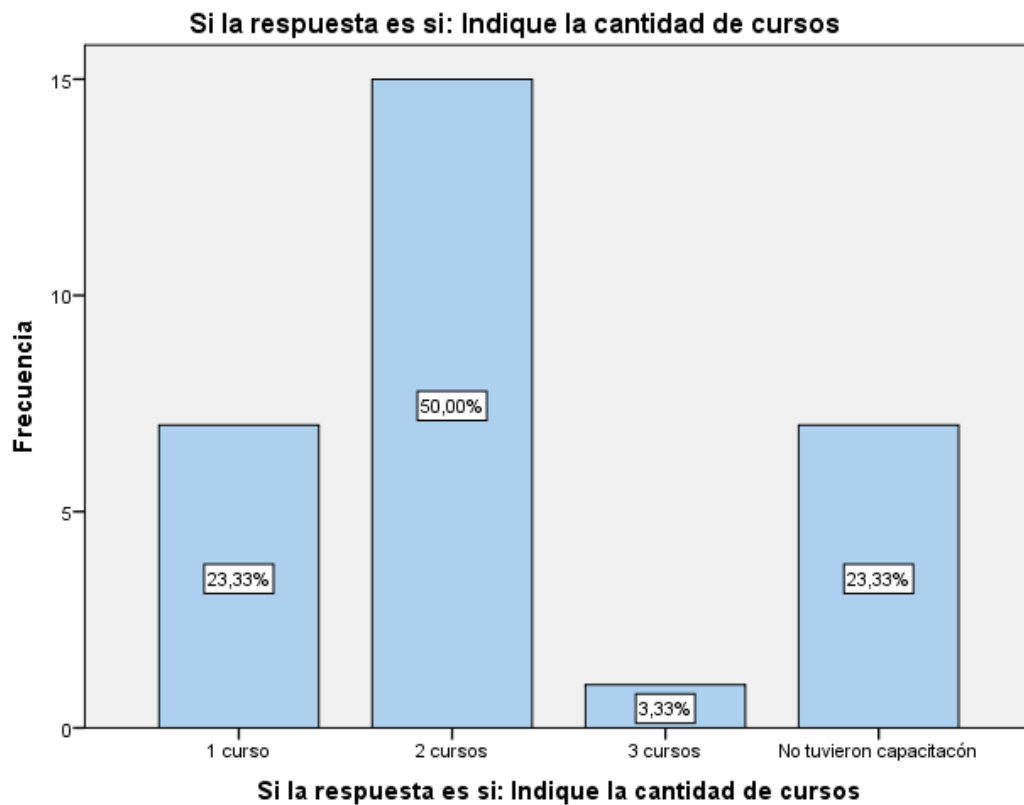


Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el colaborador de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 29

Tabla 30

Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	27	90,0
	No	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

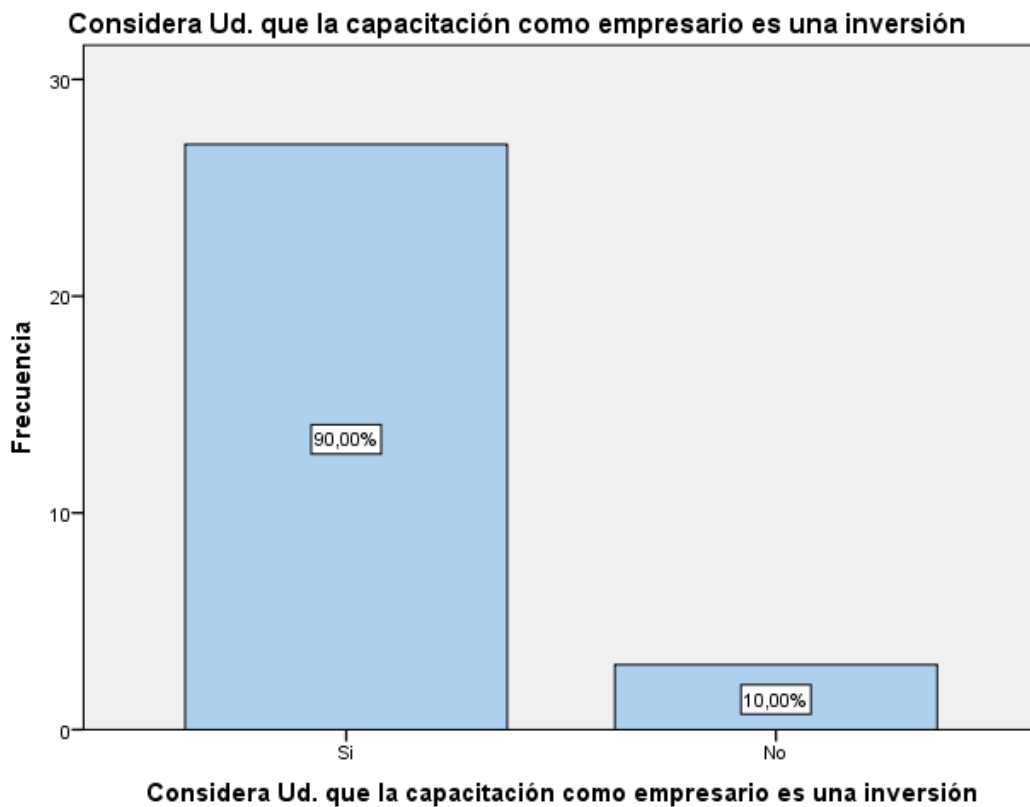


Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión en las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 30

Tabla 31

Considera que la capacitación del colaborador es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	27	90,0
	No	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

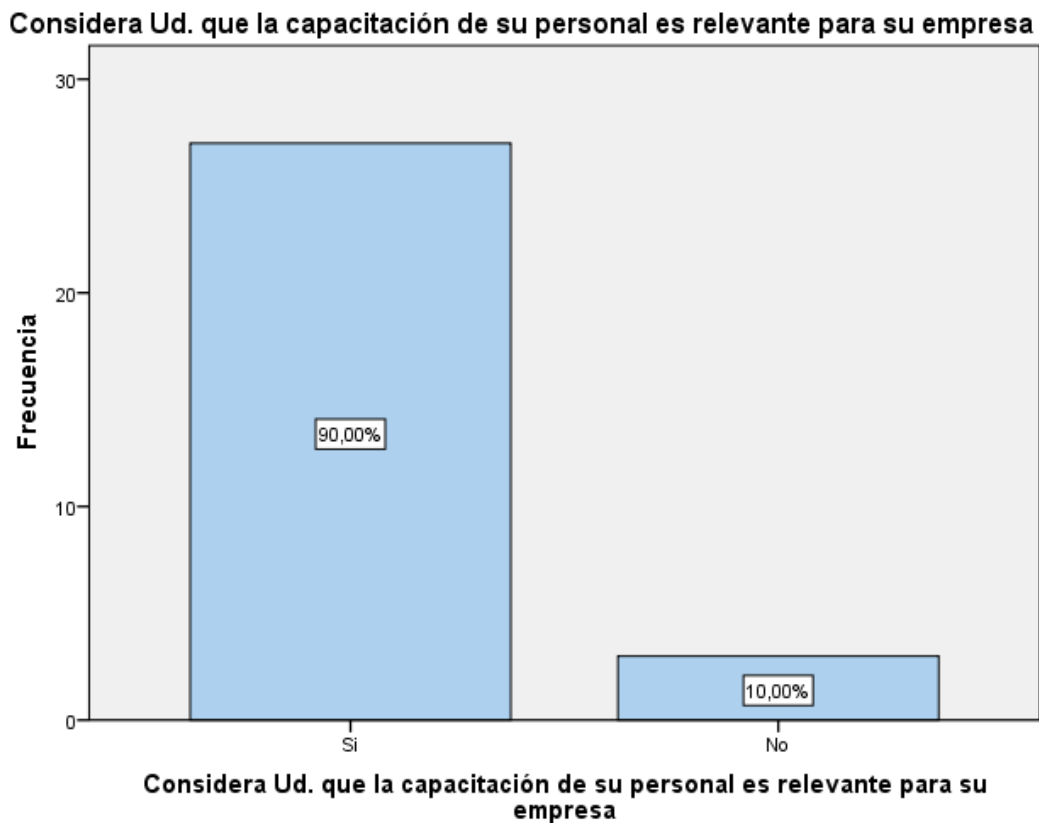


Figura 31. Considera que la capacitación del colaborador es relevante en las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 31

Tabla 32

Tipo de cursos que recibieron los colaboradores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Gestión empresarial	5	16,67
	Manejo eficiente del microcrédito	1	3,33
	Gestión financiera	2	6,67
	Prestación de mejor servicio al cliente	15	50,0
	No tuvieron capacitación	7	23,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

