

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES  
DE CHIMBOTE**



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

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

**AUTORA:**

Bach. Sanchoma Morey Tania

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Pucallpa- Perú

2018

## **1. TÍTULO DE LA TESIS**

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

## **2. PÁGINA DEL JURADO**

.....  
Dra. CPCC.Silvia Virginia Montoya Torres

**PRESIDENTE**

.....  
Mg. CPC. José Luis Alberto López Souza

**MIEMBRO**

.....  
Mg. CPC. Ruselli Fernando Vilca Ramírez

**MIEMBRO**

.....  
Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez

**ASESOR**

### **3. DEDICATORIA**

Este es un logro que quiero compartir con Dios, por darme la fuerza en fortalecer mis debilidades ante las diversas adversidades, para culminar satisfactoriamente mis estudios universitarios.

A mi amiga Sonia Alemán Gonzales, por motivarme siempre para seguir adelante, por su apoyo desinteresado, cuando lo necesite, eres una gran persona con valores y principios. ¡Gracias por formar parte de mi vida!

A mi esposo Roddy Santa María Tello, por darme su respaldo, mis hijos, Joe y Joseline, por entender que el éxito demanda algunos sacrificios y que el no compartir tiempos con ellos, hacia parte de este sacrificio, porque Dios iluminará y recompensará nuestras vidas todo aquello que se logra con tanto esfuerzo y dedicación.

#### **4. AGRADECIMIENTO**

Principalmente a Dios, por bendecirme y permitir que logre terminar mis estudios, a pesar de muchos obstáculos, siento que he cumplido uno de mis metas.

A la empresa que laboro, el GRUPO SOCOPUR, por darme la oportunidad en continuar y culminar mis estudios universitarios para superarme en lo personal y profesionalmente.

Y un agradecimiento especial a mi profesor de tesis el CPC. Romel Arévalo Pérez, por la orientación y ayuda que me brindo para la realización de este taller, por su apoyo y amistad que me permitieron aprender mucho más que lo estudiado en el proyecto, al transmitirme sus experiencias, consejos y conocimientos para lograr terminar satisfactoriamente mi tesis.

## 5. DECLARACIÓN JURADA

Yo, Tania Sanchoma Morey, identificado con DNIN° 00111241 estudiante de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018”. Declaro bajo juramento:

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

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

Pucallpa, 02 de Octubre del 2018

-----  
Tania Sanchoma Morey  
DNI: N° 00111241

## **6. PRESENTACIÓN**

Señores del jurado

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Los Ángeles de Chimbote, sometemos a vuestro criterio y consideración el presente proyecto de Tesis titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018”.

Cabe precisar que la presente investigación se desarrolló en base a la información obtenida de manera teórica y práctica a través de las encuestas realizadas a lo largo de mi formación profesional tomando en cuenta la metodología de investigación propia para este tema, en consecuencia, las consultas bibliográficas que he realizado cumple con las limitaciones exigidas para el desarrollo de los mismo.

Espero que mi tesis enfoque un aprendizaje en el cual el estudiante pueda orientarse como fuente de consulta, para recabar información sobre las micros y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en nuestra región de Ucayali.

## 7. 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 compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 100 y una muestra de 24 microempresarios, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de las encuestas, para obtener los resultados se utilizó el programa estadístico SPSS, cuyos resultados fueron: **Respecto a los empresarios:** De las microempresas encuestadas se establece que, el 29.2% (7) tienen de 29 a 35 años, (Ver tabla 1). El 83.3% (20) de los representantes encuestados son del sexo masculino (Ver tabla 2). El 16.4% (4), el 58.3% (14) tienen estudios universitarios completos (Ver tabla 03). El 41.7% (10) de los representantes legales, tienen la condición de casados, el 41.7% (10) son solteros (Ver tabla 04). El 29.7% (7) son de profesión administradores, el 16.4% (7) son contadores públicos (Ver tabla 05). El 37.5% (9) son empresarios, (Ver tabla 06). **Respecto a las características de las microempresas:** El 70.8% (17) de los representantes legales de la empresa tienen entre 4 a 11 años en el rubro, (Ver tabla 07). El 100% (24) de las empresas son formales. (Ver tabla 08). El 91.7% (22) de las empresas tienen de 1 a 10 trabajadores permanentes, (Ver tabla 09). El 87.5% (21) de las microempresas tienen entre 1 a 5 trabajadores eventuales, (Ver tabla 10). El 100% (24) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias (Ver tabla 11). **Respecto al financiamiento:** El 54.2% (13) de las microempresas han sido financiados por terceros, (Ver tabla 12). El 16.7% (4) acudió al Banco Continental, (Ver tabla 13). El 41.7% (10) paga entre 1 al 7%, y el 20.8%



(5) entre 15 al 19%. (Ver tabla 14). El 12.5% (3) acudió a Caja Huancayo, mientras que el 79.2% (19) no precisa a que entidad acudió (Ver tabla 15). El 16.7% (4) pagan entre 9 al 12% intereses mensuales respectivamente. (Ver tabla 16). El 100% (24) no realizan financiamiento a prestamistas o usureros. (Ver tabla 17). El 100% (24) no recurren a otro tipo de financiamiento. (Ver tabla 18). El 100% (24) desconocen la tasa de interés que cobran los prestamistas o usureros. (Ver tabla 19). El 66.7% (16) reciben mayores facilidades de créditos de las entidades bancarias, (Ver tabla 20). El 54.2% (13) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado,(Ver tabla 21). El 54.2% (13) el monto promedio del crédito recibido fue entre S/ 5,000 a S/22,000 soles, (Ver tabla N° 22). El 58.3% (14) fue a largo plazo (Ver tabla N° 23). El 83.3% (20) lo invirtió en capital de trabajo, (ver tabla 24). **Respecto a la capacitación:** El 62.5% (15) no recibió capacitación. (Ver tabla 25). El 54.2% (13) no precisa ningún curso de capacitación, (Ver tabla 26). El 58.3% (14) no precisa ningún curso de capacitación, (ver tabla 27) El 66.7% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, (ver tabla 28). El 29.2% (7) recibió una capacitación. (Ver tabla 29). El 91.7% (22) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, (ver tabla 30). El 95.8% (23) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, (ver tabla 31). El 33.3%(8) mejor atención a los clientes, (Ver tabla 32). **Respecto a la rentabilidad:** El 87.5% (21) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, (ver tabla 33). El 95.8% (23) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34). El 83.3% (20) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años, (ver tabla 35).El 54.2% (13) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad si disminuyo en los últimos años, (Ver tabla 36).

Palabras Claves: MYPES, Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad.

## 8. ABSTRACT

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training, and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of motorcycles and trimotos in the district of Callería, 2018. The research was quantitative - descriptive, non-experimental, to carry it out we worked with a population of 100 and a sample of 24 microentrepreneurs, to whom a questionnaire of 36 questions was applied, using the technique of the surveys, to obtain the results used the statistical program SPSS, whose results were: **Regarding entrepreneurs:** Of the surveyed microenterprises, it is established that 29.2% (7) are between 29 and 35 years old (See table 1). 83.3% (20) of the surveyed representatives are male (See table 2). 16.4% (4), 58.3% (14) have completed university studies (See Table 03). 41.7% (10) of the legal representatives have the status of married, 41.7% (10) are single (See table 04). 29.7% (7) are professionals, 16.4% (7) are public accountants (See Table 05). 37.5% (9) are entrepreneurs, (See table 06). **Regarding the characteristics of micro-enterprises:** 70.8% (17) of the legal representatives of the company have between 4 and 11 years in the business, (See table 07). 100% (24) of the companies are formal. (See table 08). 91.7% (22) of the companies have 1 to 10 permanent workers (see table 09). 87.5% (21) of the microenterprises have between 1 and 5 temporary workers (see table 10). 100% (24) of the companies the reason for the training is to obtain profits (See table 11). **Regarding financing:** 54.2% (13) of microenterprises have been financed by third parties (see table 12). 16.7% (4) went to Banco Continental, (See table 13). 41.7% (10) pay between 1 to 7%, and 20.8% (5) between 15 to 19%. (See table 14). 12.5% (3) went to Caja Huancayo, while 79.2%

(19) did not specify to which entity they went (see table 15). The 16.7% (4) pay between 9 to 12% monthly interest respectively. (See table 16). 100% (24) do not make financing to lenders or usurers. (See table 17). 100% (24) do not resort to another type of financing. (See table 18). 100% (24) are unaware of the interest rate charged by lenders or usurers. (See table 19). 66.7% (16) receive more credit facilities from banks, (see table 20). 54.2% (13) of the micro-enterprises granted them the requested loan (see table 21). The 54.2% (13) average amount of credit received was between S / 5,000 to S / 22,000 soles, (See table N ° 22). 58.3% (14) was long term (See table N ° 23). 83.3% (20) invested it in working capital (see table 24). **Regarding training:** 62.5% (15) did not receive training. (See table 25). 54.2% (13) does not require any training course (see table 26). 58.3% (14) do not need any training course, (see table 27) 66.7% (16) of workers in the micro and small enterprises received training (see table 28). 29.2% (7) received training. (See table 29). 91.7% (22) of micro and small enterprises believe that training is an investment (see table 30). 95.8% (23) of micro and small enterprises believe that training is relevant (see table 31). 33.3% (8) better customer service (See table 32). **Regarding profitability:** 87.5% (21) of micro and small businesses believe that financing improves profitability (see table 33). 95.8% (23) of the micro and small enterprises believe that training improves profitability (see table 34). 83.3% (20) of micro and small enterprises improved their profitability in recent years (see table 35). 54.2% (13) of micro and small companies their profitability if decreased in recent years (See table 36).

Keywords: MYPES, Financing, Training and Profitability.

## 9. CONTENIDO

1. TÍTULO DE LA TESIS .....	II
2. PÁGINA DEL JURADO .....	III
3. DEDICATORIA .....	IV
4. AGRADECIMIENTO .....	V
5. DECLARACIÓN JURADA .....	VI
6. PRESENTACIÓN .....	VII
7. RESUMEN .....	VIII
8. ABSTRACT .....	X
9. CONTENIDO .....	XII
10. TABLAS.....	XV
11. FIGURAS .....	XV
<b>I INTRODUCCION .....</b>	<b>19</b>
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	21
1.1.1 Caracterización del Problema: .....	21
1.2 ENUNCIADO DEL PROBLEMA:.....	30
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN: .....	30
1.3.1 Objetivo general .....	30
1.3.2 Objetivos específicos. ....	30
1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN: .....	31
<b>II REVISION LITERARIA .....</b>	<b>31</b>
2.1 ANTECEDENTES: .....	31
2.1.1 Internacional: .....	31

2.1.2	Nacional: .....	34
2.1.3	Regional: .....	40
2.1.4	Local: .....	42
2.2	BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN: .....	45
2.2.1	Teoría del Financiamiento: .....	45
2.2.2	Teoría de la Capacitación: .....	59
2.2.3	Teoría de la Rentabilidad: .....	67
2.3	MARCO CONCEPTUAL: .....	73
2.3.1	Definición de la Micro y Pequeña Empresa: .....	73
2.3.2	Características de las Mypes: .....	75
2.3.3	Importancia de las Mypes: .....	76
2.3.4	Formalización y Constitución de las Mypes: .....	77
<b>III</b>	<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>77</b>
3.1	TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN .....	77
3.1.1	Tipo de investigación.....	77
3.1.2	Nivel de investigación .....	77
3.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	78
3.2.1	No experimental.....	78
3.2.2	Descriptivo.....	78
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA .....	78
3.3.1	Población .....	78
3.3.2	Muestra.....	79
3.4	DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	80
3.5	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS .....	81

3.5.1	Técnicas de investigación .....	81
3.5.2	Instrumentos de investigación .....	81
3.6	PLAN DE ANÁLISIS .....	81
3.7	PRINCIPIOS ÉTICOS .....	81
3.8	MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	84
<b>IV</b>	<b>RESULTADOS .....</b>	<b>85</b>
4.1	RESULTADO .....	85
4.2	ANÁLISIS DE RESULTADOS:.....	121
<b>V</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>125</b>
5.1	CONCLUSIONES. ....	125
5.2	RECOMENDACIONES.....	126
<b>VI</b>	<b>ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....</b>	<b>128</b>
6.1	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	128
6.2	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	133
6.3	PRESUPUESTO .....	134
6.4	FINANCIAMIENTO.....	134
6.5	CUESTIONARIO .....	135
6.6	ARTÍCULO CIENTÍFICO .....	139
6.7	DECLARACIÓN JURADA DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO .....	174
6.8	TABLA DE FIABILIDAD .....	175
6.9	BASE DE DATOS DE LA ENCUESTA .....	178

## 10. TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Edad de los representantes legales de las Mypes .....	85
<b>Tabla 2.</b> Sexo de los representantes legales de las Mypes .....	86
<b>Tabla 3.</b> Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes .....	87
<b>Tabla 4.</b> Estado civil de los representantes legales de las Mypes .....	88
<b>Tabla 5.</b> Profesión de los representantes legales de las Mypes .....	89
<b>Tabla 6.</b> Ocupación actual de los representantes legales de las Mypes.....	90
<b>Tabla 7.</b> Años que se encuentran en este rubro las Mypes .....	91
<b>Tabla 8.</b> Formalidad de los negocios de las Mypes .....	92
<b>Tabla 9.</b> Cantidad de trabajadores permanentes de las Mypes .....	93
<b>Tabla 10.</b> Cantidad de trabajadores eventuales de las Mypes .....	94
<b>Tabla 11.</b> Motivo de la formación del negocio de las Mypes .....	95
<b>Tabla 12.</b> Como financia su actividad comercial las Mypes .....	96
<b>Tabla 13.</b> Entidades bancarias que recurren las Mypes .....	97
<b>Tabla 14.</b> Tasa de interés mensual que pagan las Mypes .....	98
<b>Tabla 15.</b> Entidades no bancarias que recurren las Mypes .....	99
<b>Tabla 16.</b> Interés mensual que pagan a la Entidad No Bancaria .....	100
<b>Tabla 17.</b> Recurren a prestamistas o usureros las Mypes .....	101
<b>Tabla 18.</b> Recurren a otro tipo de financiamiento las Mypes .....	102
<b>Tabla 19.</b> Tasa de interés mensual que pagan las Mypes .....	103
<b>Tabla 20.</b> Entidad financiera que facilita el crédito a las Mypes .....	104
<b>Tabla 21.</b> Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.....	105
<b>Tabla 22.</b> Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes.....	106
<b>Tabla 23.</b> Tiempo de crédito solicitado por las Mypes .....	107

<b>Tabla 24.</b> En que fue invertido el crédito financiero obtenido .....	108
<b>Tabla 25.</b> Recibieron capacitación para obtener el crédito financiero .....	109
<b>Tabla 26.</b> Cuantos cursos de capacitación han tenido en el último año .....	110
<b>Tabla 27.</b> Tipos de cursos que participaron las Mypes .....	111
<b>Tabla 28.</b> Su personal ha recibido algún tipo de capacitación. ....	112
<b>Tabla 29.</b> Indicar la cantidad de cursos que recibieron el personal.....	113
<b>Tabla 30.</b> Las Mypes consideran que la capacitación es una inversión. ....	114
<b>Tabla 31.</b> La capacitación de su personal es relevante para su empresa. ....	115
<b>Tabla 32.</b> Temas que se capacitaron sus trabajadores .....	116
<b>Tabla 33.</b> El financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad.....	117
<b>Tabla 34.</b> Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa ....	118
<b>Tabla 35.</b> La rentabilidad de las Mypes ha mejorado en los últimos años. ....	119
<b>Tabla 36.</b> La rentabilidad de las Mypes ha disminuido en los últimos años .	120