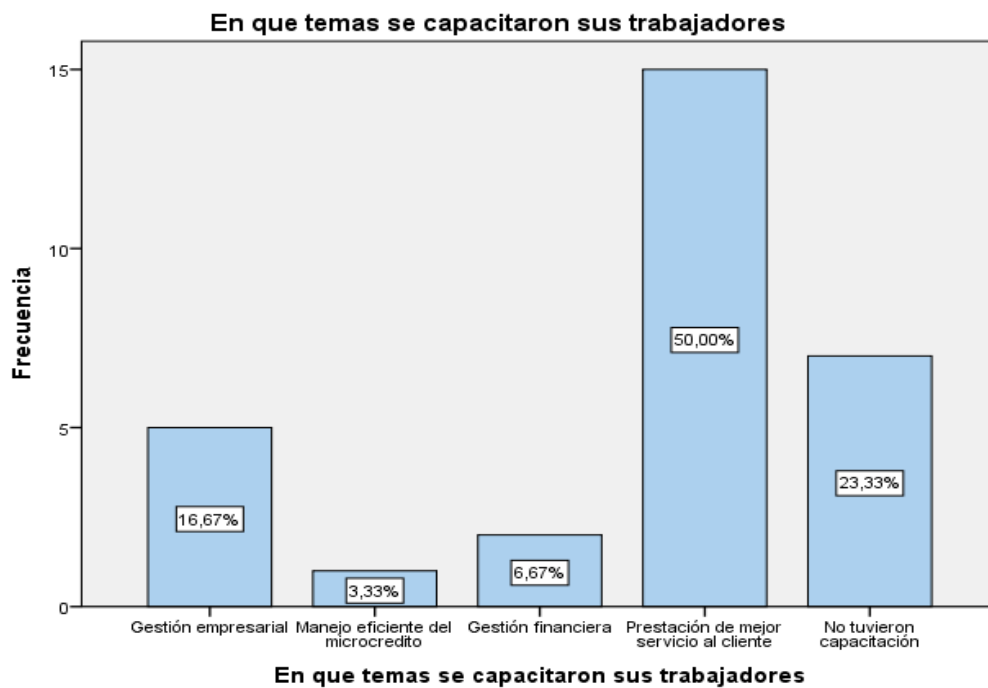


Figura 32. Tipos de cursos que recibieron los colaboradores en los últimos años en las empresas estudiadas presas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 32

5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

Tabla 33

El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	27	90,0
	No	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

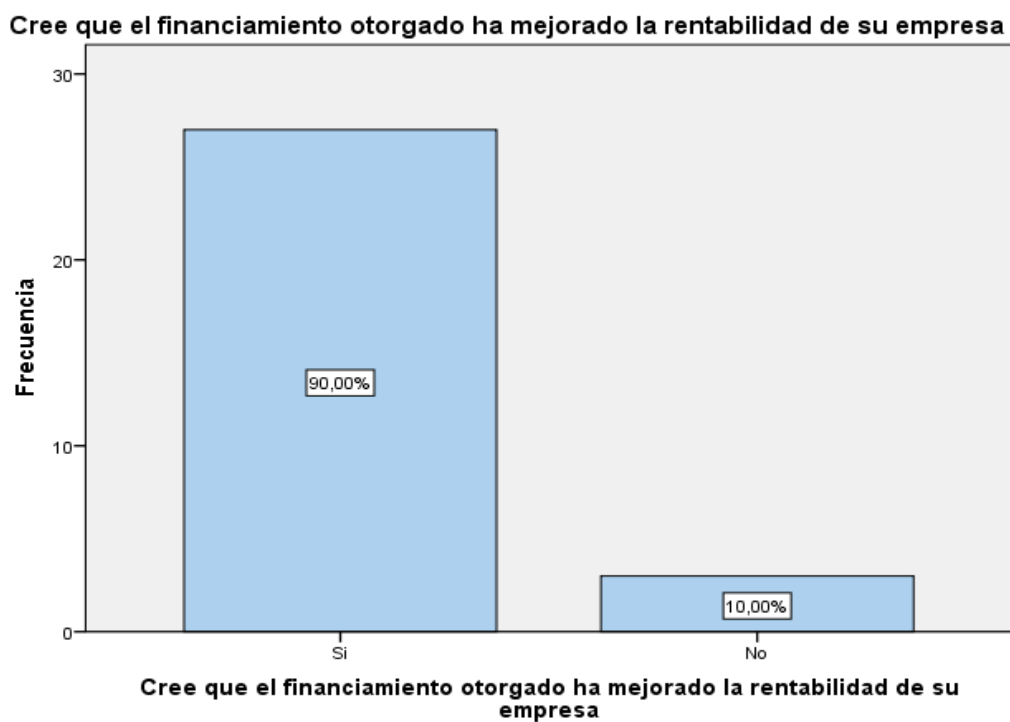


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 33

Tabla 34

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	27	90,0
	No	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

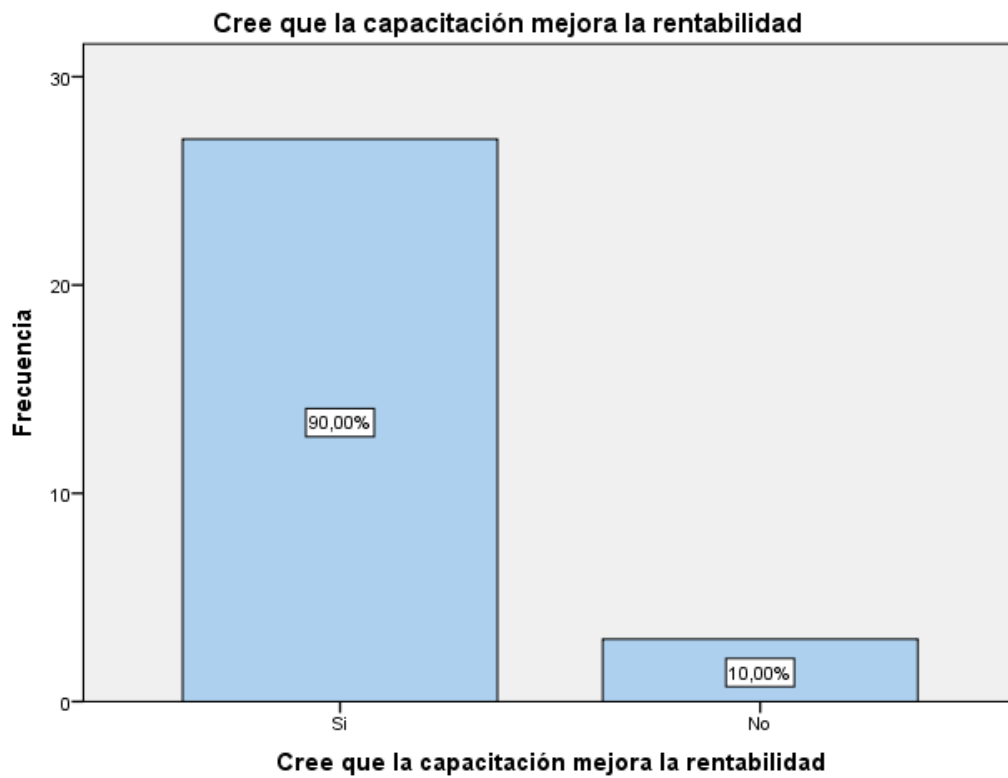


Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 34

Tabla 35

La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	28	93,33
	No	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

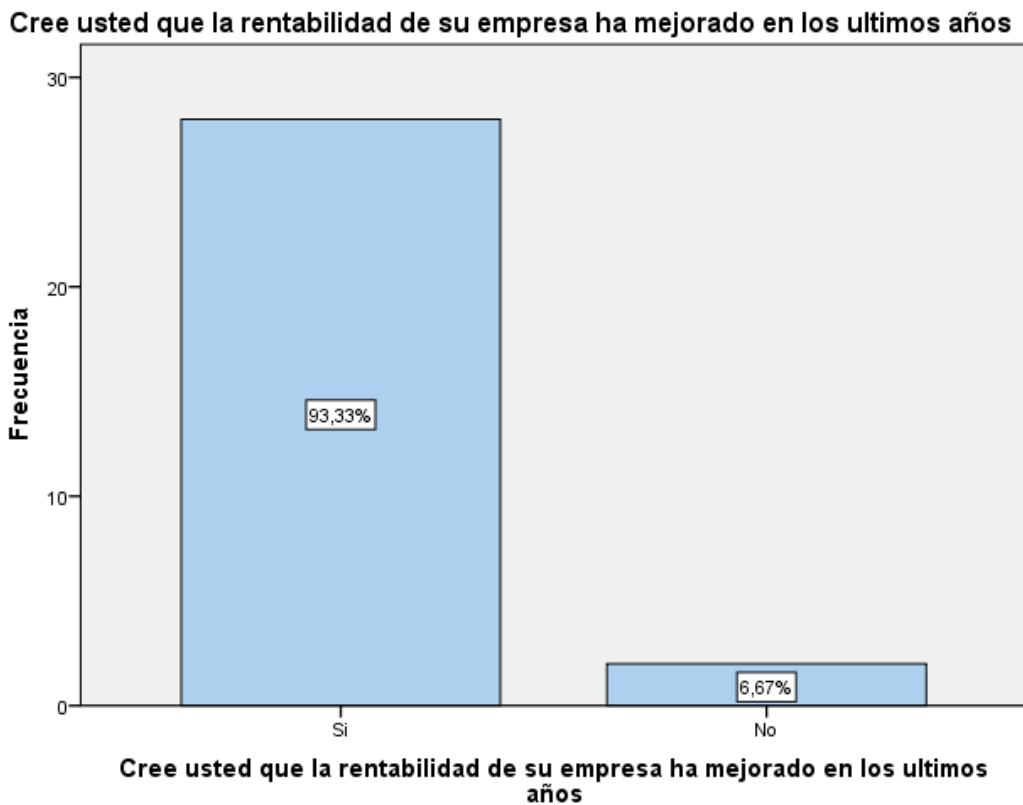


Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 35

Tabla 36

La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	No	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

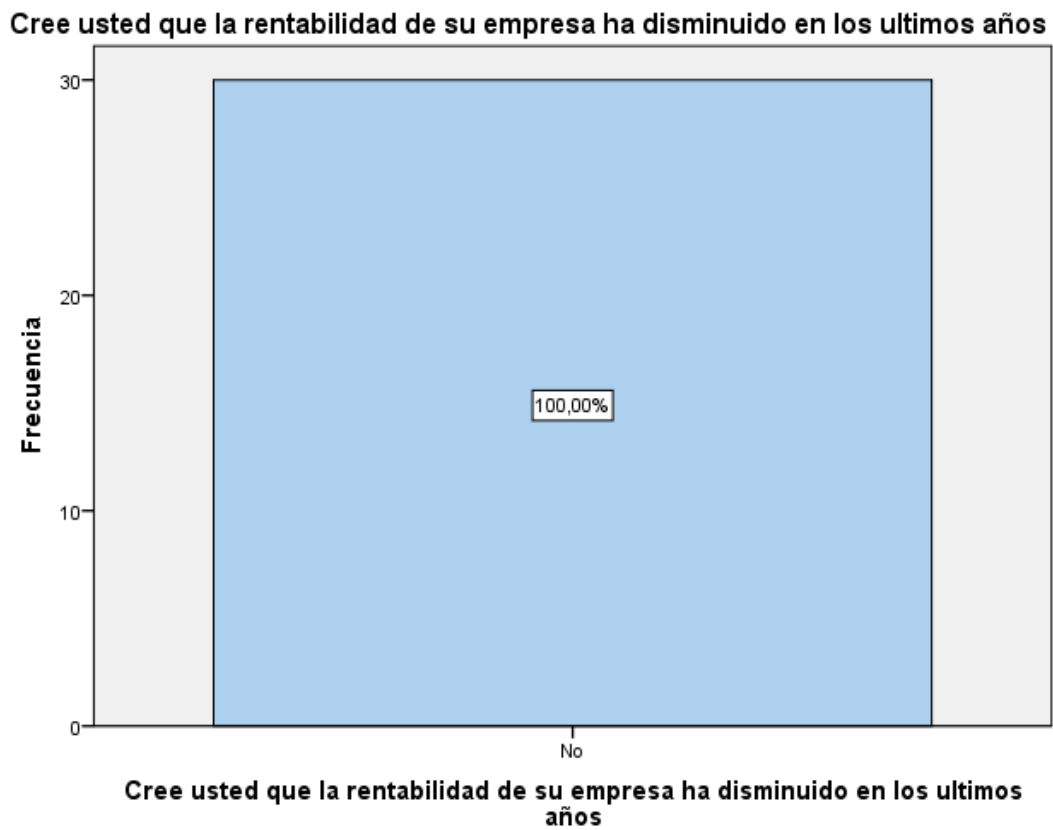


Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las empresas estudiadas del sector comercio, rubro pasamanería.

Fuente: Tabla 36

4.2. Análisis de Resultados

Respecto a los empresarios

- De las empresas estudiadas se establece que el 53.33% (16) tienen de 31 a 45 años, el 30% (9) tienen de 18 a 30 años de edad, mientras que el 16.67% (5) tienen de 46 a 60 años de edad.
- El 70% (21) de los representantes legales de las empresas estudiadas son del sexo femenino y el 30% (9) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 36.67% (11) de los representantes legales de las empresas estudiadas tienen superior universitaria completa; el 33.33% (10) tienen secundaria completa, el 10% (3) tienen superior universitaria incompleta, el 10% (3) tienen superior no universitaria completa, mientras que el 3.33% (1) tienen primaria incompleta. (Ver tabla 03).
- El 40% (12) de los representantes legales de las empresas estudiadas, tienen la condición de casado, el 36.67% (11) son solteros, mientras que el 23.33% (7) son convivientes (Ver tabla 04).
- El 60% (18) de los representantes legales de las empresas estudiadas no tiene profesión definida, el 16.67% (5) son profesores, el 10% (3) son contadores, el 6.67% (2) son ingenieros, el 3.33% (1) son administradores, mientras que el 3.33% (1) son de profesión abogado. (Ver tabla 05).
- El 30% (30) de los representantes legales de las empresas estudiadas son comerciantes (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas tienen de 1 a 5 años en el rubro, el 16.67% (5) tienen de 1 a 15 años, mientras que el 10% (3) tienen entre 6 a 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas son formales, mientras que el 13.33% (4) son informales. (Ver tabla 08).
- El 60% (18) de las empresas estudiadas tienen de 3 a 4 colaboradores permanentes, el 20% (6) tienen de 1 a 2 colaboradores permanentes, el 13.33% (4) tienen de 5 a 6 colaboradores permanentes, mientras que el 6.67% (2) no tienen colaboradores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 60% (18) de las empresas estudiadas tienen de 1 a 2 colaboradores eventuales, el 23.33% (7) tienen de 3 a 4 colaboradores eventuales, el 10% (3) tienen de 5 a 6 colaboradores eventuales, mientras que el 6.67% (2) no tienen colaboradores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas se formaron para obtener ganancias, mientras que del 43.33% (13) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas se financian con terceros, mientras que el 16.67% (5) se autofinancian (Ver tabla 12).
- El 26.67% (8) de las empresas estudiadas se financian por intermedio de entidades bancarias como el Banco de Crédito, el 23.33% (7) del Banco Continental, el 16.67% (5) no realiza financiamiento, el 13.33% (4) de Confianza, el 10% (3) del Scotiabank, el 6.67% (2) de Mi Banco, mientras que el 3.33% (1) se financió por intermedio del Banco Financiero. (Ver tabla 13).

- El 40% (12) de las empresas estudiadas pagó tasa de interés mensual de 2.1% a 4%, el 33.33% (10) pagó de 4.1% a más, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 10% (3) pagó entre 0.1% a 2% de interés mensual (Ver tabla 14).
- El 83.33% (13) de las empresas estudiadas no realizó financiamiento en entidades no financieras, el 6.67% (2) se financio en Caja Huancayo, el 3.33% (1) en Caja Huancayo, el 3.33% (1) en Caja Piura, mientras que el 3.33% (1) en Mi Banco (Ver tabla 15).
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas desconoce la tasa de interés mensual que pagó a las entidades no financieras, mientras que el 16.67% (5) pagó tasa de interés mensual de 2.5% a más (Ver tabla 16).
- El 90% (27) de las empresas estudiadas no obtuvo crédito de prestamistas o usureros, mientras que el 10% (3) si obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 90% (27) de las empresas estudiadas no pagó tasa de interés a los prestamistas o usureros, mientras que el 10% (3) sí pago de 3% a 5% de interés mensual (Ver tabla 18).
- El 100% (30) de las empresas estudiadas no recibieron crédito de otras entidades (Ver tabla 19)
- El 60% (18) de las empresas estudiadas indicó las entidades que les otorgan beneficios son los Bancos, el 23.33% (7) manifestó que son las Entidades Bancarias que les otorgan beneficios, mientras que el 16.67% (5) no realizó financiamiento (Ver tabla 20).

- El 76.67% (23) de las empresas estudiadas precisó que se les otorgó los créditos en los montos solicitados, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 6.67% (2) indicó que no les otorgaron los créditos solicitados (Ver tabla 21).
- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas, su monto promedio de crédito es de S/1,000 a S/20,000, el 16.67% no realizó financiamiento, mientras que el 10% (3) solicitó crédito y fue en promedio de S/21,000 a S/50,000 soles (Ver tabla N° 22).
- El 63.33% (9) de las empresas estudiadas indicó que los créditos fueron a largo plazo, el 16.67% (5) indicó que fue a corto plazo, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 3.33% (1) desconoce el tipo de créditos gestionado (Ver tabla N° 23).
- El 36.67% (11) de las empresas estudiadas utilizó su crédito como capital de trabajo, el 26.67% (8) en compra de mercadería, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, el 13.33% (4) en compra de activos fijos, el 3.33% (1) en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que el 3.33% (1) lo invirtió en programas de capacitación (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 56.67% (17) de los representantes legales de las empresas estudiadas no recibieron capacitación previo al crédito bancario, el 26.67% (8) sí recibió capacitación, mientras que el 16.67% (5) no fueron capacitado porque no realizaron financiamiento (ver tabla 25).