## **11. FIGURAS**

<b>Figura 1.</b> Edad de los representantes legales de las Mypes.....	85
<b>Figura 2.</b> Sexo de los representantes legales de las Mypes .....	86
<b>Figura 3.</b> Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes ....	87
<b>Figura 4:</b> Estado civil de los representantes legales de las Mypes.....	88
<b>Figura 5.</b> Profesión de los representantes legales de las Mypes.....	89
<b>Figura 6.</b> Ocupación actual de los representantes legales de las Mypes .....	90
<b>Figura 7.</b> Años que se encuentran en este rubro las Mypes .....	91
<b>Figura 8.</b> Formalidad de los negocios de las Mypes .....	92
<b>Figura 9.</b> Cantidad de trabajadores permanentes de las Mypes .....	93
<b>Figura 10.</b> Cantidad de trabajadores eventuales de las Mypes.....	94



<b>Figura 11.</b> Motivo de la formación del negocio de las Mypes .....	95
<b>Figura 12:</b> Como financia su actividad comercial las Mypes .....	96
<b>Figura 13.</b> Entidades bancarias que recurren las Mypes .....	97
<b>Figura 14.</b> Tasa de interés mensual que pagan las Mypes .....	98
<b>Figura 15.</b> Entidades no bancarias que recurren las Mypes .....	99
<b>Figura 16.</b> Interés mensual que pagan a la Entidad No Bancaria.....	100
<b>Figura 17.</b> Recurren a prestamistas o usureros las Mypes .....	101
<b>Figura 18.</b> Recurren a otro tipo de financiamiento las Mypes .....	102
<b>Figura 19.</b> Tasa de interés mensual que pagan las Mypes .....	103
<b>Figura 20.</b> Entidad financiera que facilita el crédito a las Mypes.....	104
<b>Figura 21.</b> Los créditos otorgados fueron los montos solicitados .....	105
<b>Figura 22.</b> Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes .....	106
<b>Figura 23.</b> Tiempo de crédito solicitado por las Mypes .....	107
<b>Figura 24.</b> En que fue invertido el crédito financiero obtenido .....	108
<b>Figura 25.</b> Recibieron capacitación para obtener el crédito financiero .....	109
<b>Figura 26.</b> Cuantos cursos de capacitación han tenido en el último año.....	110
<b>Figura 27.</b> Tipos de cursos que participaron las Mypes .....	111
<b>Figura 28.</b> Su personal ha recibido algún tipo de capacitación .....	112
<b>Figura 29.</b> Indicar la cantidad de cursos que recibieron el personal .....	113
<b>Figura 30</b> Las Mypes consideran que la capacitación es una inversión. ....	114
<b>Figura 31.</b> La capacitación de su personal es relevante para su empresa.....	115
<b>Figura 32.</b> Temas que se capacitaron sus trabajadores.....	116
<b>Figura 33.</b> El financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad .....	117
<b>Figura 34.</b> Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa ...	118

**Figura 35.**La rentabilidad de las Mypes ha mejorado en los últimos años. .. 119

**Figura 36.**La rentabilidad de las Mypes ha disminuido en los últimos años 120

## **I INTRODUCCION**

Como sabemos la micro y pequeña empresa (en adelante Mype) juega un papel preminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Nuestra Constitución consagra una Economía Social de Mercado que como subraya el Tribunal Constitucional (en adelante TC) es una condición importante del Estado Social y Democrático de Derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo el presupuesto de los valores constitucionales de libertad y justicia.

En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su rol promotor del empleo respetando el Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales. Nadie duda que una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación. Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de la Mype, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

La intención de esta investigación no es presentar un análisis completo y detallado de la regulación para la Mype, sino sólo revisar el Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa (en adelante RLE de la Mype) instaurado con el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y

del Acceso al Empleo Decente, que entró en vigencia el 01-10-2008, al día siguiente de la publicación del Decreto Supremo N° 007-2008-TR (en adelante Ley Mype) y del Decreto Supremo N° 008-2008-TR (en adelante Reglamento de la Ley Mype), Reglamento que ha sido modificado por el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE (10-07-2009). El Régimen Laboral Especial ha sido diseñado pensando en las características y la realidad de la Mype, y por lo mismo presenta ventajas sustanciales en comparación con el Régimen Laboral General o Común (en adelante RLG o RLC).

La región de Ucayali, está formado por las provincias de Coronel Portillo, Atalaya, Padre Abad y Purús, hay potencial empresarial de las MYPEs, es decir, hay casi todos los rubros, en ese sentido, es necesario conocer a mayor profundidad esta parte del sector que va en crecimiento. Precisamente, en la presente investigación es determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

El trabajo de investigación se llevó a cabo en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa, del rubro en estudio y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas, para recoger información pertinente referida al año 2018.

Donde el contenido del proyecto de investigación es el siguiente: Título, planteamiento del problema, caracterización y enunciado del problema; objetivo general y objetivos específicos, el marco teórico y conceptual, el mismo que se subdivide en antecedentes y bases teóricas, la metodología en donde se destaca

el diseño de investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables y finalmente, las referencias bibliográficas y los anexos, en donde se destaca el cronograma de actividades, presupuestos y el cuestionario para recabar la información correspondiente a los objetivos específicos del proyecto de investigación.

## **1.1 Planteamiento del Problema**

### **1.1.1 Caracterización del Problema:**

La industria en la UE desempeña un papel muy importante a la hora de fomentar el crecimiento sostenible, crear puestos de trabajo de calidad elevada y encontrar solución a los retos sociales. Sin embargo, en el siglo XXI el peso de la industria ha disminuido en Europa. Invertir esta tendencia a la baja es un auténtico desafío: la Unión Europea (UE) se propone aumentar la aportación de la industria al crecimiento, desde el nivel actual del 15,6 % del PIB de la UE, hasta el 20 % en 2020. Para ello, la Comisión propone una serie de medidas prioritarias con el fin de fomentar la inversión en nuevas tecnologías, mejorar el entorno empresarial, el acceso a los mercados y a la financiación, especialmente en el caso de las PYME, y garantizar que los trabajadores posean las competencias que necesita la industria.

La UE aspira a que la industria y las empresas europeas sean más competitivas y a promover la creación de empleo y el crecimiento económico creando un entorno propicio a la

actividad empresarial, en particular para las pequeñas empresas y la industria manufacturera. Las claves para la recuperación económica de Europa son la competitividad, la innovación y el emprendimiento. Con la globalización y la fuerte competencia de las economías emergentes, la prosperidad económica de Europa a largo plazo dependerá de la solidez de su base industrial, y no solo de los sectores bancario y de servicios.

En Europa hay 23 millones de pequeñas empresas (PYME) que: representan el 99% del número total de empresas, proporcionan el 67% del empleo crean el 85% de los nuevos puesto de trabajo. La política de la UE está orientada a mejorar el entorno empresarial, promover un ambiente de emprendimiento y creación de empleo, y facilitar el acceso de las PYME a la financiación y los mercados. Europa tiene un potencial empresarial aún por explotar. Aunque un 38% de los europeos afirman que les gustaría ser su propio jefe, solo trabajan como autónomos un 10% de ellos. La UE está tratando de aumentar este porcentaje para generar empleo y rejuvenecer la base económica. Todos estos datos ponen de manifiesto la gran importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas en la economía europea. Son las verdaderas impulsoras del comercio en la UE.

Las pequeñas y medianas empresas son el motor del crecimiento y el desarrollo en todas las economías del mundo.

Su papel en el progreso de las economías en desarrollo es fundamental porque constituyen una buena oportunidad para el emprendimiento, el progreso y el autoempleo, dejando a un lado el empleo informal y el trabajo precario. En América Latina, las mipymes (microempresas y pymes) generan la mitad de los puestos de trabajo, son el 90% del tejido empresarial y suponen el 28% del PIB pero no reciben la atención necesaria de las políticas públicas de la región.

En el análisis reciente del Fondo Monetario Internacional, FMI, sobre la economía mundial a América Latina no le va muy bien. El pronóstico de crecimiento para la región es de 1,6 % para 2018 y de 2,6 % en 2019. Las cifras, es cierto, representan una recuperación frente al año anterior (1,3 %), pero revisan a la baja el pronóstico que había divulgado el organismo en su informe de abril.

A pesar de la mejoría de la demanda interna, la región no ha podido crecer de forma sincronizada agobiada por algunas vulnerabilidades particulares que han lastrado la recuperación. Las economías más grandes (Brasil, México y Argentina), enfrentan dificultades de diverso orden que afectan el desempeño regional. Las medianas (Chile, Colombia y Perú), por el contrario, terminaron su ajuste macroeconómico y están en buenas condiciones para acelerar su crecimiento. Pero la

economía que se resiste a toda lógica es la venezolana, muy cerca de colapsar.

La economía brasilera, para comenzar, crece moderadamente (se estima 1,8 % para 2018), muy afectada por las condiciones políticas internas y la incertidumbre asociada. La buena noticia es una inflación contenida que sienta las bases para un mejor desempeño futuro, si el país logra superar la crisis política en que está inmerso. México, por su parte, si bien es cierto está siendo jalado por el dinamismo que exhibe la economía estadounidense, también está sometido a una prolongada incertidumbre vinculada con la fragilidad de su relación comercial con ese país que ha afectado a la inversión y el consumo privado.

El caso de Argentina amerita un renglón aparte. En efecto, sin financiamiento externo por su pasado turbulento, las repetidas crisis cambiarias llevaron a Argentina a un acuerdo con el FMI que aceleró el ajuste fiscal. De esa forma, la incertidumbre cambiaria, la mayor inflación y las políticas económicas más restrictivas llevaron a un menor crecimiento. Por esa razón, el FMI pronosticó el crecimiento del PIB para 2018 en un raquítico 0,4 %, con una recuperación gradual en 2019 y 2020 a partir del aumento de la confianza, la reducción del costo de capital, la menor inflación y la sólida demanda de exportaciones.



Chile y Perú van a crecer bien en 2018 con tasas respectivamente de 3,8 % (revisada al alza) y 3,7 %, y el FMI espera que el 2019 sea aún mejor. En los dos casos la inflación está bajo control y se espera que converja a la meta de los bancos centrales en 2018. Estas economías se están beneficiando de la recuperación de los precios de los bienes básicos y de una mejor confianza de los consumidores y los inversionistas.

El FMI ve a una economía colombiana en franca recuperación (2,7 % de crecimiento en 2018 y 3,6 % en 2019), impulsada por un mejor consumo privado y unas exportaciones dinámicas. La inversión privada debería repuntar jalonada por el ciclo de expansión monetario en curso y los programas de infraestructura. El gran riesgo para Colombia es el empeoramiento de la crisis venezolana. Ese país, con una reducción del PIB de 18 % en 2018, una inflación que va a rondar el 1 millón por ciento, el continuado deterioro de los bienes públicos y escasez de alimentos, en un proceso que no se detiene, seguirá generando grandes flujos migratorios que intensificarán los efectos de contagio a los países vecinos.

En el Perú, Las micro y pequeñas empresas (Mypes) son unidades económicas que pueden desarrollar actividades de producción, comercialización de bienes, prestación de servicios, transformación y extracción, existen casi 6 millones a

nivel nacional, 93.9 % microempresas (1 a 10 trabajadores) y solo 0.2 % pequeñas (de 1 a 100 trabajadores), el resto, 5.9 % son medianas y grandes empresas.

Las Mypes mayormente surgen por necesidades insatisfechas de sectores pobres, por desempleo, bajos recursos económicos, trabas burocráticas, dificultades para obtener créditos, entre otros.

Según la Sociedad de Comercio Exterior (ComexPerú) de las 5.9 millones de Pymes existentes en 2017 únicamente 7,400 (0.12 %) son exportadoras que representan solo 1.8 % del total de las exportaciones, esta situación es advertida también por la Asociación de Exportadores (Adex), pues en el primer semestre 2018 han dejado de exportar 1,480 Mypes (1,337 microempresas y 143 pequeñas) demostrándose la debilidad de este sector, además, a pesar de que brindan trabajo a 8.2 millones de personas (principalmente en comercio, servicios, producción y extracción), es grave su extrema informalidad (83.5 % en 2017).

En junio de 2017 se aprobó un Fondo para el Fortalecimiento Productivo de las Mypes (Forpro) para permitirles financiar capital de trabajo, sin embargo, fracasó por la exigencia de formalización y de pertenecer al régimen tributario o general del Impuesto a la Renta.

Otro fondo denominado Crecer ha sido incluido en el pedido de facultades legislativas que financiaría las Mypes sin previo requisito de formalidad, cuyo procesamiento sería muy complicado, y todavía no se ha implementado.

Un reciente proyecto del Ministerio de Trabajo ofreciendo una ley laboral juvenil para Mypes promoviendo contrataciones formales indefinidas, no muestra indicios de concretarse. Las Mypes cumplen un rol fundamental, su aporte produciendo u ofertando bienes y servicios, adquiriendo y vendiendo productos o añadiéndoles valor agregado constituye un elemento determinante en la actividad económica y generación de empleo, pero, carecen de capacitación, poca gestión de negocios, falta de capitales de trabajo por elevado financiamiento de crédito, poca asistencia técnica y demasiada informalidad.

Bajo este panorama, es indispensable que el gobierno, ministerios e instituciones involucrados accionen una agresiva política para promocionar las Mypes efectuándose coordinaciones con el sector privado para introducir las en la actividad exportadora y buscar cómo aprovechar las oportunidades que generan los TLC (tenemos 20 acuerdos con 50 países), además, brindándoles financiamientos de crédito competitivos y accesibles, implementando comités locales y regionales orientadores para su formalización, constitución,

organización y gestión que coadyuven a mejorar su calidad, productividad y competitividad.

Ucayali es una de las regiones más extensas del Perú (8% de la superficie), pero con una economía aún pequeña. La región concentra el 1% de la producción, el 1,6% de la población y el 0,1% de la exportación. En los últimos cinco años, la economía de Ucayali ha crecido a un ritmo menor (3,4% anual) que la economía del país (4.3%)

La economía de Ucayali se basa en actividades de agroindustria y comercio. Ambas concentran el 42% de su PBI. En el último año, la región registro un crecimiento muy leve (+0,1%), explicado por la caída de los principales sectores de manufactura (-3,2%) y agropecuario (-7%) que fueron compensados por el crecimiento de los sectores de construcción (+23,6%) y comercio (+2,2%).

Según información de la SUNAT, en 2016 Ucayali exportó US\$ 24,8 millones, valor menor en 18% respecto al 2015. Casi la totalidad de la canasta exportadora de Ucayali es madera. Las tablillas y frisos para parkés representa el 50% de las exportaciones de la región, seguido de la madera aserrada (14%), madera densificada (11%) y cacao (7%).