- El 76.67% (23) de los representantes legales de las empresas estudiadas no recibió capacitación, mientras que el 23.33% (7) recibió 1 curso de capacitación (Ver tabla 26).
- El 73.33% (22) de los representantes legales de las empresas estudiadas no participó en capacitación, mientras que el 26.67% (8) se capacitó en inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 76.67% (23) de los colaboradores de las empresas estudiadas fueron capacitados, mientras que el 23.33% (7) precisa que no dio capacitación a sus trabajadores (ver tabla 28).
- El 50% (15) de los colaboradores de las empresas estudiadas recibieron 2 cursos de capacitación, el 23.33% (7) recibió 1 cursos, el 23.33% (7) no tuvieron capacitación, mientras que el 3.33% (1) recibieron 3 cursos de capacitación (ver tabla 29).
- El 90% (27) de las empresas estudiadas si creen que la capacitación sea una inversión, mientras que el 10% (3) precisa que no (ver tabla 30).
- El 90% (27) de las empresas estudiadas cree que la capacitación si es relevante, mientras que el 10% (3) indica que no es relevante (ver tabla 31).
- El 50% (15) de las empresas estudiadas sus colaboradores participaron en el curso de capacitación prestación de mejor servicio al cliente, el 23.33% (7) no tuvieron capacitación, el 16.67% (5) se capacito en gestión empresarial, el 6.67% (2) se capacitó en gestión financiera, mientras que el 3.33% (1) se capacitó manejo eficiente de micros créditos financieros (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 90% (27) de las empresas estudiadas indica que el financiamiento sí mejoro su rentabilidad, mientras que el 10% (3) preciso que no (ver tabla 33).
- El 90% (27) de las empresas estudiadas creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 10% (3) indicó que no (ver tabla 34).
- El 93.33 (28) de las empresas estudiadas precisa que mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 6.67% (2) preciso que no (ver tabla 35).
- El 100% (30) de las empresas estudiadas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años (Ver tabla 36).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las empresas estudiadas se concluye que el 53.33% (16) de los representantes legales sus edades oscilan entre los 31 a 45 años de edad.
- El 70% (30) de los representantes legales de la empresas estudiadas son del sexo femenino.
- El 70% (23) de los microempresarios estudiados se encuentran con estudios secundarios y superior universitaria completa.
- Del 40% (12) de los representantes legales de las empresas estudiadas tienen la condición civil de casados.
- El 60% (18) de los representantes no tiene profesión, es decir no precisa cuál es su profesión.
- El 100% (30) de los representantes su ocupación es el comercio.

Respecto a las características de las microempresas

- El 100% (30) de las empresas estudiadas gozan de antigüedad empresarial teniendo en el rubro más de 15 años.

- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas son formales.
- El 60% (18) de las empresas estudiadas tienen de 3 a a trabajadores permanentes.
- El 60% (18) de las empresas estudiadas cuentan con 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas, el motivo de la formación fue para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas se financian por intermedio de terceros.
- El 50% (15) de las empresas estudiadas realiza financiamiento en entidades bancarias.
- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas paga intereses mensuales a las entidades bancarias entre 2.1% a más de 4.1%.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no realiza financiamiento en entidades no financieras.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas, no realiza financiamiento en entidades no financieras, por lo tanto no pago ningún tipo de interés.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas no paga interés mensual a prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas no realizo financiamiento en otras entidades.

- El 60% (18) de las empresas estudiadas indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios al momento de acceder a un crédito.
- El 76.67% (23) de las empresas estudiadas indica que los créditos fueron en los monto gestionados.
- El 73.33% (22) de las empresas se les otorgo los montos solicitados, entre S/1,000 a S/20,000 soles.
- El 63.33% (19) de las empresas estudiadas indicó que los créditos fueron a largo plazo.
- El 63.34% (19) de las empresas estudiadas invirtió su crédito en mercadería y en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación

- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas no fue capacitado previo al crédito.
- El 76.67% (23) de las empresas estudiadas no recibieron capacitación en el último año.
- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas no tuvieron ningún tipo de capacitación.
- El 76.67% (23) de los colaboradores de las empresas estudiadas si recibieron capacitación.
- El 73.33% (22) de los colaboradores de las empresas estudiadas recibieron entre 1 a 2 capacitaciones.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas indicaron que la capacitación es una inversión.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas precisan que la capacitación es relevante.

- El 66.67% (20) de las empresas estudiadas, sus colaboradores se capacitó en gestión empresarial y prestación de un mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El 90% (27) de las empresas estudiadas, indica que el financiamiento sí mejora su rentabilidad.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas, creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas su rentabilidad mejoró en los últimos años.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se formen más empresas dedicadas a este rubro de pasamanería ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Que los caballeros se atrevan a invertir en este rubro de pasamanería.
- Que los empresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus habilidades y destrezas empresariales.
- Que el rubro de pasamanería sirva para tener más familias legalmente constituidas.
- Que sigan estudiando en instituciones académicas para optar algún título profesional.

Respecto a las características de las microempresas

- Que incursionen en otros rubros a fines al giro del negocio, en otorgar servicios de fotocopias.
- Que aprovechen su antigüedad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que las micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente a necesidad.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, para así no contar con gastos de planilla innecesarios.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para la empresa siga creciendo.

Respecto al financiamiento

- Se recomienda que trabajen con financiamiento de las entidades bancarias, cuando así lo requieran.
- Se recomienda que para solicitar financiamiento, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Se recomienda identificar en las entidades financieras una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad y no comprometer sus márgenes de ganancia.
- Que las entidades no bancarias brinden facilidades a los microempresarios, para acceder a un crédito financiero.
- La solicitud de crédito debe obedecer a un análisis serio por parte de la empresa.
- Se recomienda a las empresas identificar a las entidades financieras de la zona que otorgan beneficios al micro empresario.
- Que eviten los intereses altos de los prestamistas o usureros.

- Qué evalúen e indaguen que otras instituciones otorgan financiamiento como las cajas municipales.
- Qué realicen un estudio minucioso de las entidades que otorgan beneficios para los créditos.
- Que cuando soliciten crédito, estas sean en cantidades que realmente necesiten.
- Asegurarse que los montos gestionados sean lo que realmente reciben.
- Sí la inversión es a largo plazo el crédito tiene que ser pagadero a largo plazo.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar, y que este crédito sea invertido en necesidades del micro empresario, así mejorar sus actividades empresariales.

Respecto a la capacitación

- Que exijan capacitación al momento de recibir un crédito financiero.
- Realicen capacitación las entidades financieras por lo menos 1 vez al año.
- Los cursos de capacitación que participe el micro empresario sea a fin a su giro del negocio.
- Que se realicen capacitaciones a sus trabajadores en temas ligados a su actividad empresarial como atención eficiente al cliente.
- Que se capacite por lo menos una vez al año al personal.
- Que el micro empresario le de importancia a la capacitación.
- Dado que el recurso humano es importante en las organizaciones empresariales su personal debe de estar capacitado en aras de mejorar su eficiencia empresarial.

- Los cursos que deben capacitar a su personal debe ser en manejo de almacenes, conocer las características y cualidades de los productos que ofertan.

Respecto a la rentabilidad

- Los créditos solicitados, deben ser a condición de mejorar el margen de ganancia futura.
- Que realicen capacitaciones en indicadores de gestión.
- La inversión del crédito financiero que obtuvieron debe ser realizado con visión de futuro, a efectos de conseguir futuras utilidades, esto se debe ver reflejado en la generación de mayores ingresos y crecimiento empresarial, de tal manera que sean empresas competitivas.
- El micro empresario debe preocuparse de interpretar su información financiera, para mejorar su rendimiento empresarial.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas

Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional-USAID (2008),

Microempresas y microfinanzas en Ecuador. Recuperado de

<http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/MICROEMPRESAS%20Y%20MICROFINANZAS%20EN%20EL%20ECUADOR.pdf>

Anticona R. A. (2015), *Caracterización del financiamiento, capacitación y*

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro

compra/venta de celulares del distrito de San Vicente – provincia de Cañete,

2014. (p. 6). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los

Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Arbulú J. y Otoya J. J. (2013), *La Pyme en el Perú*. Recuperado de <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
- Armas L. V. (2017), *La auditoría financiera y la administración de las medianas empresas del distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, Región Ucayali*. (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Privada de Pucallpa). Recuperado de http://repositorio.upp.edu.pe/bitstream/UPP/97/1/tesis_Armas_Lita.pdf
- Artavia L. A. (2012). *Análisis de rentabilidad financiera para la empresa “El Elástico” y evaluación para el mejoramiento de su flujo de caja*. Recuperado de <http://www.kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/15662>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168,
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Ferruz L. (2000) *La rentabilidad y el riesgo. España*. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Flores J. (2017), *Finanzas aplicadas a la gestión empresarial*. (pp. 14, 116, 225-227, 250-252, 325). Lima-Perú. Gráfica Santo Domingo
- Gerencie (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>

- González C, (1991), *Marco teórico y experiencias en el financiamiento de la pequeña empresa*. Recuperado de https://kb.osu.edu/dspace/bitstream/handle/1811/66187/1/CFAES_ESO_1676.pdf
- Gonzales S. M. (2014), *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Tesis de maestría en contabilidad y finanzas. Universidad Nacional de Colombia. Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/>
- Guerrero M. A. (2011), *Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>
- Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014), *Metodología de la investigación. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 5), Formulación de hipótesis (p. 104), Diseños no experimentales (p. 152), Los estudios de caso (pp. 164-165), Muestra (p. 173), ¿Cómo se delimita una población? (p. 174), Análisis no paramétricas (pp. 318-319)*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores
- Infante J. (2015), *Evolución de las micro y pequeñas empresas Mype en el Perú*. Recuperado de <http://formacione.galeon.com/productos2140191.html>
- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
- Kong J. A. y Moreno J. M. (2014), *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José-Lambayeque en el*

periodo 2010-2012. Tesis de pre grado en administración de empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Macas Y. A. y Luna G. M. (2010). *Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos "Coexbi S.A" del Canton Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009*. Recuperado de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1388/1/tesis%20ing.%20en%20contabilidad.pdf>

Márquez L. E. (2007), *Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas*. (p. 5, 6-8). Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad San Martín de Porres. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf

Martínez J. O. (2014), *Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas*. Recuperado de <http://books.openedition.org/cemca/2652?lang=es>

Medina C. A. y Mauricci G. F. (2014), *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica sánchez ferrer en el periodo 2009-2013*. (pp. 18-20). Recuperado de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/325>

Ortiz M., Valdés P. M., y Castillo E. (2013), *Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos*. (p. 183). Recuperado de <file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Desempe%C3%B1o%20log%C3%ADstico%20y%20rentabilidad%20econ%C3%B3mica.%20>

%20Fundamentos%20te%C3%B3ricos%20y%20resultados%20pr%C3%A1cticos.pdf

Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa.*

Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>

Plataforma de Financiación (s.f), *¿Qué es rentabilidad?* Recuperado de

<https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>

Puente A. (2009), *Fianzas corporativas.* (pp. 237,239, 241-240, 246-247, 391-401).

Lima-Perú. Instituto Pacífico S.A.C.

Ríos K. (2014). *Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courier en*

Lima Metropolitana, 2012-2013. (pp. 31-48, 52-62) Recuperado de

<http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/>

[bitstream/usmp/1116/1/rios_sk.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1116/1/rios_sk.pdf)

Robles M., Saavedra J., Torero M., Valdivia N. y Chacaltana J. (2001). *Estrategias*

y racionalidad de la pequeña empresa. (pp. 14-15, 367). Lima-Perú.

Talleres Gráficos de Art. Lautrec SRL.

Seminarium (2013), *Capacitación laboral.* Recuperado de

[http://www.seminarium.com/capacitacion-laboral-beneficio-para-la-](http://www.seminarium.com/capacitacion-laboral-beneficio-para-la-empresa-trabajadores/)

[empresa-trabajadores/](http://www.seminarium.com/capacitacion-laboral-beneficio-para-la-empresa-trabajadores/)

Tamani C. L. (2016), *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas*

empresas del sector comercio, rubro útiles de oficina en el distrito de

Callería, 2015. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad

Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de

Uladech.

- Tello S. Y. (2014), *Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país.* (203-205, 212) Recuperado de <file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaMicroPequenasYMedianasEmpresasEnEID-5157875.pdf>
- Tresierra A. E. (2000), *Metodología de la investigación.* (p. 80). Trujillo-Perú. Editorial Biociencia.
- Vásquez F. (2008). *Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007.* (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Biblioteca virtual de Uladech
- Vizacarra N. (2009), *Importancia de la capacitación para las Mype.* Recuperado de <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>

7.2 Anexos

7.2.1 Anexo 01: Cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

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

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

Encuestador (a):..... *Fecha:*/...../2018
Razón Social:.....*RUC N°*.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

- 1.1 **Edad del representante legal de la empresa:**
- 1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....
- 1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....
- 1.4 **Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....
- 1.5 **Profesión:**.....
- 1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las Mype: Formal (.....) Informal (.....)

- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**
Si.....No.....

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

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

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

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

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

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

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

5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años: Si.....No.....

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

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

Pucallpa, noviembre del 2018

7.2.2 Anexo 02: Artículo Científico



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Marapara Tananta Eduardo Alexander

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez, Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TÍTULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018”

AUTOR (A): Bach. Marapara Tananta Eduardo Alexander

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

I. RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: Del 53.33% sus edades oscilan entre los 31 a 45 años de edad, y son del sexo femenino, tienen estudios secundarios y superior universitaria completa, y en su mayoría se dedican al comercio. Tienen una antigüedad de 15 años en rubro, son formales, tienen de 3 a trabajadores permanentes y eventuales. Se financian por intermedio de entidades bancarias, pagando intereses mensuales de 2.1% a más de 4.1%, no obtienen financiamiento de otras entidades, el 73.33% solicitó crédito, entre S/1,000 a S/20,000 a largo plazo, el 63.34% invirtió su crédito en mercadería y en capital de trabajo. El 56.67% de las empresas estudiadas no fue capacitado previo al crédito, el 76.67% su personal se capacitó en gestión empresarial y prestación de mejor servicio al cliente, el 90% creen que la capacitación es una inversión y es relevante. El 90% de las empresas estudiadas indica que el financiamiento sí mejora su rentabilidad, el 90% creen que la capacitación y el financiamiento mejora su rentabilidad empresarial, el 93.33% de las empresas estudiadas su rentabilidad mejoró en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the trade sector of the Yarinacocha district, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of the information was selected in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: Of the 53.33% their ages range between 31 to 45 years of age, and are female, have secondary school and full college, and they are mostly engaged in trade. They have an antiquity of 15 years in the field, they are formal, they have 3 permanent and temporary workers. They are financed through banking entities, paying monthly interest of 2.1% to more than 4.1%, do not obtain financing from other entities, 73.33% requested credit, between S / 1,000 to S / 20,000 in the long term, 63.34% invested their credit in merchandise and in working capital. 56.67% of the companies studied were not trained prior to the loan, 76.67% of their personnel were trained in business management and providing better customer service, 90% believe that training is an investment and is relevant. 90% of the companies studied indicate that financing does improve their profitability, 90% believe that training and financing improves their business profitability, 93.33% of the companies studied their profitability improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

II. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes, actualmente juegan un rol muy importante en la economía no sólo del Perú sino de muchos países del mundo, porque generan mucho más empleo que las empresas grandes e incluso por el propio Estado.

Tello (2014), en “Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país”, manifiesta que las Mypes en Europa cerca de dos millones de pujantes pequeñas y medianas empresas que progresan en Alemania abasteciendo a los gigantes Volkswagen, Siemens, Basf o Bayer.

Agrega Tello, en el Japón, el 80 % del producto bruto interno proviene de la pequeña y mediana industria. En los Estados Unidos, las más importantes

transnacionales de la informática han salido del seno de la pequeña empresa. Apple, por ejemplo, nació hace dos décadas en una cochera familiar con un capital de solo 20 mil dólares. Y en nuestro país no nos quedamos atrás con grandes ejemplos de micro y pequeños empresarios ubicados en el emporio Gamarra.

Continua Tello, las microempresas no solo son éxitos en los países industrializados sino también en economías de transición, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tienen más de 701,000 establecimientos empresariales, casi todos (98%) considerados pequeñas y medianas empresas. Pese a la deficiencia en nuestra economía, la pequeña y mediana empresa ha evidenciado un desarrollo inusitado a nivel mundial.

Concluye Tello, uno de los grandes problemas que padecen las Mypes es el acceso al crédito. El financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las microempresas. En nuestro país, el problema se agudiza porque la microempresa no cuenta con garantías que respalden su crédito, o porque las altas tasas de intereses hacen que el crédito se encarezca más. Según datos estadísticos, del total de créditos otorgados en el Perú, a diciembre del 2012, el 17,83 % son créditos MYPE.

Igualmente, Martínez (2014), en “Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas”, sostiene que, en México, las micro y pequeñas empresas, el trabajo en los establecimientos de estos son caseros es decir lo efectúa el propietario con la ayuda de los miembros de la familia, a tiempo completo o parcial, y frecuentemente sin pago directo. En ciertas actividades el trabajo es predominantemente femenino. Aunque en algunas micro y pequeñas empresas el empresario y algunos miembros de la familia suelen participar en el proceso productivo, la característica esencial de esta categoría es el empleo de trabajo asalariado, en proporción creciente a medida que aumenta el tamaño de la empresa.

Concluye Martínez, la administración, a menudo las empresas caseras son establecidas por el propietario, el cual se encarga además de labores diversas; por lo regular, no hay separación entre la producción, la administración y la comercialización. Asimismo, se observa que las empresas caseras recurren a fuentes informales de crédito, las cuales operan con mayor celeridad, al contar con mayor información sobre el propietario y el desempeño de las empresas; además, el contacto personal entre prestamistas y prestatarios suele facilitar la recuperación de los

préstamos, contrastando con las dificultades que enfrentan en este terreno las instituciones crediticias formales.