En el primer semestre 2017, las exportaciones de Ucayali cayeron 17%, esto debido a los menores envíos de tablillas y frisos para parkés y madera aserrada. El 76,4% de

las ventas de la región fueron dirigidos a países como China, Rep. Dominicana y Países Bajos, a través de las principales empresas exportadoras como Sutay Company, Consorcio Maderero y Aserradero Estrella del Oriente.

Esta proporción revela que si bien Ucayali viene experimentando un proceso de crecimiento en el ámbito nacional, su contribución al producto nacional todavía es poco significativa. Esta situación debe ser materia de un análisis y priorización por parte de las autoridades, por ser, entre otros aspectos, una condición necesaria, aunque no suficiente, para la lucha contra la pobreza.

En el ámbito local, en el distrito de Callería, existen una gran variedad de micros y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos, el sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos, que cubre la demanda local y regional, lugar elegido para realizar el presente estudio.

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento. Asimismo, se desconoce si tuvieron acceso o no a programas de capacitación. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

## **1.2 Enunciado del problema:**

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas en el sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018?

## **1.3 Objetivos de la Investigación:**

### **1.3.1 Objetivo general**

Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas en el sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

### **1.3.2 Objetivos específicos.**

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de los micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de los micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

- Describir las principales características de capacitación de los micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de rentabilidad de los micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

#### **1.4 Justificación de la Investigación:**

El estudio se justifica porque nos permitió describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad del sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería. Además nos permitió tener datos estadísticos más concretos y específicos sobre las variables en estudio, y como antecedentes para otros estudios similares en investigación.

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

## **II REVISION LITERARIA**

### **2.1 Antecedentes:**

#### **2.1.1 Internacional:**

Sanchez (2012) Libro : “Las Mipymes en el Contexto Mundial” señala que : Una revisión particular en un mundo global permite inferir generalidades importantes. En los Estados Unidos el 99% de las empresas son MIPYMES, y proveen aproximadamente el 75% de los empleos nuevos netos, que se generan cada año en la economía del país; este tipo de empresa emplea al 50,1% de la fuerza laboral privada. De acuerdo a análisis realizados la pequeña empresa aporta el 40,9% de las ventas privadas, lo que refleja su importancia. No obstante lo datos indican que en EEUU el 40% de las MIPYMES muere antes de los 5 años, las dos terceras partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación (US Small Business Administration, 2011).

Alfredo (2013), Diseño de un vehículo eléctrico de dos ruedas basado en el principio del péndulo invertido. Tesis para optar el grado de Maestro en Ingeniería concluye que: El diseño conceptual del prototipo fue desarrollado a partir de una metodología de diseño basada en el estudio de las necesidades de usuarios para implementar características al producto de modo que se satisfagan dichas necesidades. El modelo conceptual obtenido del proceso resultó en una innovación en el campo de los vehículos personales en México. Adyacente a esto, se realizó la investigación y el diseño de otros sistemas en forma paralela que dieron lugar a otras tesis cuyas referencias



son mostradas en el documento, para finalmente integrarlas y formar un producto. Dichos sistemas fueron: Sistema de control, etapa de potencia, diseño mecánico etc. Para concluir la etapa de diseño, se realizó un simulador para hacer pruebas en usuarios y finalmente se construyó un prototipo. El objetivo planteado del proyecto se concluyó satisfactoriamente entregando como resultado la construcción del prototipo de un vehículo eléctrico que funciona bajo el principio del péndulo invertido que busca su estabilidad auto-balanceándose por el efecto de sus actuadores controlados. Se lograron realizar pruebas que fueron exitosas bajo ciertas condiciones iniciales. Todos los alcances definidos se realizaron exitosamente.

La capacidad innovadora es sin lugar a dudas una de las características más interesantes de las Pymes. Recordemos por ejemplo, durante la década pasada, el desarrollo innovador de Internet estuvo en gran medida liderado por Pymes. También es importante destacar que cuando hablamos de innovación no siempre nos referimos a tecnologías de quiebre, como es el caso de Internet. La innovación puede darse en diversas dimensiones, ya sea a partir del producto que se comercializa, los procesos de fabricación o servicio en general, organizativamente a través de estructuras creativas que promuevan el mejor desempeño de los empleados o a través de la comercialización y el marketing creativos afirma; Orlandini

(2012), en la revista Cedex, sobre Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional.

Canares (2018), Publicado en la revista Nitro en su artículo sobre “inyección electrónica: la nueva tendencia de las motos a nivel mundial” afirma que: Esta forma de inyección de combustibles es lo que bien podría decirse está de moda a nivel mundial. Hablamos al respecto con un especialista en la materia. Motocicletas de elevada cilindrada y potencia e incluso algunas de menor cilindrada ya cuentan con el sistema de inyección electrónica a nivel mundial. Es la gran innovación que varias marcas están trayendo en sus modelos. Para el mecánico Erick Benavides, “la tendencia de las motos a nivel mundial está apuntando a lo que es inyección electrónica, hecho que hace un par de años era un sueño”. Él añadió que hoy en día incluso motos de baja cilindrada ya traen este sistema de inyección, un sistema que es “inteligente, auto regulable, económico y amigable con el medio ambiente”. Podemos tener en cuenta que las novedades mecánicas en los vehículos como las motocicletas se abren paso en el exigente mercado.

### **2.1.2 Nacional:**

El Peruano (2018), Artículo: “Financiamiento para las mypes” menciona que: Estas unidades productivas representan el 99% de las empresas en el país y generan más de los dos tercios del empleo total nacional (70%). Sin embargo, de

acuerdo con el Ministerio de la Producción (Produce), solo aportan el 24% del valor agregado nacional, menor al de los países de la región (30%) y de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (60%), lo cual es un signo de la escasa productividad de este segmento. El bajo nivel de productividad estaría asociado a la incapacidad para aprovechar las economías de escala, las dificultades para el acceso al crédito, la falta de mano de obra especializada y la informalidad de sus contratos con clientes y proveedores. Por tal motivo, el Gobierno fomentará el desarrollo de las mypes con la implementación de medidas orientadas a aprovechar las economías de escala, mejorar las condiciones de financiamiento e implementar experiencias internacionales de éxito. En particular, esta gestión impulsará la reforma del sistema de compras mype, la cual se caracterizará principalmente por una mayor predictibilidad de las compras del Estado. Esto permitirá que las mypes tengan una mejor capacidad de respuesta a las demandas estatales, tanto en tiempo como en calidad. En cuanto a la mejora de las condiciones de financiamiento para las mypes, mediante la mayor disponibilidad de recursos y propuestas de reformas transversales, el Gobierno, por medio de la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), creará el Fondo Crecer, que estará orientado a cubrir las necesidades de

financiamiento de las empresas del segmento mype y medianas empresas.

Romero(2015),Tesis: Caracterización del financiamiento en micro y pequeñas empresas, rubro chifas de Santa y Coishco, 2013 Señala que: En el Perú, se observa que el número de micro y pequeñas empresas es del 98.35 % del total de empresas, pero como se puede apreciar, la realidad generadora de estas micro y pequeñas empresas es limitada, porque no están en competencia internacional. Ante estos problemas el Gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para las mypes, el cual contará inicialmente con 200 millones de recursos en el Banco de la Nación, pero esto no es suficiente porque solo van a favorecer a 100 mil micro y pequeñas empresas del Perú (Alaya, 2009). El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) es un instrumento que busca apoyar particularmente a las empresas de menor tamaño y a los emprendedores, con el propósito de promover el desarrollo económico nacional y estatal, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas (Torres, 2013). Como se puede observar el gran problema que tienen las mypes, el mismo que impide su formalización, es el

financiamiento, pues el mismo se hace a través de los bancos privados, siendo demasiado onerosos en el cobro de los intereses, donde consigue los créditos, vía Cofide, a 8 % o 10 % de interés y les presta a las mypes cobrándoles intereses que se elevan hasta el 30 % (Latínez, 2013).

Viera (2016), En su tesis denominado Desarrollo de negocios para pequeñas empresa sector automotor-motocicletas Italika. Tesis para optar el título profesional en licenciado en Administración. Establece que, Italika, es una empresa mexicana, dedicada a la producción y comercialización de motocicletas, repuestos originales y servicio de Post venta, desde su fundación en el año 2004, Italika brinda acceso a un transporte propio a sus clientes, permitiéndole ser más eficiente en sus actividades diarias de una forma cómoda y confiable. Apenas unos años después de su lanzamiento, Italika se posicionó como la marca número uno en motocicletas de México. Actualmente tiene el 70% del mercado y opera actualmente en México, Guatemala, Honduras, Panamá, Brasil y Perú. En el Perú actualmente está dentro de la estructura de Elektra del Perú, que a la vez pertenece al Grupo Salinas. Motocicletas Italika entra al mercado peruano con un concepto abocado al servicio y garantía, dando a los clientes la seguridad de comprar un producto bueno y al alcance de todos. El presente estudio busca finalmente, dar a conocer la experiencia

personal lograda en desarrollar negocios para las pequeñas empresas, de cómo los emprendedores y socios comerciales de la empresa se vuelve cada día más eficiente y logran desarrollar sus propios negocios con nuestra asesoría. Se logra el crecimiento no solo de sus negocios, sino que también logramos que ellos perduren en el tiempo. El trabajo se centra en dar a conocer la forma en que los emprendedores y socios comerciales logran desarrollar sus negocios, de ser en muchos casos informales o tener solo una actividad económica de ingresos, llegan a confiar en nuestro proyecto, en nuestro producto y en la forma de trabajo que se les comparte, ellos entendieron que Italika no solo es una empresa dedicada a la venta de vehículos motorizados, sino también es un gran aliado para aquellas personas con mente emprendedora que deciden tener su propio negocio o ampliar los que ya tienen.

Kong & Moreno (2014), tesis titulado “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 pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú. Concluye que: Principalmente se analizó la situación del sector micro empresarial 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. Por otro lado, 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.

Castañeda (2018), En su informe denominado “Financiamiento a empresas aumenta en 9,6%,” afirma que; el Perú continúa en un proceso de una mayor profundización financiera. Los créditos (intermediación) y los depósitos (bancarización) expresados como porcentaje del PBI entre el 2013 y junio del 2018 pasaron de 24,0% y 29,0% del PBI a 41,9% y 39,8% del PBI, respectivamente. Sin embargo, el tamaño del sistema financiero (SF) aún es pequeño en

comparación a economías avanzadas como las del G7 o China, donde su sistema bancario supera el 100% del PBI. Actualmente el sistema financiero peruano lo conforman 16 bancos, 11 empresas financieras, 27 instituciones microfinancieras (cajas municipales, cajas rurales y Edpymes), una empresa de arrendamiento financiero y dos estatales. El desarrollo del sistema financiero es una de las principales ventajas competitivas del país, según el World Economic Forum. En el mismo sentido, una encuesta realizada por el Banco Mundial, entre marzo del 2017 y marzo del 2018, a alrededor de mil empresas en el Perú mostraron que el porcentaje que financia inversiones (57,1%) o capital de trabajo (30,1%) a través de bancos supera al promedio de América Latina (38,0% y 16,1%, respectivamente).

### **2.1.3 Regional:**

Miranda (2018), Artículo: “Recursos Naturales de Ucayali” señala que: El PBI de Ucayali es generado por 6 sectores económicos organizados por su grado de transformación en; Primario (Agrario, Pesca y Minería), Secundario (Industrial Manufactura y Construcción) y Terciario (Comercio y Servicios Diversos). El sector Agrario está integrado por los sub sectores Agrícola, Pecuario y Forestal, la Agroindustria se incorpora al sector Manufactura y el Comercio al sector Servicios. Entre 2005 y el 2010, la



participación de los sectores económicos en el PBI regional fue cíclica, con tendencia creciente concentrado en la actividad de los servicios que aportó en promedio el 55.84% del PBI, seguido de la actividad industrial con 17.57%, la agricultura sólo con 19.71%, construcción con el 5.22%, minería con 1.36% y pesquería 0.29%, en este periodo. El año de mayor auge para todos los sectores fue 2008, principalmente para el sector primario (agricultura) y terciario (servicios) que crecieron significativamente. Banco Central de Reserva del Perú a partir de la ubicación de la Sede Regional Iquitos cuyo ámbito esta conformado Por los departamentos de Loreto, San Martín y Ucayali. El comportamiento sectorial de la producción, muestra que la economía de Ucayali esta tercerizada y, tiende a consolidarse con el crecimiento de las actividades comercio y servicios de 54.7% en 1995 a 56% en el año 2009. El producto del sector secundario pese a haber disminuido (manufactura de 23.8% a 18.2% y construcción de 7.1% a 6.6%) conforman el segundo grupo importante de actividades económicas, las actividades del sector primario (agrario, Pesquería y minería) conjuntamente crecieron significativamente de 14.2% en el año 1995 a 19.2% en el año 2003, la minería por la explotación de hidrocarburos a partir de 1988 y la producción agraria por la extracción forestal intensiva a través de las concesiones forestales desde el año 2002. La ubicación espacial de la

producción, ubica al sector primario (actividad agropecuaria, pesquería, extracción forestal, minería) presenta una cobertura espacial amplia, ubicándose en el área rural de la región, zonas de concesiones forestales y vías principales de acceso terrestre (carretera Federico Basadre) y fluvial (Río Ucayali).

Banco Central de Reserva (2012), Artículo: “Informe Económico y Social de la Región Ucayali”. Señala que: La interconexión de Ucayali con el resto del país es limitada. Sólo cuenta con una vía de acceso hacia la costa y sierra a través de la carretera Federico Basadre, inaugurada en 1943, que fue la primera vía terrestre construida en la Amazonía. Las características propias de la zona de selva (presencia de grandes ríos y bosques), a lo que se suma la geografía de los Andes, dificultan la interconexión de la región, lo que se traduce en mayores costos de transporte y una pérdida de competitividad, y en el caso de algunas comunidades del oriente de la región, en su virtual incomunicación.

#### **2.1.4 Local:**

Instituto Tecnológico de la Producción (2018): El Ministro de la Producción Raúl Pérez-Reyes, acompañado del Director Ejecutivo del ITP red CITE Paul Kradolfer, y de las Directoras del CITE forestal Pucallpa Marina Pérez; CITE madera Jessica Moscoso y CITE pesquero Amazónico Pucallpa Melissa Conde, visitaron las instalaciones del CITE forestal

Pucallpa, verificando los servicios y acciones que se vienen desarrollando en beneficio del crecimiento productivo del sector industrial de la madera en la región de Ucayali.

En su recorrido se verificó el funcionamiento de la cámara de secado artificial de madera que tiene una capacidad de 10 mil pies tablares, misma cantidad promedio que se seca al mes, asimismo visitaron la planta piloto de afilado, donde se realizaron la mayor cantidad de servicios durante el año 2017.

La visita del Ministro, permitió ofrecer una idea más amplia de los ejes articulados y poder dilucidar proyectos orientados al crecimiento del sector maderero, teniendo presente que en el 2017, se brindó asesoría especializada hacia la adopción de nuevas tecnologías, asistencia técnica, soporte productivo, capacitación y certificación de competencias laborales a 378 Mypes.

Cabe resaltar que la actual infraestructura del CITE forestal Pucallpa, está hecha básicamente en madera machimbrada de Quinilla, una de las más resistentes; misma con las que están hechas los ambientes de aulas de capacitación, laboratorio de estudio de la madera, planta piloto de afilado, carpintería, cámara de secado, entre otros; dirigidas principalmente a la atención de las Mypes, profesionales forestales locales y de otras regiones del país.