Asimismo, La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional-USAID (2008), en “Microempresas y microfinanzas en Ecuador”, manifiesta que las microempresas proveen trabajo a un gran porcentaje de los trabajadores de ingresos medios y bajos en Ecuador. Más de un tercio (33.5 %) de hogares en áreas urbanas de ingresos medios y bajos tuvo uno o más miembros adultos de la familia con una microempresa. Las proyecciones de la población en conjunto de microempresarios indican un total de 646,084 microempresarios en Ecuador en áreas urbanas (definidas en este caso como pueblos de 2,000 o más habitantes).

Agrega USAID, estos microempresarios operan un total de 684,850 empresas distintas. Las microempresas ecuatorianas proporcionaron trabajo para un estimado de 1,018,135 personas o cerca del 25 por ciento de la mano de obra urbana. Además, las ventas de estas microempresas representan aproximadamente 25.7 por ciento del producto interno bruto y sobre 10 por ciento de los ingresos netos totales obtenidos en el país. Las microempresas, por lo tanto, representan un componente importante de la economía urbana.

Concluye USAID, la mayoría de las microempresas opera en el sector informal. Aproximadamente un cuarto de las empresas tenía números de identificación de RUC (Registro Único de Contribuyentes) y un número igual tenía licencias municipales. Menos del 15 por ciento estaba inscrito en el sistema de seguridad social. Solamente 20 por ciento de los encuestados llevaban registros financieros formales.

También, Infante (2015), en “Evolución de las micro y pequeñas empresas Mype en el Perú” nos dice que, en el Perú, más del 70% de peruanos trabajan en una micro y pequeña empresa, además por su contribución al Producto Bruto Interno (del valor total de bienes y servicios finales producidos dentro del territorio nacional, el 42% es producido por las Mypes), es por ello que de un tiempo a este aparecieron diversas micro y pequeñas empresas dedicados a la venta de accesorios para las personas, para el hogar y en especial para el celular

Abundando en la opinión, Arbulú y Otoya (2013), en “La Pyme en el Perú”, el desarrollo de las micro y pequeñas empresas y del sector informal urbano en el Perú ha sido un fenómeno característico de las últimas dos décadas, debido al acelerado

proceso de migración y urbanización que sufrieron muchas ciudades, la aparición del autoempleo y de una gran cantidad de unidades económicas de pequeña escala, frente a las limitadas fuentes de empleo asalariada y formal para el conjunto de integrantes de la Población Económicamente Activa-PEA.

Más aún, Martínez (2014), en “Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas”, sostiene que es común que el capital inicial para establecer una empresa pequeña provenga de ahorros del propietario o familiares. Por lo demás, las empresas medianas y pequeñas enfrentan serias dificultades para obtener financiamiento de la banca comercial. En condiciones en las que imperan mercados de capitales poco desarrollados, el costo de los préstamos para las empresas suele ser mayor que para las grandes, lo cual se explica por la importancia de los gastos de administración, de evaluación y vigilancia sobre los prestatarios, la falta de instituciones financieras especializadas, y la aversión al riesgo de la banca comercial. Además, las pequeñas empresas usualmente no cuentan con los colaterales que respalden los préstamos.

Por otra parte, Macas y Luna (2010), en su tesis “Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos “Coexbi S.A” del Canton Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009”, la investigación está basado en la aplicación teórica y práctica del análisis de rentabilidad, utilizando los diferentes métodos y técnicas para determinar las variaciones entre los dos periodos contables objeto de estudio, aplicando primeramente el Análisis Vertical al Balance General y Estado de Resultados y así evaluar la situación financiera de cada periodo haciendo la comparación de las cuentas de los diferentes grupos; luego se procede a la práctica del Análisis Horizontal en donde se realiza la comparación en términos absolutos y porcentuales entre los Estados Financieros analizados, para evaluar, verificar y determinar las variaciones surgidas en los diferentes rubros entre un periodo y otro. Los resultados indican que la función esencial del análisis de rentabilidad económica y financiera, es convertir los datos en información útil que les permita a los administradores cumplir con los objetivos y lograr la misión planteada por la entidad.

Igualmente, Además, Artavia (2012), en su tesis “Análisis de rentabilidad financiera para la empresa “El Elástico” y evaluación para el mejoramiento de su flujo

de caja”, cuyo objetivo general fue: elaborar un estudio de rentabilidad financiera para la empresa “El Elástico” de los últimos cinco años, para medir la capacidad de la compañía para generar rendimiento a sus accionistas y lograr así dar una retroalimentación efectiva a la administración de la compañía para que en caso de aplicar redefinir u orientar la estrategia del negocio.

Agrega Artavia, la organización investigada se dedica a la manufactura de tejidos angostos, caracterizándose por brindar productos de alta calidad durante 30 años. Ofrece, además, tejidos de polipropileno, algodón, nylon y poliéster. Para ello, el proyecto desarrolla una investigación de tipo documental, descriptiva y analítica para lograr así cubrir todas las áreas relevantes del estudio, se elabora un primer capítulo con información teórica que busca ser la referencia al lector sobre los principales conceptos que se llevan a cabo en el presente estudio. El capítulo segundo se enfoca en una descripción de la compañía, así como su entorno y un tercer capítulo con un análisis financiero de la compañía.

Concluye Artavia, la compañía no ha cumplido con las expectativas de rendimiento sobre el patrimonio que mantiene su principal accionista. Con base en todo lo anterior, se recomienda que se realice un análisis de los principales factores que afectan el rendimiento sobre el patrimonio para desarrollar estrategias que busquen maximizar el retorno a los accionistas. Estos temas derivados del estudio se pueden resumir en la rotación de inventarios, el periodo medio de cobro, mejorar el margen de utilidad bruta, y un control de costos.

Además, Márquez (2007), en su tesis “Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas”, cuyo general fue: Conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. Se ha podido apreciar claramente que el Estado necesita consolidar su apoyo a las Medianas y Pequeñas empresas, incentivar más y promocionarlas dentro de sus prioridades para el desarrollo del país sabiendo que son las Medianas y Pequeñas empresas las que están exportando y logrando una globalización económica deseada.

Concluye Márquez, la problemática general que afecta a este gran sector debido a que generalmente su clasificación está dada en función el número de trabajadores

que la conforman, el total de ventas que anualmente realizan, los beneficios que el Estado a través de sus entes como el Ministerio de trabajo están dando facilidades simplificando la formalización de las Medianas y Pequeñas empresas, para que se acabe con la informalidad y los empresarios jóvenes se atrevan a ser empresa, plasmar sus ideas y desarrollarlas con buen criterio. Se sabe a través de organismo como la SUNAT que son cientos de Medianas y Pequeñas empresas que no formalizan sus actividades por lo oneroso que les resulta realizar los primeros trámites y más aún con la carga tributaria que tienen las empresas como persona jurídica desde sus inicios.

Por otro lado, en el distrito de Yarinacocha existen una muchas micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio y servicio; dentro de estos tienen una significancia preponderante el sector comercio, rubro pasamanería, que cubre la demanda local, Regional y nacional. Muchas de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el distrito de Nueva Requena, ubicados la mayoría de ellos en los diferentes caseríos del distrito lugar donde fue realizó la investigación.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018?**

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

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.
- d) Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.
- e) Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a la que precisa, Tello (2014), en “Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país”, expresa que las pequeñas y medianas empresas son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno-PBI. Su producción está mayormente vinculada con el mercado interno, por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad.

Concluye Tello, las micro y pequeñas empresas, representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo, puesto que el principal problema de las Mypes es la informalidad. Las estadísticas manejadas por el Ministerio de la Producción del año 2012 reflejan que el 58,2% de empresas que emplean de dos a cien trabajadores son informales, es decir, de cada 100, 58 de ellas se encuentran en situación de informalidad. Es decir, tenemos aproximadamente 1'873,318 de empresas informales.

Asimismo, la investigación permitió conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio. Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Yarinacocha y otros ámbitos geográficos conexos.

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

III. MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

Cuantitativo

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

No experimental

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

Transversal

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

Retrospectivo

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

Descriptivo

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

Población y Muestra

Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios de sector comercio rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018. El cual representa el 100% de la población.

Definición y operacionalización de las variables

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

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

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

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

Fuente: Marapara (2018).