Ucayali Región con Futuro (2017), en su “Plan de Gobierno Movimiento Regional” Concluye que: Existe gran cantidad de medianas y pequeñas empresas e industrias que producen con bajo nivel tecnológico, escasa organización y poca estandarización en el sector forestales, sumado a un alto grado de deforestación y tala ilegal que han llevado al sector a una profunda crisis en los últimos años, además tienen que enfrentar altos volúmenes de importación de productos maderables, sin tener una respuesta organizada para afrontar los grandes retos que significan la exportación pese a que demanda creciente de productos maderables, otro problema que enfrenta el sector es el escaso valor agregado en la producción maderera. La región Ucayali, es rica en recursos turísticos, sobre todo en el aspecto vivencial, natural, cultural y paisajístico, sin embargo no se ha preparado debidamente para desarrollarla, existe insuficiente e inadecuada infraestructura para ofertar los atractivos turísticos al visitante; En la actualidad ha mejorado la oferta de vuelos y líneas aéreas, así como de servicios terrestres. Este incremento en parte se debe a la mejora de las condiciones empresariales en la región, así como la mejora de la carretera Federico Basadre, y el incremento de los niveles de promoción de diferentes eventos regionales

La mayoría de los recursos turísticos están fuera de la ciudad de Pucallpa incluyendo la provincia más importante

como son Padre Abad y Atalaya, podemos asegurar que ha mejorado la comunicación a Padre Abad, pero a la provincia de Atalaya es elevado el costo vía aérea esto desalienta la oferta turística hacia esos lugares.

## **2.2 Bases Teóricas de la Investigación:**

### **2.2.1 Teoría del Financiamiento:**

Se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores. El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse. La forma más común de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias. Por lo general, es dinero que debe ser devuelto en el futuro próximo o lejano, con o sin intereses, en su totalidad o en cuotas.

Hernández (2017), en su tesis para obtener el título profesional de: Licenciada en Administración, denominado “Financiamiento bancario y su influencia en el desarrollo empresarial de las mypes del mercado central fevancel, independencia, lima 2017” afirma que el financiamiento es el

mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. El financiamiento es el suministro y uso eficiente del dinero, prestamos, líneas de crédito, fondos de cualquier clase que se utilizan en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa.

Viera (2017), En su tesis para optar el título profesional de: contador público, caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías - chimbote, 2015 determina que actualmente el mundo de las micro finanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, el costo de financiamiento obtenido, vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector MYPE muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. A este respecto, existe una regla básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la

rentabilidad obtenida es mayor al costo del financiamiento. Si bien es cierto que el dueño de la MYPE no suele ser un experto en finanzas; sin embargo, debe tener los sentidos bien abiertos y aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones

### **Tipos De Financiamiento**

La forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos:

- **Ahorros personales:** aquí se alude a los ahorros así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente.
- **Parientes y amigos:** estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que

se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.

- **Empresas de capital de inversión:** estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.
- **Uniones de crédito o bancos:** estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.

Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de financiamiento a **Corto Plazo**, que está compuesto por:

- **Pagaré:** este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.
- **Línea de crédito:** esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco pero durante un período de



tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.

- **Crédito comercial:** esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

- **Crédito bancario:** se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

Dentro de financiamiento a **Largo Plazo** se encuentran, entre otras, las siguientes variantes:

- **Acciones:** estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de

emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.

- **Bonos:** representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.
- **Hipoteca:** en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son que en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien.

### **Clasificación De Las Fuentes De Financiamiento**

#### **Según la procedencia:**

- **Interna:** Se genera dentro de la empresa mediante su propio ahorro o Auto financiación. Son los beneficios no distribuidos, cuotas de amortización y provisiones.

- **Externa:** Está formada por los recursos que provienen del exterior de la empresa. Son el capital social (las aportaciones de los socios son recursos externos pero no son ajenos sino propios), préstamos, créditos de funcionamiento de la empresa, etc.

**Según la propiedad:**

- **Propia:** La constituyen los recursos financieros que son Propiedad de la empresa. Son el capital social (recursos aportados por los socios) y las reservas.
- **Ajena:** Está formada por el conjunto de recursos externos que generan una deuda u obligación para la empresa. Estos recursos provienen de acreedores e instituciones financieras, a corto y a largo plazo, son, por tanto, recursos que deben ser devueltos en un período más o menos largo.

**Según el plazo de devolución:**

- **A corto plazo:** Está formada por los recursos que provienen de proveedores, préstamos y créditos bancarios que hay que la empresa tiene que devolver en menos de un año.
- **A largo plazo:** Son las fuentes de capitales permanentes, es decir, las aportaciones de los socios (que no sean capital social, su carácter de exigibilidad es, no obstante, limitado).

También son fuentes de financiación a largo plazo los préstamos, empréstitos y otras formas de endeudamiento a largo plazo, es decir, que la empresa tiene que devolver en un plazo superior a un año.

**Financiación Propia:** La constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa.

- **Externa:** Financiación propia pero de procedencia externa es el capital social.
- **Capital:** capital aportado por los socios o propietarios de la empresa, tanto en la constitución del capital inicial como en posteriores ampliaciones. El capital social se considera financiación propia pero externa.
- **Autofinanciación de enriquecimiento:** Está formada por los beneficios retenidos, es decir, los beneficios que los socios renuncian a repartirse y pasan a formar parte del patrimonio neto de la empresa, pero no se suman al capital social.

**Existen diversos tipos de reservas:** Reservas Legales son las que deben ser constituidas obligatoriamente con un mínimo del 10% de los beneficios obtenidos (ley de S.A.). Reservas Estatutarias se constituyen en virtud de los acuerdos recogidos en los Estatutos de la sociedad. Reservas Voluntarias son las constituidas en virtud de un acuerdo voluntario de la sociedad.

**Autofinanciación de mantenimiento:** Está formada por los fondos que la empresa destina cada ejercicio a amortizar el inmovilizado y que permiten renovar sus equipos productivos y mantener la capacidad productiva de la empresa. Su objetivo es conservar el patrimonio neto de la empresa. Son las amortizaciones y las provisiones.

- **Amortizaciones:** se calculan por el valor que va perdiendo el inmovilizado en el proceso de producción, esa pérdida de valor se anota como un gasto que no supone un desembolso monetario. De este modo se constituyen unos fondos que permitirán a la empresa en un futuro sustituir el equipo amortizado. Hasta que llegue ese momento la empresa usa el fondo de amortización como fuente de financiación para hacer inversiones.
- **Provisiones:** son un fondo que crea la empresa para hacer frente a ciertas pérdidas que aún no se han producido o bien a futuros gastos. Son, por tanto, también una parte del resultado de la empresa.

**Financiación Ajena:** La constituyen los recursos financieros que tienen que ser devueltos en un plazo mayor o menor de tiempo. A

**Largo Plazo:**

- **Préstamos bancarios:** En un préstamo bancario la empresa recibe del banco la cantidad solicitada de forma inmediata, por ello debe pagar intereses por la totalidad de los fondos recibidos.
- **Empréstitos:** Son los títulos de crédito (obligaciones, bonos, pagarés, cédulas, etc.) que emiten las empresas y que son comprados por particulares y otras empresas. Los inversores que compran las obligaciones se convierten en acreedores de la empresa por el valor de los títulos comprados y adquieren el derecho a cobrar un interés y a la devolución de la cantidad entregada en los plazos pactados. La empresa emite obligaciones

cuando necesita grandes sumas de dinero y las condiciones de los Préstamos que les ofrecen los intermediarios financieros no son económicamente aceptables. Ésta es una forma de financiación generalmente reservada a las grandes empresas.

- **Leasing:** Es una forma de financiación a medio y largo plazo que permite a la empresa utilizar bienes sin necesidad de disponer de fondos propios o de acudir a un crédito. Las empresas utilizan el leasing cuando necesitan nuevos equipos, la operación de leasing es un contrato en el que el arrendador (la empresa de leasing) alquila un bien a una empresa (arrendataria) a cambio de pagar unas cuotas por el alquiler; este contrato incluye la opción de compra al finalizar el período. Los bienes que tiene la empresa en régimen de leasing aparecen en el Activo de la empresa, son un inmovilizado inmaterial (derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero).
- **Renting:** Consiste en el alquiler de bienes muebles a medio y largo plazo. En el contrato de renting la empresa se compromete al pago de una renta fija mensual durante el plazo determinado, y la empresa de renting se compromete a facilitar el uso del bien y mantenerlo durante el tiempo que dure el contrato. Al finalizar éste la empresa de renting ofrece al arrendatario la opción de sustituir los equipos o renovar el contrato, en este caso no existe la opción de compra típica del leasing por este motivo el renting se contabiliza como un gasto. A **Corto Plazo:**

- **Créditos de proveedores:** Normalmente las empresas no pagan al contado las materias primas o las mercaderías que les suministran sus proveedores. Este aplazamiento del pago equivale a la concesión de un crédito concedido por los proveedores por el tiempo que dura el aplazamiento. Estos créditos se conocen con el nombre de créditos comerciales o créditos de funcionamiento.
- **Factoring:** Consiste en que una empresa especializada (sociedad factoring) se encarga de cobrar los derechos de cobro de otras empresas. Así, la empresa que tenga letras de cambio o facturas pendientes de cobro y necesite liquidez puede venderlas antes de su vencimiento a la sociedad factoring para que ésta se encargue de cobrarlas. El factoring tiene, por tanto, las mismas ventajas que el descuento de efectos pero, además, la empresa se libera del riesgo de posibles impagos ya que este riesgo se traslada a la sociedad factoring. El inconveniente de este tipo de financiación es su elevado costo.
- **Descuento de efectos:** Los efectos son derechos de cobro (letras de cambio, pagarés, etc.) que tiene una empresa, si ésta necesita liquidez y quiere transformar los efectos en dinero antes de su fecha de cobro, puede aprovechar la posibilidad que ofrecen los bancos de adelantar el dinero a través del descuento de efectos. Al realizar esta operación, los efectos quedan en poder del banco, que abona a la empresa su importe una vez deducida la comisión

que cobra el banco por su servicio más los intereses por los días que faltan para su vencimiento. En ese caso el riesgo no desaparece para la empresa hasta que el deudor ha pagado, ya que si se produce un impago el banco le retira el dinero que le había adelantado y le devuelve el efecto.

- **Línea de crédito:** Es una forma de financiación que utiliza la empresa cuando quiere disponer de medios financieros para prever posibles necesidades, pero no sabe exactamente qué cantidad necesitará. En este caso la empresa puede pedir a una entidad financiera una línea de crédito y el banco pone a su disposición una cuenta corriente con el límite acordado. La empresa puede disponer de ese dinero mediante la emisión de talones, y después, pagará los intereses por la cantidad de que haya dispuesto y una comisión por la cantidad de la que no disponga.
- **Descubierto en cuenta:** Es una fuente de financiación poco habitual que consiste en la utilización de un importe superior al saldo disponible de una cuenta corriente. En este caso la empresa debe pagar intereses por la cantidad de que haya dispuesto. La ventaja es que la disposición de dinero es inmediata, pero el inconveniente es que los intereses son más altos que en otros métodos.
- **Fondos espontáneos:** Los fondos espontáneos de financiación son aquellas fuentes que no requieren una negociación previa



como las cantidades que la empresa debe a Hacienda Pública, la Seguridad Social, o también los salarios de los trabajadores ya que si éstos cobrasen diariamente la empresa debería un préstamo para poder mantener el mismo nivel de inversiones Fuentes de financiamiento en Venezuela Dentro de los principales instrumentos que ofrece el mercado de capitales se encuentran los de renta fija, tales como papeles comerciales, obligaciones, títulos de participación, certificados de depósito, deuda pública; y por otra parte, de los de renta variable, donde se negocian acciones emitidas por empresas privadas.

### **¿Quiénes otorgan financiamiento?**

Los créditos son otorgados por diversas entidades públicas y privadas, a las que desagregamos de la siguiente forma: créditos gubernamentales, créditos internacionales.

#### **Créditos Bancarios y Créditos de otras Instituciones.**

- **Créditos Gubernamentales**

El Gobierno Peruano otorga créditos de manera directa e indirecta. La mayor parte de los créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados por Fondepes. Banco de Materiales y Agrobanco; en cambio los créditos indirectos son otorgados por Cofide a través de otras instituciones financieras.

**Fondepes (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero)**, que otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultural.

**Agrobanco**, que otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola

- **Créditos Internacionales**

Actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de la PYME a través de: Líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancos Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros) y en algunos casos de manera directa. (Este último, únicamente cuando se trata de iniciativas innovadoras, con un alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficio) Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la PYME mediante facilidades de capital y cuasi-capital.

- **Créditos de Bancos Privados Locales**

Los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos los siguientes:

\*Banco de Crédito del Perú.

\*Banco del Trabajo.

\*Banco Financiero del Perú.

\*Mibanco – Banco de la Microempresa.

\*Scotiabank.

\*Banco de Comercio.

- **Crédito de otras Instituciones**

Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos. La mayor parte de estas está ubicada en provincias. Entre estas, tenemos:

Empresas afianzadoras de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria - Fogapi).

EDPYME.

Cajas municipales.

Cajas rurales.

ONG.

### **2.2.2 Teoría de la Capacitación:**

Se puede definir a la capacitación como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente. En pocas palabras, capacitar implica proporcionarle al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales.

Carmona (2010), en su tesis para obtener el grado de maestría en ciencias en administración denominada “Propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad del servicio”. La conclusión en general, es que podemos observar que la calidad del servicio se ve impactada de forma multifactorial y que la capacitación es un factor que contribuye pero no de forma importante, por lo que la solución debe observarse como algo integral para lograr un cambio realmente positivo en el servicio que se proporciona a los clientes.

Revista Universitaria(2011) en su artículo publicado denominado “La capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje”. En este artículo se analiza el concepto de capacitación desde la perspectiva de algunas teorías de aprendizaje con el propósito de aclarar la influencia que puede tener el entrenamiento de los trabajadores en el mejoramiento de sus competencias laborales y en el desempeño global de la organización. Se da una mirada a las condiciones de contexto organizacional y cultural para que las personas liberen su potencial y asuman la administración de los puestos de trabajo. Se establece que es necesaria la transformación organizacional para que las empresas generen las condiciones favorables a la autonomía y el aprendizaje continuo. Se indica que el enfoque actual de la capacitación se caracteriza por el desarrollo de competencias y, al final, se concluye cómo debe orientarse la

capacitación desde los modelos de gestión centrados en las personas, de modo que los trabajadores mejoren su desempeño en el puesto de trabajo.

### **Importancia de la capacitación empresarial**

Para que las empresas puedan aspirar a tener una alta competitividad y un desempeño eficiente que las introduzca a la excelencia, deben atenderse las necesidades de desarrollo del elemento más importante: el personal. La capacitación es un factor estratégico para que las empresas puedan ser competitivas, por lo que es necesario capacitar constantemente a los colaboradores de confianza y a todos los empleados. Es conveniente que sean diseñados y puestos en marcha programas de capacitación basados en una investigación de las necesidades de cada individuo, de la empresa y del mercado. La determinación de las necesidades de capacitación permite conocer los requerimientos del personal, lo que es de gran utilidad para establecer los objetivos y las acciones del plan de capacitación. Un buen plan de capacitación debe contemplar los conocimientos, las habilidades y las actitudes que una persona debe adquirir, reafirmar y actualizar para desempeñar con mayor eficiencia y eficacia sus funciones. Es conveniente capacitar al personal que ya labora en la empresa para que pueda ser ascendido a puestos de mejor nivel e, inclusive, para moverlos de un área operativa a una administrativa. La capacitación sirve para

que el personal se desarrolle y se forme en puestos ejecutivos medios a través de un proceso paulatino de aprendizaje que permita la comprensión de las actividades propias de un puesto mejor. La adaptación al nuevo puesto tiene que ser progresiva para que la persona conozca todas sus responsabilidades y pueda manejar bien la autoridad que le confiere el puesto. Cuando el personal de la empresa logra ocupar mejores puestos y la gente está consciente de que hay posibilidades de crecer dentro de la organización, el esfuerzo que se realiza es mayor, el grupo se identifica y la empresa se fortalece. Una buena preparación es garantía de progreso económico y social, entre más y mejor capacitado está un individuo, más produce y más recibe. Hay empresas especializadas en la detección de las necesidades de capacitación lo que permite tener recomendaciones específicas en cada caso en particular. La capacitación es una de las mejores soluciones a los problemas de las empresas. Por otro lado, en cuanto a los servicios de desarrollo empresarial (SDE), el término reúne una serie de servicios no financieros que se prestan a las empresas en diversas etapas de su desarrollo. Dichos servicios son los siguientes:

- **Capacitación.** Busca desarrollar competencias en el capacitado. Todo programa de capacitación empieza con un diagnóstico que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario (carencias que deben ser subsanadas con la capacitación) y las

necesidades observadas por el capacitador. Este diagnóstico debe permitir el diseño del programa de capacitación, el cual debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, metodologías y estrategias (Proinversión, 2006).

- **Asistencia técnica.** Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una transmisión de conocimientos relativos a un problema específico. Ambos se diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos (MTPE, 2006). Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona (Proinversión, 2006).
- **Asesoría.** Se oferta individualmente para resolver problemas específicos de los procesos de una organización (MTPE, 2006).
- **Consultoría.** Es un servicio individualizado dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas y plantear soluciones que el empresario no ha advertido y que limitan su desarrollo empresarial (MTPE, 2006).
- **Formación profesional.** Según la Organización Internacional del Trabajo, son actividades que tienden a proporcionar capacidad práctica, conocimiento y actitudes necesarias para el trabajo en una ocupación o grupo de ocupaciones (OIT, 2005).

A partir del presente capítulo, cuando se utilice el término sistema nacional de capacitación se estará haciendo mención al sistema nacional de capacitación de las mypes.

### **Capacitación y desarrollo empresarial**

Se ha revisado literatura específica con el objetivo de sustentar la premisa de que la capacitación permite el desarrollo de la empresa. Se han encontrado trabajos de autores que poseen diversas opiniones sobre la relación entre capacitación/competitividad, capacitación/productividad, etc. Las más resaltantes se mencionan a continuación:

Existe un nexo empíricamente significativo entre mejora de la formación y aumento de la productividad. La disponibilidad de mano de obra capacitada y formada es un factor importante para tomar decisiones de innovación en las empresas y de inversión (OIT, 2005).

Cuando el lado de la oferta se encuentra bien organizado y con buen nivel técnico en temas relevantes para la demanda de las empresas, su demanda por capacitación tenderá a crecer, porque encontrarán que la oferta contribuye efectivamente a elevar su productividad. Por el contrario, si los demandantes conocen que la oferta de servicios de capacitación es de baja calidad y pertinencia, es altamente probable que la demanda efectiva se contraiga (OIT, 2005).



Lo que marca una diferencia consistente y una ventaja competitiva de un país o región es la actitud y capacidad de aprender. Es decir, no se trata de disponer de un activo, sino de dar los pasos necesarios para mantenerlo, incrementarlo, potenciarlo y desarrollarlo de manera original (OIT, 2005).

Las empresas que capacitan a su personal generan más de 25% de valor agregado que aquellas que no lo hacen (Chacaltana y García,2001).

En el 2005, el MTPE indicaba que el desarrollo de la mype se basa en tres pilares: búsqueda de mercados nacionales e internacionales, financiamiento tradicional y no tradicional, y capacitación en gestión empresarial. Según la Dirección Nacional para la Mype (DNMYPE) del MTPE, el primer pilar era responsabilidad del hoy desaparecido Prompyme; y, respecto al segundo pilar, sobrepasó el presupuesto que la DNMYPE manejaba en ese momento, por lo que sus principales acciones estuvieron dirigidas a incrementar la capacitación en mype (MTPE, 2005).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos.

Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel que tiene que ver con la eficiencia de la inversión, sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores?

Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y

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

### **2.2.3 Teoría de la Rentabilidad:**

La definición más técnica y sencilla de rentabilidad es el resultado de dividir el “beneficio obtenido” entre el “capital invertido”. Supongamos que en el supuesto anterior, la compra de la casa asciende a 100.000 euros y la puesta en marcha del local, incluyendo los gastos asociados a la actividad, es de 190.000. Tras un estudio de la estimación de ingresos que va a producir cada opción, se desprende que en un año la vivienda genera unos ingresos de 10.000 euros y el negocio de 17.000 euros. A primera vista, montar el negocio parece la idea más lucrativa, pero si se comparan sus rentabilidades el escenario cambia. La compra de la vivienda para su posterior alquiler presenta una rentabilidad del 10% (tras dividir el beneficio de 10.000 entre el capital invertido de 100.000) frente al 8,9% (17.000 entre 190.000) del negocio.

Suárez (2008), en su artículo titulado “Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría” publica que el artículo busca establecer la importancia de la información para tomar decisiones financieras dentro de las empresas; describiendo como herramienta importante para el flujo de información, el sistema de control de gestión basado en indicadores. Es una investigación de tipo descriptiva, orientada hacia un diseño documental, de campo, no experimental. Inicialmente se abordó la teoría documentada de distintos autores, lo que permitió la preparación de un cuestionario de recolección de datos, aplicado a cinco hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. Se concluye que, en las empresas es importante contar con indicadores financieros como herramienta para la toma de decisiones empresariales. La información empírica demostró que las empresas objeto de estudio fueron incrementando moderadamente su rentabilidad durante tres períodos económicos (2001-2003). Por ejemplo, con respecto a la rentabilidad económica, la mayoría de los hoteles pasaron de una rentabilidad que oscila entre el 1% y 10% en el año 2001, a una rentabilidad económica de entre el 11% y el 20% en el año 2002 y 2003; producto de las buenas decisiones tomadas en cuanto a la formulación e implementación de estrategias

financieras, y a su vez, gracias al control de gestión basado en indicadores.

### **Tipos de Rentabilidad**

- **La rentabilidad económica:**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

- **La rentabilidad financiera:**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

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

- **Ingresos:**

Según Martínez (2009), será ingreso todo aumento de recursos obtenido como consecuencia de la venta de productos comerciales o por la prestación de servicios, habituales o no, además de los beneficios producidos en un ejercicio económico.

Por otro lado, la Norma Internacional de contabilidad N°18 define los ingresos en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, como

incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incremento de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad.

- **Patrimonio**

Patrimonio procede del latín patrimonium y hace mención al conjunto de bienes que pertenecen a una persona, ya sea natural o jurídica. La noción suele utilizarse para nombrar a lo que es susceptible de estimación económica, aunque también puede usarse de manera simbólica.

### **Ratios**

- **Rendimiento sobre la inversión (ROI)**

El ROI es la capacidad de generar recursos con sus activos totales, de forma que medida en %, diría el porcentaje de beneficios antes de intereses e impuestos que se obtendrá con cada 100 u.m. de activos totales invertidos.

La rentabilidad sobre la inversión es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total. Se toma el BAI para evaluar el beneficio generado por el activo independientemente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros El

ROI (del inglés return on investments, rentabilidad de las inversiones) es también denominado Rentabilidad Económica.

- **Rendimiento del patrimonio (ROE)**

Rendimiento del Patrimonio o Rentabilidad Financiera (RF), es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La RF puede considerarse así una medida de rentabilidad más apropiada para los accionistas o propietarios que la RE, y de ahí que sea el indicador de rentabilidad para los directivos que buscan maximizar en interés de los propietarios.

Una RF insuficiente supone una limitación a nuevos fondos propios tanto porque es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa como porque restringe la financiación externa. La RF es la capacidad de generar recursos con sus capitales propios, de forma que medida en %, diría el porcentaje de beneficios neto que se obtendrá con cada 100 u.m. de Patrimonio Neto de la empresa.

La rentabilidad financiera es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios (neto patrimonial).

$$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Neto Patrimonial}}$$

Este ratio también se denomina ROE (del inglés return on equity, rentabilidad del capital propio). La rentabilidad



financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, el ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. A medida que el valor del ratio de rentabilidad financiera sea mayor, mejor será ésta.

## **2.3 Marco Conceptual:**

### **2.3.1 Definición de la Micro y Pequeña Empresa:**

Para nuestro estudio citaremos a la Ley N° 30056, “Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente” Ley que modifica diversas para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicada el 2 de julio de 2013, se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas.”. A la letra dice:

#### **Artículo 4.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa**

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

La LEY MYPES fue aprobada en el gobierno del Presidente Toledo, mediante dicha Ley, se buscaba la

protección, no sólo económica de las MYPES, sino también una protección tributaria, al establecer regímenes especiales con la finalidad de que las MYPES no se vean ahogadas por tanto impuesto, un claro ejemplo es la aplicación del RUS (Régimen Único Simplificado aplicado al IGV) y el REIR (Régimen Especial del Impuesto a la Renta), los cuales son aplicados con la finalidad de proteger a las MYPES.

Así mismo las MYPES, recibieron un nuevo beneficio tras modificarse el REGIMEN LABORAL, de esa manera, éstas aplican un recorte a los beneficios sociales de sus trabajadores, recortando la mayoría de beneficios al 50%, como las vacaciones y la indemnización por despido arbitrario, consintiendo la Ley que algunos beneficios no le sean aplicable a los trabajadores como la CTS, una vez entonces el gobierno a través de políticas protectoras respaldaba una vez más a las MYPES.

Con esta nueva clasificación se incorpora la mediana empresa, se elimina el número de trabajadores como factor taxonómico para las MYPES, y por ende se maneja los ingresos de las empresas como factor delimitante para su taxonomía. Es claro que la UIT, siempre será el ítem referente para determinar sus ingresos, así mismo debo manifestar que es interesante la óptica de la nueva clasificación incorporando a la mediana empresa, es decir que en nuestra coyuntura existen medianas

empresas las cuales se están consolidando con el desarrollo y el crecimiento del país, mientras que por no dejar de ser optimistas, vemos con apremio y ansiedad el hecho de que muy pronto tendremos en escaparate a LA GRAN INDUSTRIA O GRAN EMPRESA, emergente en el desarrollo de nuestro país y para no dejar el optimismo y la visión de crecimiento el posicionamiento de alguna TRASNACIONAL PERUANA.

### 2.3.2 Características de las Mypes:

Según la Ley N° 30056 establece que las micros, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT (S/.592, 500).
- **Pequeña Empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT (S/.592, 500) y hasta el monto máximo de 1700 UIT (S/.6'715,000).
- **Mediana Empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT (S/.6'715,000) y hasta el monto máximo de 2300 UIT (S/.9'085,000)

Dónde: Valor de la UIT para el Ejercicio 2018 es de S/.4, 150.

Como es fácil advertir, la Ley N° 30056 elimina el número máximo de trabajadores como parámetro para calificar como una MYPE. El incluir esta variable incidía negativamente

en el mercado de trabajo. Por ello, su eliminación resulta acertada, pues fomentará el uso del factor trabajo frente al factor capital.

Así las cosas, con la modificación realizada por la Ley N° 30056, el nivel de ventas anuales queda como el único factor de categorización empresarial. Además, la citada Ley establece una nueva categoría empresarial, a saber: la mediana empresa. Pero, debemos acotar que el RLE resulta aplicable a la MYPE, mas no a la mediana empresa.

### **2.3.3 Importancia de las Mypes:**

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

#### **2.3.4 Formalización y Constitución de las Mypes:**

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo trámite tedioso.

Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realicen mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

### **III METODOLOGIA**

#### **3.1 Tipo y Nivel de Investigación**

##### **3.1.1 Tipo de investigación**

El tipo de la investigación fue cuantitativa, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### **3.1.2 Nivel de investigación**

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de la variable en estudio.

### **3.2 Diseño de la Investigación**

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M-----> O

Dónde:

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

O = Observación de las variables complementarias y principal.

#### **3.2.1 No experimental**

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

#### **3.2.2 Descriptivo**

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

### **3.3 Población y Muestra**

#### **3.3.1 Población**

La población estuvo constituida por 100 Mypes en estudio, y la información se obtuvo a través del Registro de empadronamiento brindado Por el Ministerio de la Producción del distrito de Callería.

### **3.3.2 Muestra**

Se tomó una muestra dirigida por conveniencia de 24 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

### 3.4 Definición y Operacionalización de las Variables

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICION CONCEPTUAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micros y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Edad	Razón: -Años
		Sexo	Nominal: -Femenino -Masculino
Perfil de las micros y pequeñas empresa sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Características de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Grado de instrucción	Nominal: -Sin instrucción -Primaria -Secundaria -Instituto -Superior
Financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Características del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Giro del Negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: -Especificar
		Antigüedad de la micro y pequeñas empresas	Razón: -Un año -Dos años -Tres años -Más de tres años
Capacitación de las micros y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Características de la Capacitación de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Número de trabajadores	Razón: -01 -06 -15 -16 a mas
Rentabilidad de las micros y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Objetivo de la micro y pequeñas empresas	Nominal: -Maximizar ganancias -Dar empleo a la familia -Generar ingresos a la familia

Fuente: Sanchoma (2018)



### **3.5 Técnicas e Instrumentos**

#### **3.5.1 Técnicas de investigación**

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

#### **3.5.2 Instrumentos de investigación**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

### **3.6 Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron, tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó el Power Paint.