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

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

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

Instrumento

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

Procedimiento de recolección de datos

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

Plan de análisis

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

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 53.33% (16) tienen de 31 a 45 años, el 30% (9) tienen de 18 a 30 años de edad, mientras que el 16.67% (5) tienen de 46 a 60 años de edad.
- El 70% (21) de los empresarios son del sexo femenino y el 30% (9) son del sexo masculino.
- El 36.67% (11) de los empresarios tienen superior universitaria completa; el 33.33% (10) tienen secundaria completa, el 10% (3) tienen superior universitaria incompleta, el 10% (3) tienen superior no universitaria completa, mientras que el 3.33% (1) tienen primaria incompleta.
- El 40% (12) de los empresarios, tienen la condición de casado, el 36.67% (11) son solteros, mientras que el 23.33% (7) son convivientes.
- El 60% (18) de los empresarios no tiene profesión definida, el 16.67% (5) son profesores, el 10% (3) son contadores, el 6.67% (2) son ingenieros, el 3.33% (1) son administradores, mientras que el 3.33% (1) son de profesión abogado.
- El 30% (30) de los empresarios son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 73.33% (22) de las empresas tienen de 1 a 5 años en el rubro, el 16.67% (5) tienen de 1 a 15 años, mientras que el 10% (3) tienen entre 6 a 10 años en el sector y rubro.
- El 86.67% (26) de las empresas son formales, mientras que el 13.33% (4) son informales.
- El 60% (18) de las empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes, el 20% (6) tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 13.33% (4) tienen de 5 a 6 trabajadores permanentes, mientras que el 6.67% (2) no tienen trabajadores permanentes.
- El 60% (18) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 23.33% (7) tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales, el 10% (3) tienen de 5 a 6 trabajadores eventuales, mientras que el 6.67% (2) no tienen trabajadores eventuales.

- El 56.67% (17) de las empresas se formaron para obtener ganancias, mientras que del 43.33% (13) fue por subsistencia.

Respecto al financiamiento

- El 83.33% (25) de las empresas se financian con terceros, mientras que el 16.67% (5) se autofinancian.
- El 26.67% (8) de las empresas se financian por intermedio de entidades bancarias como el Banco de Crédito, el 23.33% (7) del Banco Continental, el 16.67% (5) no realiza financiamiento, el 13.33% (4) de Confianza, el 10% (3) del Scotiabank, el 6.67% (2) de Mi Banco, mientras que el 3.33% (1) se financió por intermedio del Banco Financiero.
- El 40% (12) de las empresas pagó tasa de interés mensual de 2.1% a 4%, el 33.33% (10) pagó de 4.1% a más, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 10% (3) pagó entre 0.1% a 2% de interés mensual.
- El 83.33% (13) no realizó financiamiento en entidades no financieras, el 6.67% (2) se financio en Caja Huancayo, el 3.33% (1) en Caja Huancayo, el 3.33% (1) en Caja Piura, mientras que el 3.33% (1) en Mi Banco.
- El 83.33% (25) desconoce la tasa de interés mensual que pagó a las entidades no financieras, mientras que el 16.67% (5) pagó tasa de interés mensual de 2.5% a más.
- El 90% (27) no obtuvo crédito de prestamistas o usureros, mientras que el 10% (3) si obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 90% (27) de las empresas no pagó tasa de interés a los prestamistas o usureros, mientras que el 10% (3) sí pago de 3% a 5% de interés mensual.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades
- El 60% (18) de las empresas indicó las entidades que les otorgan beneficios son los Bancos, el 23.33% (7) manifestó que son las Entidades Bancarias que les otorgan beneficios, mientras que el 16.67% (5) no realizó financiamiento.
- El 76.67% (23) precisó que se les otorgó los créditos en los montos solicitados, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 6.67% (2) indicó que no les otorgaron los créditos solicitados.

- El 73.33% (22) de las empresas, su monto promedio de crédito es de S/1,000 a S/20,000, el 16.67% no realizó financiamiento, mientras que el 10% (3) solicitó crédito y fue en promedio de S/21,000 a S/50,000 soles.
- El 63.33% (9) de las empresas indicó que los créditos fueron a largo plazo, el 16.67% (5) indicó que fue a corto plazo, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 3.33% (1) desconoce el tipo de créditos gestionado.
- El 36.67% (11) utilizó su crédito como capital de trabajo, el 26.67% (8) en compra de mercadería, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, el 13.33% (4) en compra de activos fijos, el 3.33% (1) en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que el 3.33% (1) lo invirtió en programas de capacitación.

Respecto a la capacitación

- El 56.67% (17) de los representantes de las empresas no recibieron capacitación previo al crédito bancario, el 26.67% (8) sí recibió capacitación, mientras que el 16.67% (5) no fueron capacitado porque no realizaron financiamiento.
- El 76.67% (23) de los representantes de las empresas no recibió capacitación, mientras que el 23.33% (7) recibió 1 curso de capacitación.
- El 73.33% (22) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa no participó en capacitación, mientras que el 26.67% (8) se capacitó en inversión del crédito financiero
- El 76.67% (23) de los trabajadores de las empresas fueron capacitados, mientras que el 23.33% (7) precisa que no dio capacitación a sus trabajadores.
- El 50% (15) de los trabajadores de las empresas recibieron 2 cursos de capacitación, el 23.33% (7) recibió 1 cursos, el 23.33% (7) no tuvieron capacitación, mientras que el 3.33% (1) recibieron 3 cursos de capacitación.
- El 90% (27) de las empresas si creen que la capacitación sea una inversión, mientras que el 10% (3) precisa que no.
- El 90% (27) de las empresas cree que la capacitación si es relevante, mientras que el 10% (3) indica que no es relevante.
- El 50% (15) de las empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación prestación de mejor servicio al cliente, el 23.33% (7) no tuvieron

capacitación, el 16.67% (5) se capacito en gestión empresarial, el 6.67% (2) se capacitó en gestión financiera, mientras que el 3.33% (1) se capacitó manejo eficiente de micros créditos financieros.

Respecto a la rentabilidad

- El 90% (27) de las empresas indica que el financiamiento sí mejoro su rentabilidad, mientras que el 10% (3) preciso que no.
- El 90% (27) de las empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 10% (3) indicó que no.
- El 93.33 (28) de las empresas precisa que mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 6.67% (2) preciso que no.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos año.

V. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- De las microempresas estudiadas se concluye que el 53.33% (16) de los representantes legales sus edades oscilan entre los 31 a 45 años de edad.
- El 70% (30) de los representantes legales de la empresas estudiadas son del sexo femenino.
- El 70% (23) de los microempresarios estudiados se encuentran con estudios secundarios y superior universitaria completa.
- Del 40% (12) de los representantes legales de las empresas estudiadas tienen la condición civil de casados.
- El 60% (18) de los representantes no tiene profesión, es decir no precisa cuál es su profesión.
- El 100% (30) de los representantes su ocupación es el comercio.

Respecto a las características de las microempresas

- El 100% (30) de las empresas estudiadas gozan de antigüedad empresarial teniendo en el rubro más de 15 años.
- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas son formales.
- El 60% (18) de las empresas estudiadas tienen de 3 a a trabajadores permanentes.

- El 60% (18) de las empresas estudiadas cuentan con 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas, el motivo de la formación fue para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas se financian por intermedio de terceros.
- El 50% (15) de las empresas estudiadas realiza financiamiento en entidades bancarias.
- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas paga intereses mensuales a las entidades bancarias entre 2.1% a más de 4.1%.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no realiza financiamiento en entidades no financieras.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas, no realiza financiamiento en entidades no financieras, por lo tanto no pago ningún tipo de interés.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas no paga interés mensual a prestamistas o usureros.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas no realizo financiamiento en otras entidades.
- El 60% (18) de las empresas estudiadas indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios al momento de acceder a un crédito.
- El 76.67% (23) de las empresas estudiadas indica que los créditos fueron en los monto gestionados.
- El 73.33% (22) de las empresas se les otorgo los montos solicitados, entre S/1,000 a S/20,000 soles.
- El 63.33% (19) de las empresas estudiadas indicó que los créditos fueron a largo plazo.
- El 63.34% (19) de las empresas estudiadas invirtió su crédito en mercadería y en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación

- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas no fue capacitado previo al crédito.
- El 76.67% (23) de las empresas estudiadas no recibieron capacitación en el último año.
- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas no tuvieron ningún tipo de capacitación.
- El 76.67% (23) de los trabajadores de las empresas estudiadas si recibieron capacitación.
- El 73.33% (22) de los trabajadores de las empresas estudiadas recibieron entre 1 a 2 capacitaciones.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas creen que la capacitación es una inversión.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas creen que la capacitación es relevante.
- El 66.67% (20) de las empresas estudiadas, su personal se capacitó en gestión empresarial y prestación de un mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El 90% (27) de las empresas estudiadas, indica que el financiamiento sí mejora su rentabilidad.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas, creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas su rentabilidad mejoró en los últimos años.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de pasamanería ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Que los caballeros se atrevan a invertir en este rubro de pasamanería.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus habilidades y destrezas empresariales.
- Que el trabajo en el rubro de pasamanería sirva para tener más familias legalmente constituidas.

- Que se preparen en instituciones académicas para optar algún título profesional.