### **3.7 Principios Éticos**

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

Científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

- **Respeto por las personas**

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

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

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

- **Beneficencia**

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

- **Justicia**

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

### 3.8 Matriz de Consistencia

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.															
PROBLEMA	OBJETIVOS	OPERACIONALIZACION													
		VARIABLES	INDICADOR	MEDIDAS	METODOS	MUESTRA									
¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018?	Determina y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.  Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018	Edad	Sexo	Años	-Cuantitativo	Se tomará una muestra dirigida por conveniencia de 100 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.								
			Grado de instrucción	Giro del negocio	Femenino Masculino Primaria Secundaria	-Descriptivo									
			Antigüedad del negocio	Número de trabajadores	Objetivos de las micro y pequeñas Bancos	Intereses	Personal	Curso de capacitación	Especificar	01 año 06 años 02 06	Maximizar ganancias Entidades financieras Tasa de interés Recibe capacitación	TECNICA	Se utilizara la técnica de la encuesta. estructurado de 36 preguntas	<b>POBLACION</b>	La población estará constituida por 100 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

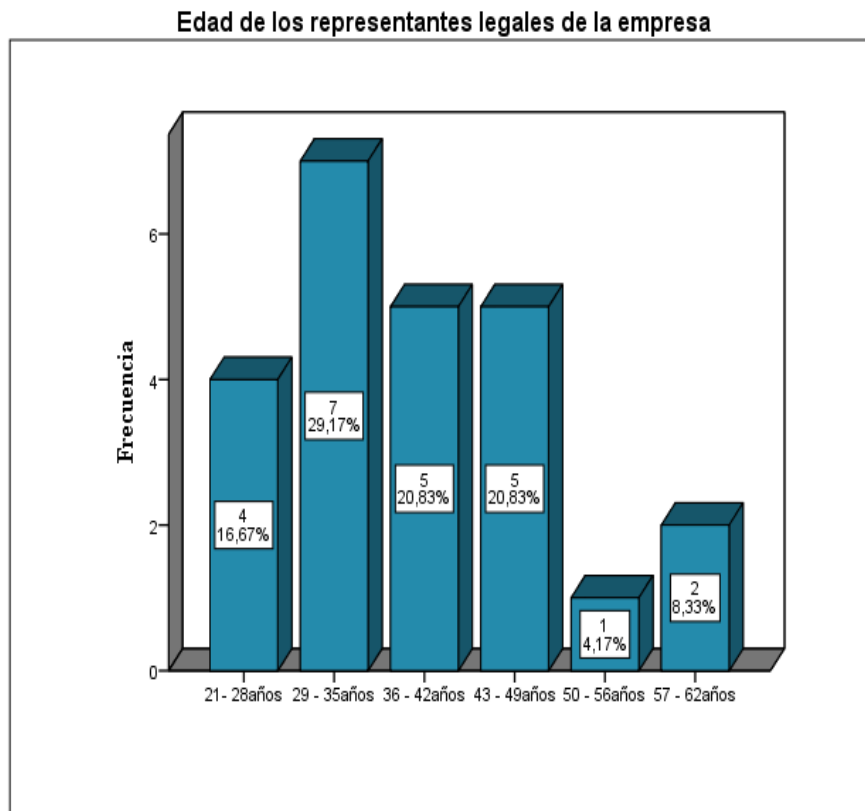
## IV RESULTADOS

### 4.1 Resultado

**Tabla 1.** Edad de los representantes legales de las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	21- 28 años	4	16,7
	29 –35 años	7	29,2
	36 –42 años	5	20,8
	43 –49 años	5	20,8
	50 –56 años	1	4,2
	57 –62 años	2	8,3
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



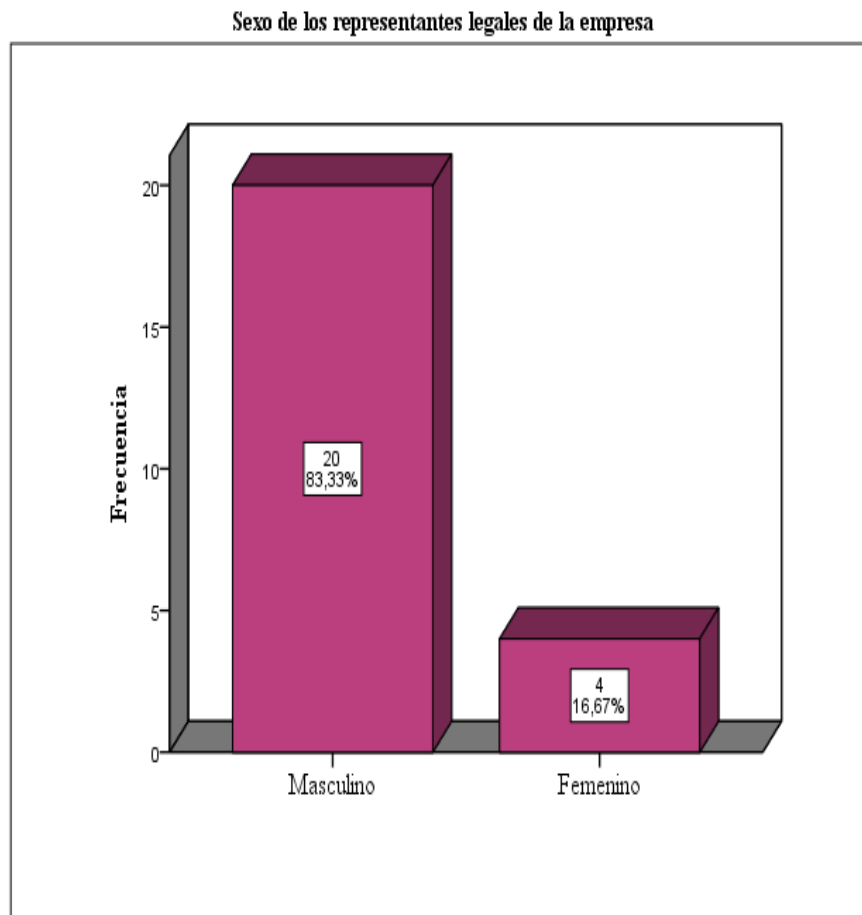
**Figura 1.** Edad de los representantes legales de las Mypes

Fuente: Tabla N° 01

**Tabla 2.** Sexo de los representantes legales de las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Masculino	20	83,3
	Femenino	4	16,7
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



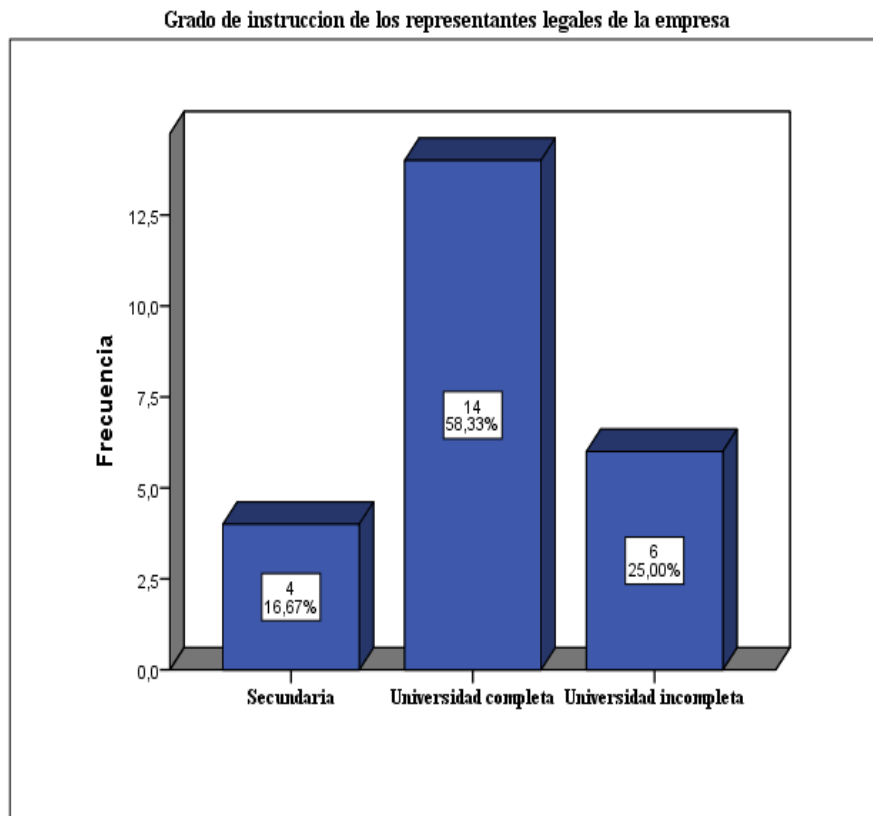
**Figura 2.** Sexo de los representantes legales de las Mypes

Fuente: Tabla N° 02

**Tabla 3.** Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Secundaria	4	16,7
Universidad completa	14	58,3
Universidad incompleta	6	25,0
Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



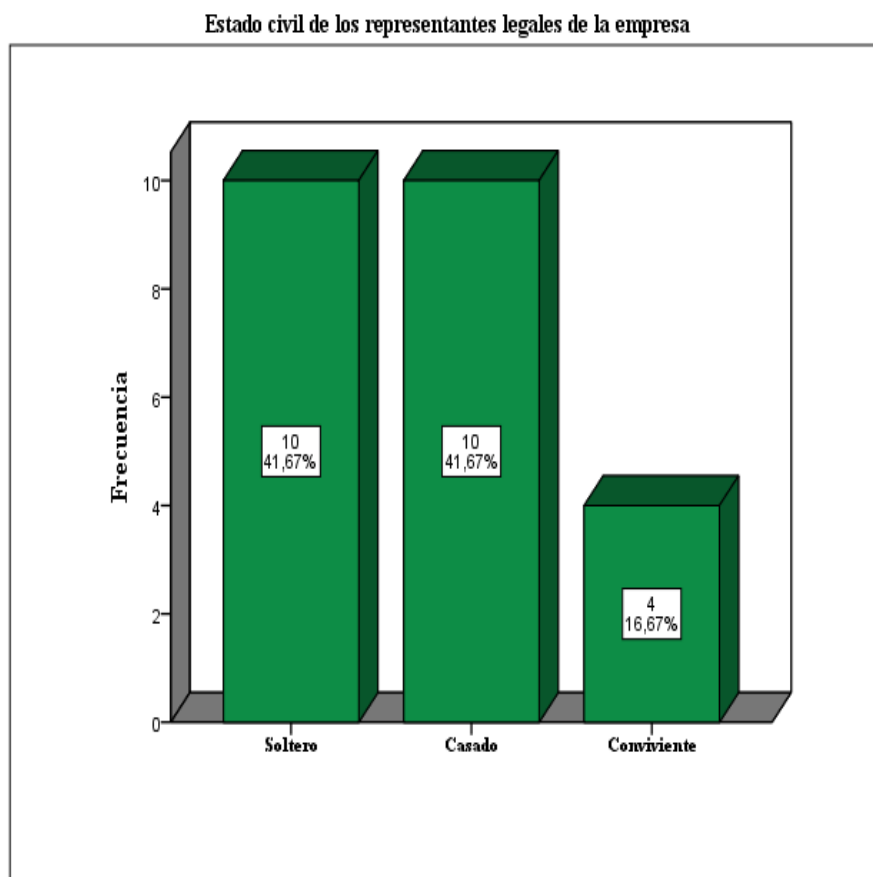
**Figura 3.** Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes

Fuente: Tabla N° 03

**Tabla 4.** Estado civil de los representantes legales de las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Soltero	10	41,7
	Casado	10	41,7
	Conviviente	4	16,7
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



**Figura 4:** Estado civil de los representantes legales de las Mypes

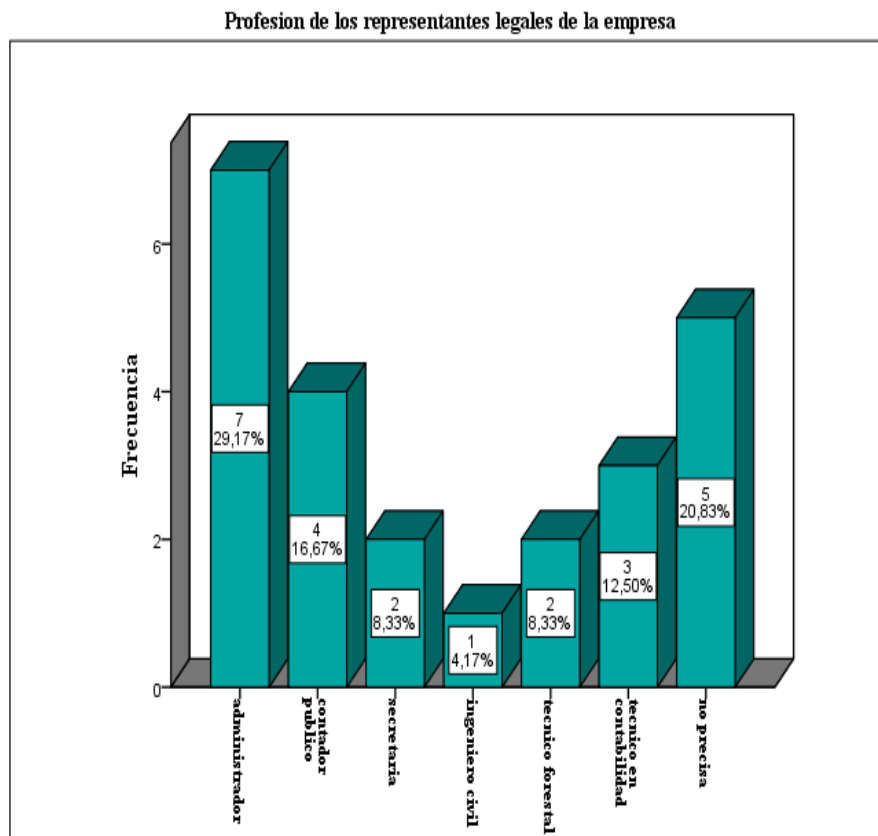
Fuente: Tabla N° 04



**Tabla 5.** Profesión de los representantes legales de las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Administrador	7	29,2
	Contador Publico	4	16,7
	Secretaria	2	8,3
	Ingeniero Civil	1	4,2
	Técnico Forestal	2	8,3
	Técnico en Contabilidad	3	12,5
	No precisa	5	20,8
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



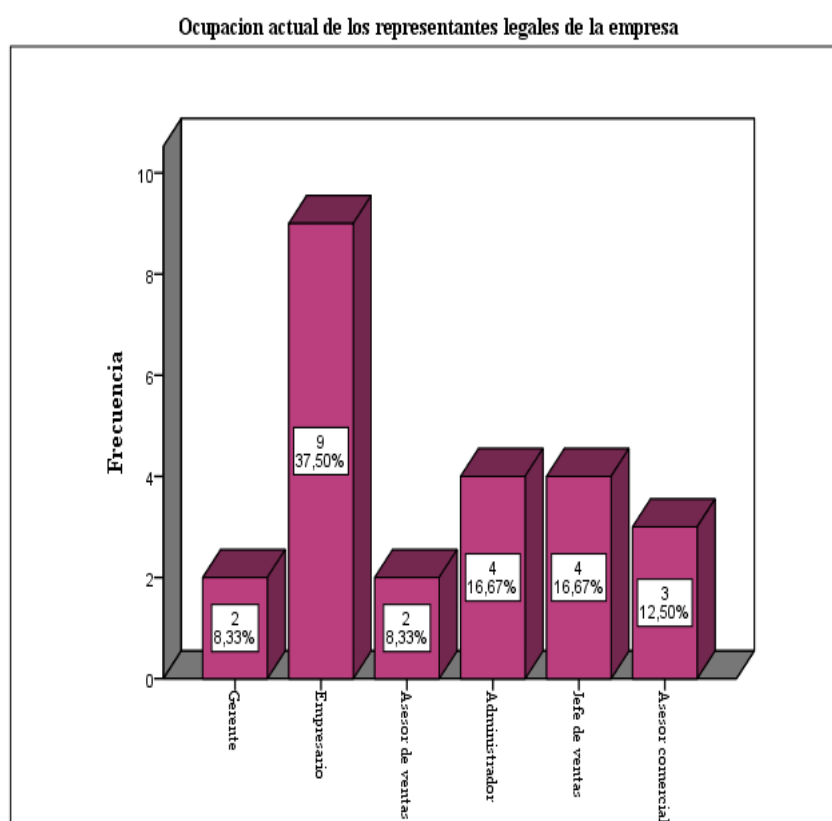
**Figura 5.** Profesión de los representantes legales de las Mypes

Fuente: Tabla N° 05

**Tabla 6.** Ocupación actual de los representantes legales de las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Gerente	2	8,3
Empresario	9	37,5
Asesor de ventas	2	8,3
Administrador	4	16,7
Jefe de ventas	4	16,7
Asesor comercial	3	12,5
Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



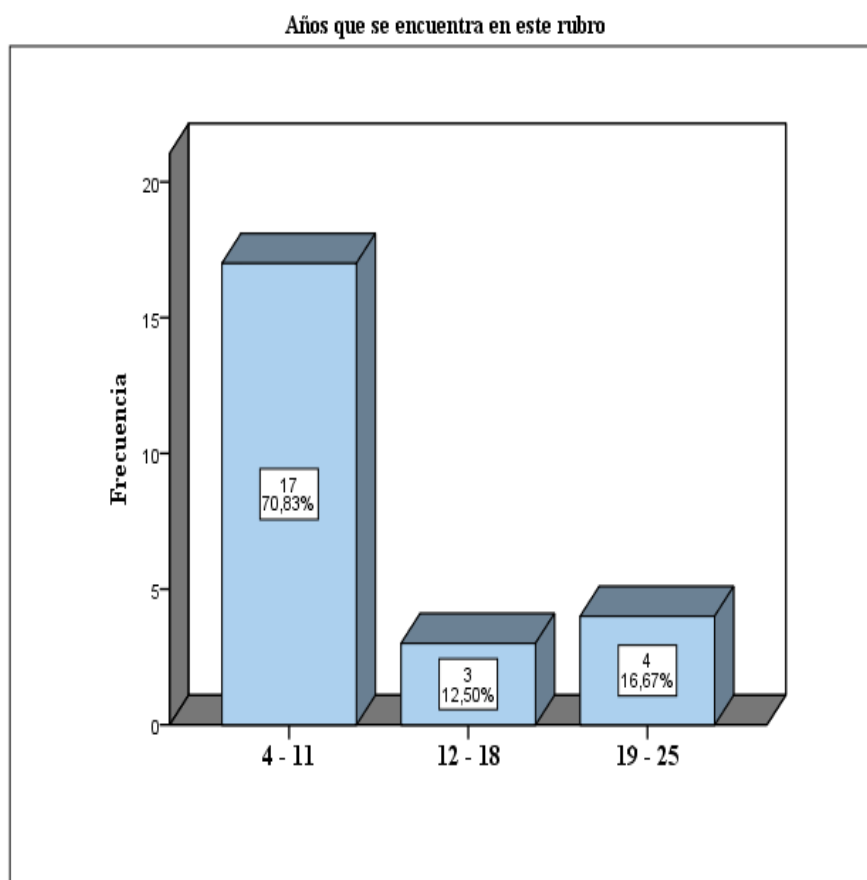
**Figura 6.** Ocupación actual de los representantes legales de las Mypes

Fuente: Tabla N° 06

**Tabla 7.** Años que se encuentran en este rubro las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	4 – 11 años	17	70,8
	12–8 años	3	12,5
	19-25 años	4	16,7
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



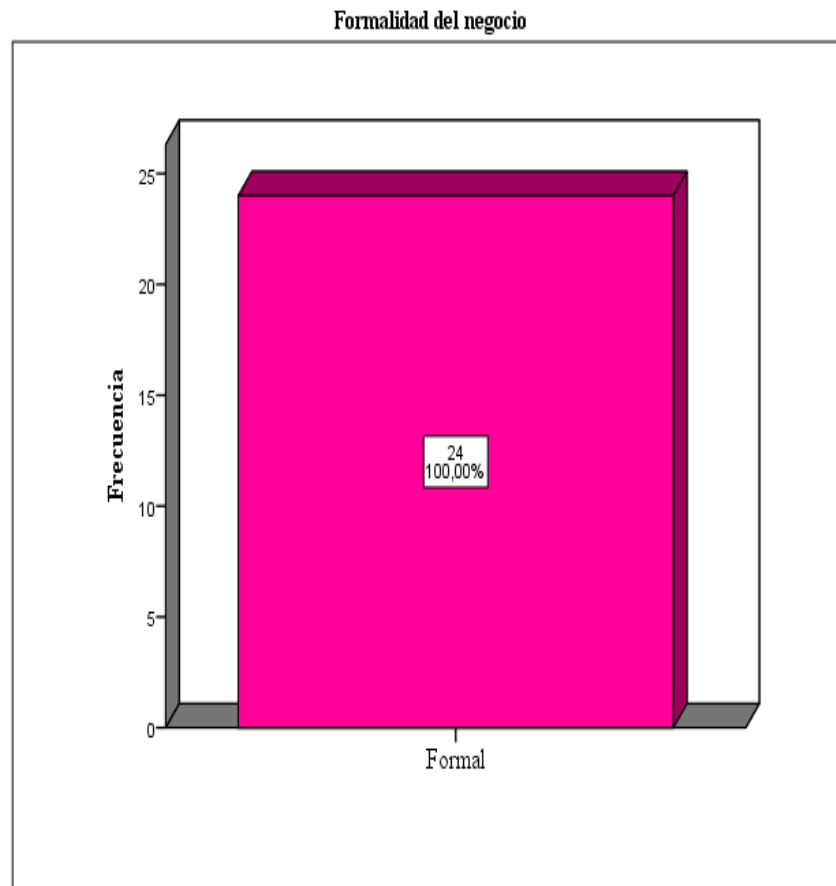
**Figura 7.** Años que se encuentran en este rubro las Mypes

Fuente: Tabla N° 07

**Tabla 8.** Formalidad de los negocios de las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje
Válido formal	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



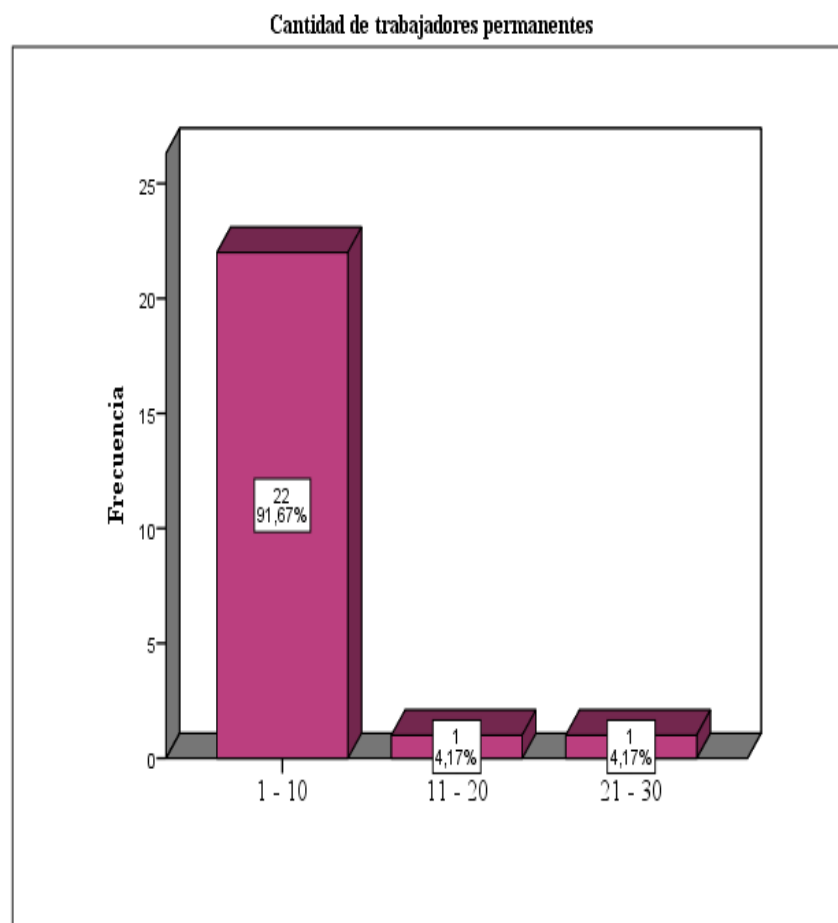
**Figura 8.** Formalidad de los negocios de las Mypes

Fuente: Tabla N° 08

**Tabla 9.** Cantidad de trabajadores permanentes de las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 - 10	22	91,7
	11 -20	1	4,2
	21 -30	1	4,2
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



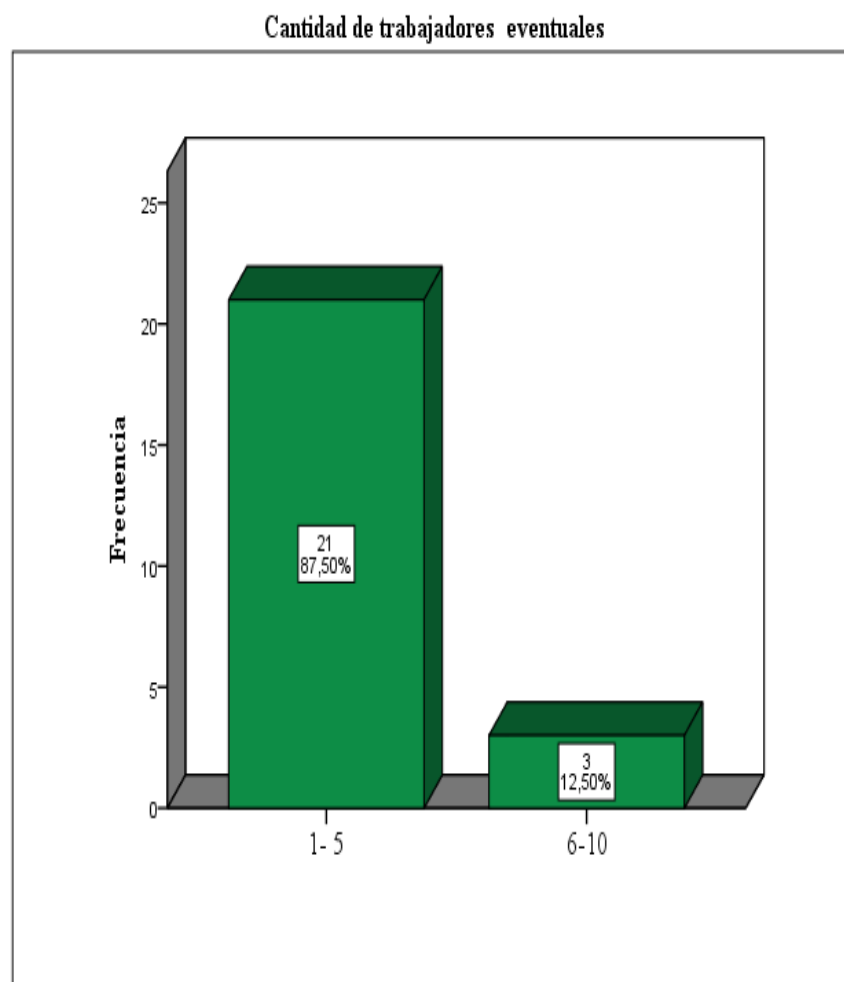
**Figura 9.** Cantidad de trabajadores permanentes de las Mypes

Fuente: Tabla N° 09

**Tabla 10.** Cantidad de trabajadores eventuales de las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1- 5	21	87,5
	6-10	3	12,5
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



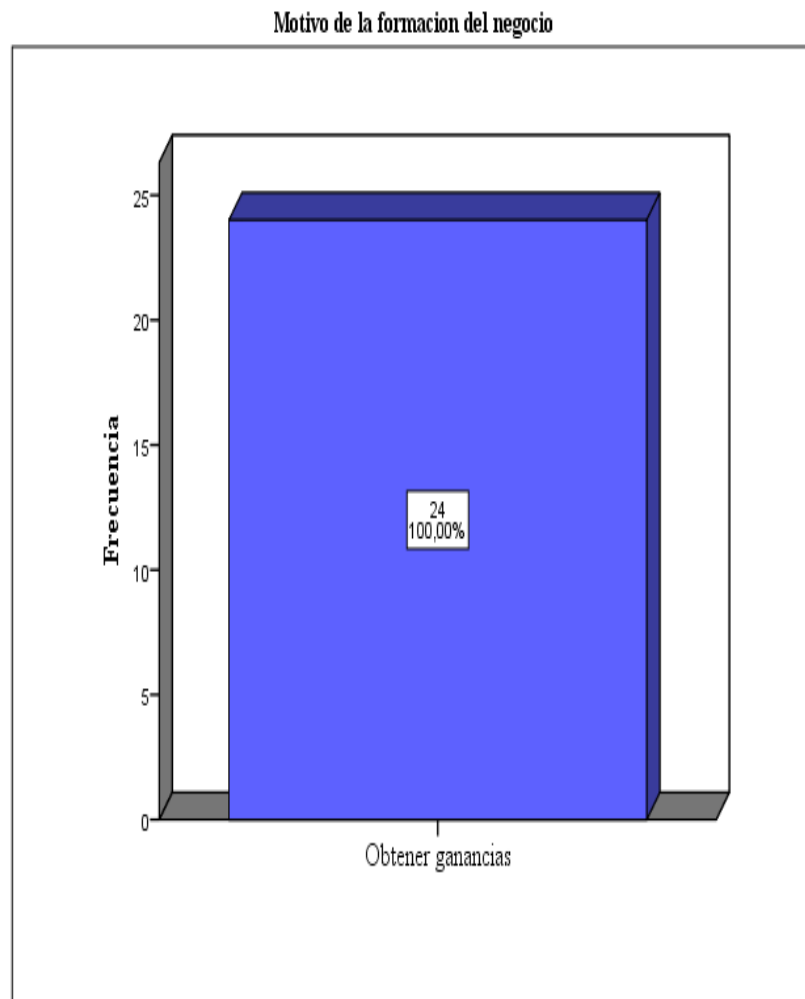
**Figura 10.** Cantidad de trabajadores eventuales de las Mypes

Fuente: Tabla N° 10

**Tabla 11.** Motivo de la formación del negocio de las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Obtener ganancias	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