Respecto a las características de las microempresas

- Que incursionen en otros rubros a fines al giro del negocio, en otorgar servicios de fotocopias.
- Que aprovechen su antigüedad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que las micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente a necesidad.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, para así no contar con gastos de planilla innecesarios.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para la empresa siga creciendo.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de las entidades bancarias, cuando así lo requieran.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad y no comprometer sus márgenes de ganancia.
- Que las entidades no bancarias brinden facilidades a los microempresarios, para acceder a un crédito financiero.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado, para evitar los intereses altos de las entidades no financieras.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión de financiamiento, y evitar solicitar crédito a prestamistas o usureros.
- Que eviten los intereses altos de los prestamistas o usureros.
- Qué evalúen e indaguen que otras instituciones otorgan financiamiento como las cajas municipales.
- Qué realicen un estudio minucioso de las entidades que otorgan beneficios para los créditos.

- Que cuando soliciten crédito, estas sean en cantidades que realmente necesiten.
- Asegurarse que los montos gestionados sean lo que realmente reciben.
- Sí la inversión es a largo plazo el crédito tiene que ser pagadero a largo plazo.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar, y que este crédito sea invertido en necesidades del micro empresario, así mejorar sus actividades empresariales.

Respecto a la capacitación

- Que exijan capacitación al momento de recibir un crédito financiero.
- Realicen capacitación las entidades financieras por lo menos 1 vez al año.
- Los cursos de capacitación que participe el micro empresario sea a fin a su giro del negocio.
- Que se realicen capacitaciones a sus trabajadores en temas ligados a su actividad empresarial como atención eficiente al cliente.
- Que se capacite por lo menos una vez al año al personal.
- Que el micro empresario le de importancia a la capacitación.
- Dado que el recurso humano es importante en las organizaciones empresariales su personal debe de estar capacitado en aras de mejorar su eficiencia empresarial.
- Los cursos que deben capacitar a su personal debe ser en manejo de almacenes, conocer las características y cualidades de los productos que ofertan.

Respecto a la rentabilidad

- Los créditos solicitados, deben ser a condición de mejorar el margen de ganancia futura.
- Que realicen capacitaciones en indicadores de gestión.
- Que inviertan de acuerdo a su visión de futuro con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- El micro empresario debe preocuparse de interpretar su información financiera, para mejorar su rendimiento empresarial.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional-USAID (2008), Microempresas y microfinanzas en Ecuador. Recuperado de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/MICROEMPRESAS%20Y%20MICROFINANZAS%20EN%20EL%20ECUADOR.pdf>
- Arbulú J. y Otoyá J. J. (2013), La Pyme en el Perú. Recuperado de <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
- Artavia L. A. (2012). Análisis de rentabilidad financiera para la empresa “El Elástico” y evaluación para el mejoramiento de su flujo de caja. Recuperado de <http://www.kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/15662>
- Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014), Metodología de la investigación. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 5), Formulación de hipótesis (p. 104), Diseños no experimentales (p. 152), Los estudios de caso (pp. 164-165), Muestra (p. 173), ¿Cómo se delimita una población? (p. 174), Análisis no paramétricas (pp. 318-319). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores
- Infante J. (2015), Evolución de las micro y pequeñas empresas Mype en el Perú. Recuperado de <http://formacione.galeon.com/productos2140191.html>
- Macas Y. A. y Luna G. M. (2010). Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos “Coexbi S.A” del Canton Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009. Recuperado de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1388/1/tesis%20ing.%20en%20contabilidad.pdf>
- Márquez L. E. (2007), Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas. (p. 5, 6-8). Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad San Martín de Porres. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf
- Martínez J. O. (2014), Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas. Recuperado de <http://books.openedition.org/cemca/2652?lang=es>

Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país. (203-205, 212) Recuperado de file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaMicroPequeñasYMedianasEmpresasEnEID-5157875.pdf

7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, Eduardo Alexander Marapara Tananta, identificado con DNI N° 76301048, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro pasamanería del distrito de Yarinacocha, 2018”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 24 de noviembre de 2018

.....
Eduardo Alexander Marapara Tananta
DNI N° 76301048

7.2.4 Tabla de Fiabilidad

Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
Edad	1,87	,681	30
Sexo	1,70	,466	30
Grado de instrucción	5,47	1,408	30
Estado civil	1,87	,776	30
Profesión	2,63	2,282	30
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	4,43	1,591	30
Formalidad de las Mypes	1,13	,346	30
Número de trabajadores permanentes	1,80	,761	30
Número de trabajadores eventuales	1,37	,765	30
Motivos de la formación de la Mype	1,43	,504	30
Como financia su actividad productiva	1,83	,379	30
Si el financiamiento es de terceros	4,10	2,796	30
Que tasa de interés mensual paga	3,90	1,539	30
Entidades no bancarias	6,07	1,363	30
Que tasa de interés mensual paga	1,67	1,516	30
Prestamistas o usureros	2,10	,305	30
Que tasa de interés mensual paga	1,20	,610	30
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	2,23	2,208	30
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	2,07	2,258	30
Monto promedio del credito otorgado	2,10	2,249	30
Tipo de credito solicitado	2,70	2,003	30
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	5,10	1,729	30
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	2,57	2,063	30
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	,23	,430	30
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted	5,40	2,699	30
El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	1,23	,430	30
Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	2,97	2,312	30
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	1,10	,305	30
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	1,10	,305	30
En que temas se capacitaron sus trabajadores	4,07	1,982	30
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	1,10	,305	30
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,10	,305	30
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	1,07	,254	30

7.2.5 Base de Datos

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	30	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
0,765	0,639	33

BASE DE DATOS

	E a	S x	G d	E a	P a	O e	T u	F m	Ti b	Ti b	M iv	C m	S n	T s	E id	T s	P st	T s	O a	M y	M nt	M nt	Ti o	Ir rs	R ci	C a	Ti o	C p	C a	C a	C a	T m	F a	C a	F nt	F nt	
1	3	2	4	3	1	1	5	1	2	0	2	2	0	2	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	1	1	1	1	2	1	1	4	2	2	1	2	
2	3	2	4	1	1	1	5	1	1	1	2	2	2	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
3	3	2	7	1	1	1	5	1	1	1	2	2	2	4	6	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	0	7	1	1	1	1	4	2	2	1	2	
4	3	2	4	3	1	1	5	1	1	2	2	2	0	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
5	3	1	8	3	5	1	5	1	0	3	2	2	4	2	6	1	2	1	1	1	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
6	2	2	6	3	6	1	1	1	0	3	2	2	4	3	7	1	2	1	1	1	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
7	2	2	6	1	6	1	5	1	2	1	1	2	0	4	7	1	2	1	1	1	1	2	2	5	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
8	2	2	7	2	2	1	5	1	2	1	1	2	8	3	7	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
9	2	2	8	1	5	1	5	1	2	1	1	2	4	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
10	1	2	6	2	3	1	5	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	1	2	1	1	3	1	1	1	2	
11	1	2	6	1	6	1	5	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	1	2	1	1	1	1	1	1	2	
12	2	2	6	2	3	1	5	1	2	2	1	2	2	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	2	1	1	3	1	1	1	2	
13	1	2	6	2	6	1	5	1	2	1	1	2	4	4	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	3	1	1	2	1	1	1	2	
14	2	2	6	2	5	1	5	1	2	1	1	2	10	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
15	2	2	6	2	8	1	5	1	2	1	1	2	5	3	7	1	2	1	1	2	1	1	2	3	1	1	1	2	1	1	4	1	1	1	2		
16	2	2	6	1	6	1	5	1	2	1	1	2	5	3	7	1	2	1	1	2	1	1	2	6	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	
17	2	2	6	2	1	1	5	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2
18	2	2	6	2	1	1	5	1	2	2	2	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2
19	1	1	8	1	1	1	5	1	2	1	2	2	8	4	7	1	2	1	1	1	2	1	2	1	2	0	7	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2
20	2	2	4	3	1	1	6	1	2	2	2	2	0	4	7	1	2	1	1	1	2	1	3	6	2	0	7	1	1	1	1	4	2	2	1	2	
21	1	2	4	3	1	1	6	1	1	0	1	2	4	3	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
22	1	2	4	3	1	1	6	1	1	1	2	2	4	4	2	5	2	1	1	2	1	1	1	6	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
23	2	1	4	1	1	1	1	2	3	3	2	2	4	4	3	5	2	1	1	2	1	1	1	5	1	1	1	2	7	1	1	7	1	1	1	2	
24	2	1	4	1	1	1	1	2	3	2	2	2	2	3	4	5	3	3	1	2	1	1	1	5	1	1	1	2	7	1	1	7	1	1	1	2	
25	2	1	4	1	1	1	1	2	3	2	2	2	2	3	8	5	3	3	1	2	1	1	1	5	1	1	1	2	7	1	1	7	1	1	1	2	
26	2	1	4	1	1	1	1	2	3	2	1	2	2	2	3	5	3	3	1	2	1	1	1	5	1	1	1	2	7	1	1	7	1	1	1	2	
27	2	2	7	2	1	1	5	1	1	1	1	2	2	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
28	1	1	5	2	1	1	5	1	2	1	1	2	2	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2	
29	1	1	5	2	1	1	5	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	1	1	2	2	
30	1	1	3	2	1	1	5	1	2	1	1	2	8	3	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	1	0	1	2	7	2	2	7	1	1	2	2	