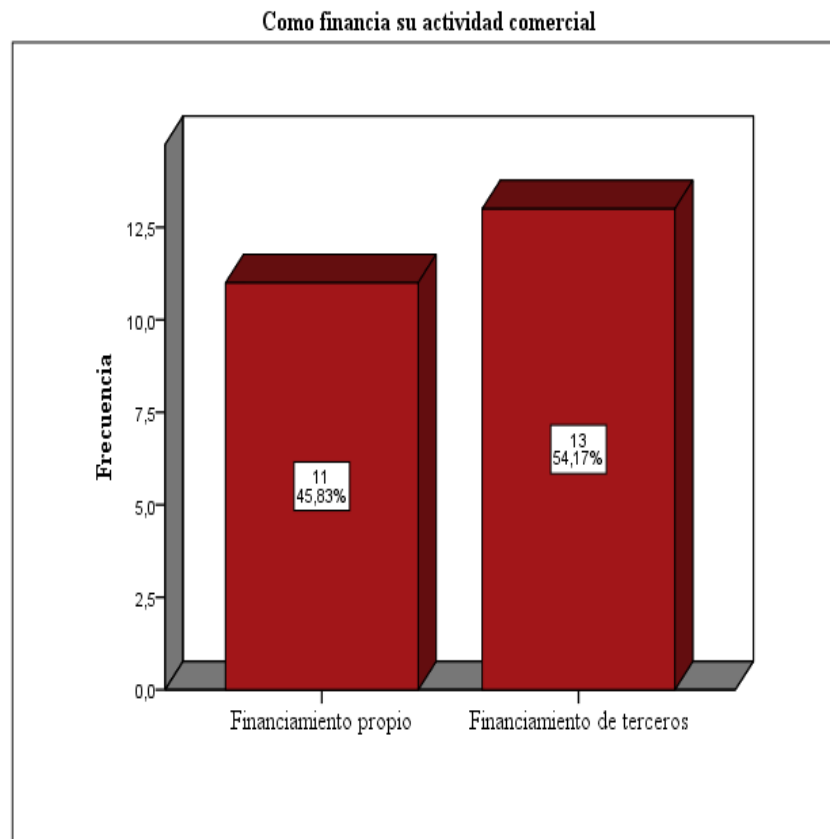
**Figura 11.** Motivo de la formación del negocio de las Mypes

Fuente: Tabla N° 11

**Tabla 12.** Como financia su actividad comercial las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Financiamiento propio	11	45,8
	Financiamiento de terceros	13	54,2
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



**Figura 12:** Como financia su actividad comercial las Mypes

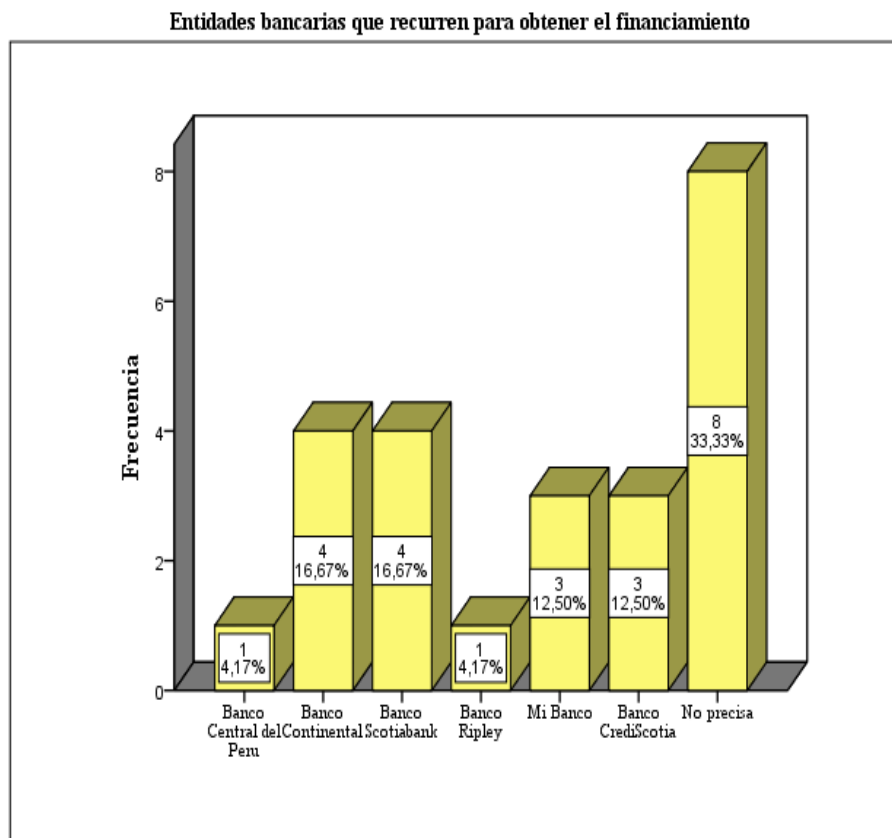
Fuente: Tabla N° 12



**Tabla 13.**Entidades bancarias que recurren las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Banco Central del Perú	1	4,2
	Banco Continental	4	16,7
	Banco Scotiabank	4	16,7
	Banco Ripley	1	4,2
	Mi Banco	3	12,5
	Banco CrediScotia	3	12,5
	No precisa	8	33,3
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



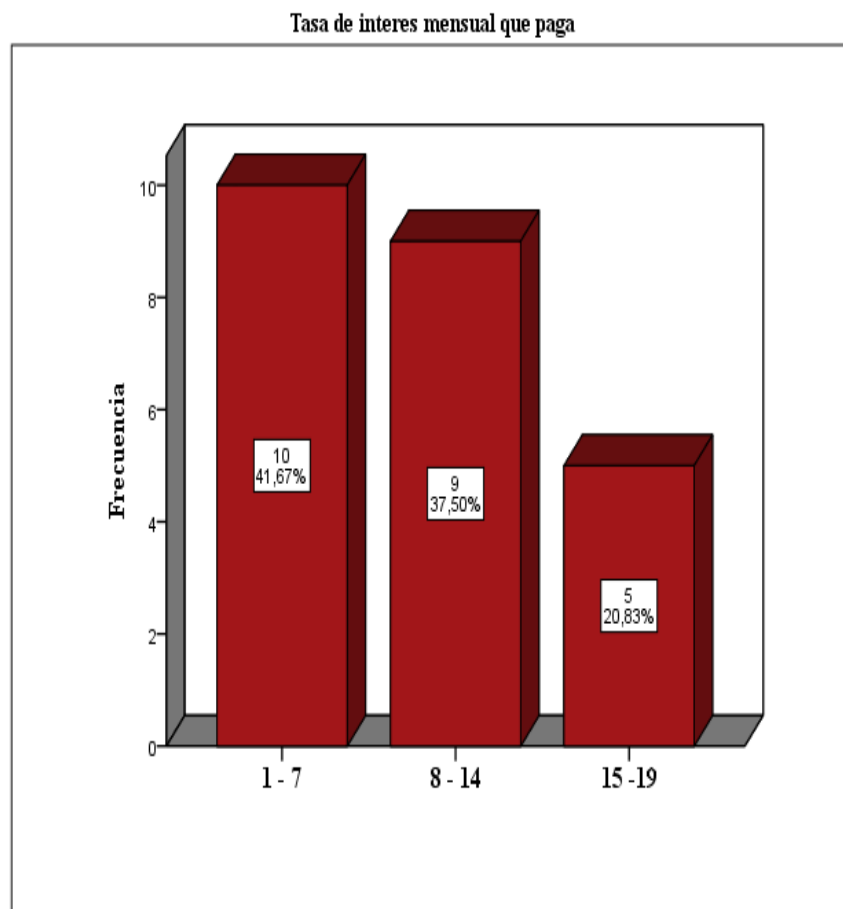
**Figura 13.**Entidades bancarias que recurren las Mypes

Fuente: Tabla N° 13

**Tabla 14.**Tasa de interés mensual que pagan las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 - 7%	10	41,7
	8 -14%	9	37,5
	15-19%	5	20,8
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



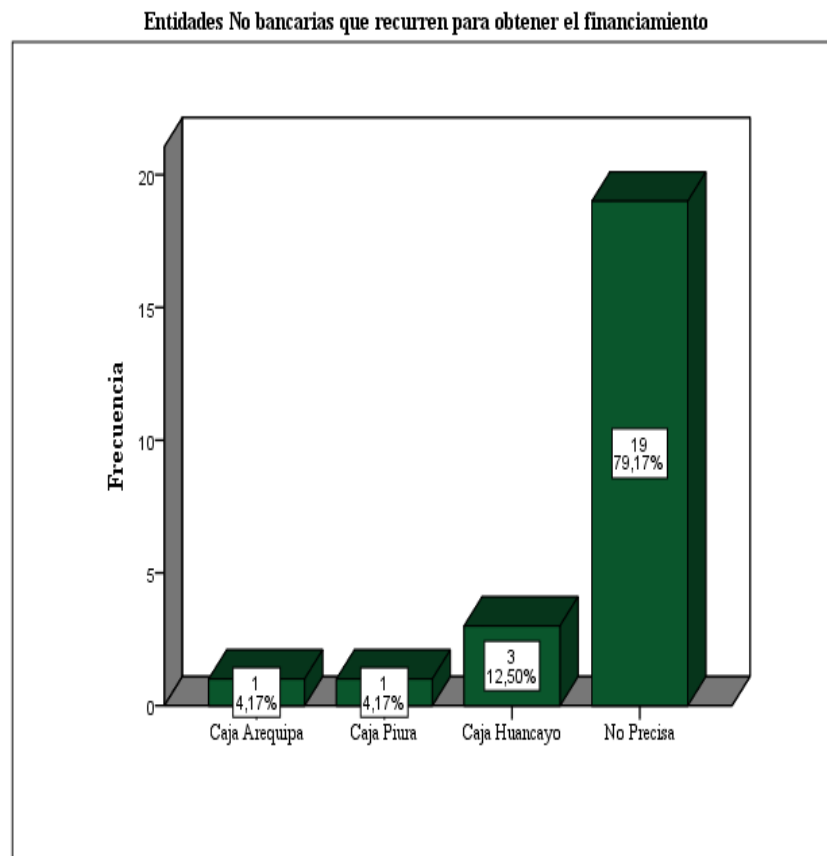
**Figura 14.**Tasa de interés mensual que pagan las Mypes

Fuente: Tabla N° 14

**Tabla 15.** Entidades no bancarias que recurren las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Caja Arequipa	1	4,2
	Caja Piura	1	4,2
	Caja Huancayo	3	12,5
	No Precisa	19	79,2
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



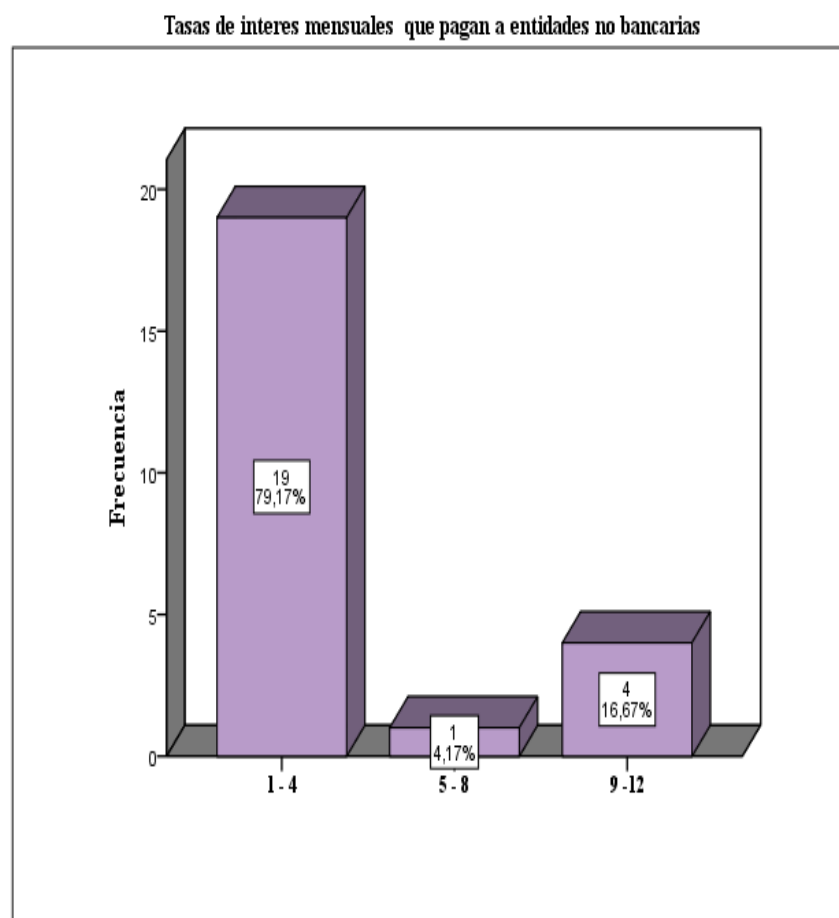
**Figura 15.** Entidades no bancarias que recurren las Mypes

Fuente: Tabla N° 15

**Tabla 16.** Interés mensual que pagan a la Entidad No Bancaria

	Frecuencia		Porcentaje
Válido	1 – 4%	19	79,2
	5 – 8%	1	4,2
	9 -12%	4	16,7
Total	24	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



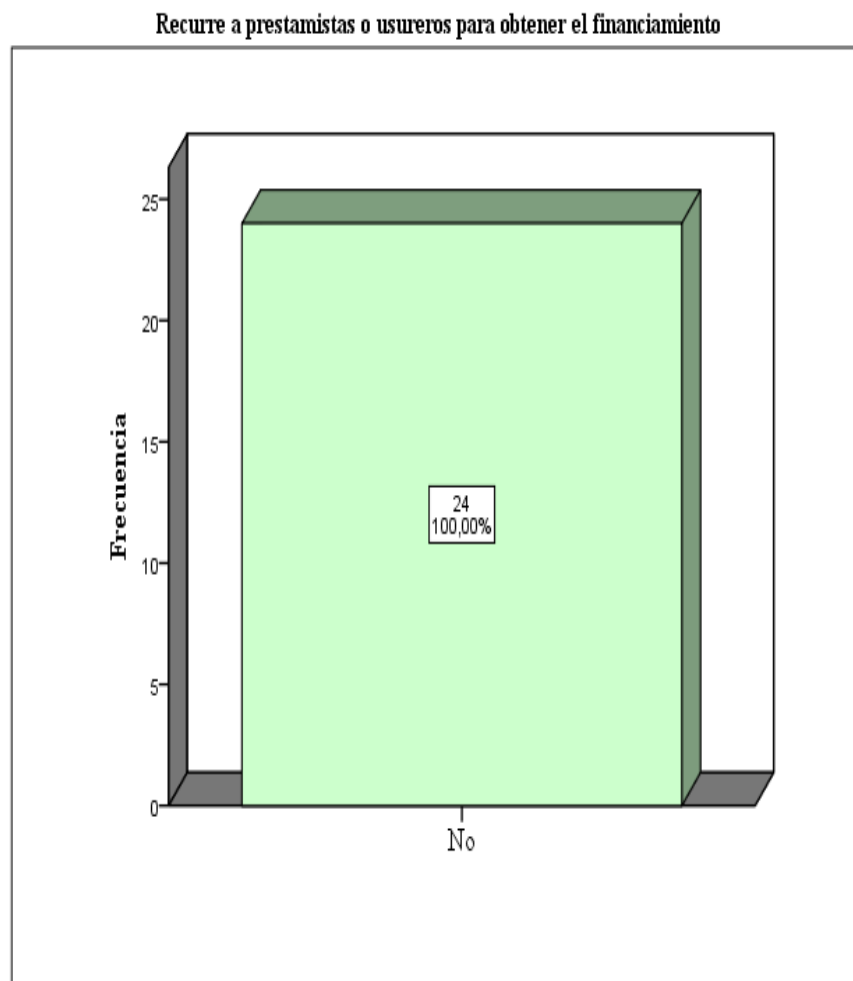
**Figura 16.** Interés mensual que pagan a la Entidad No Bancaria

Fuente: Tabla N° 16

**Tabla 17.** Recurren a prestamistas o usureros las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje
Válido No	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



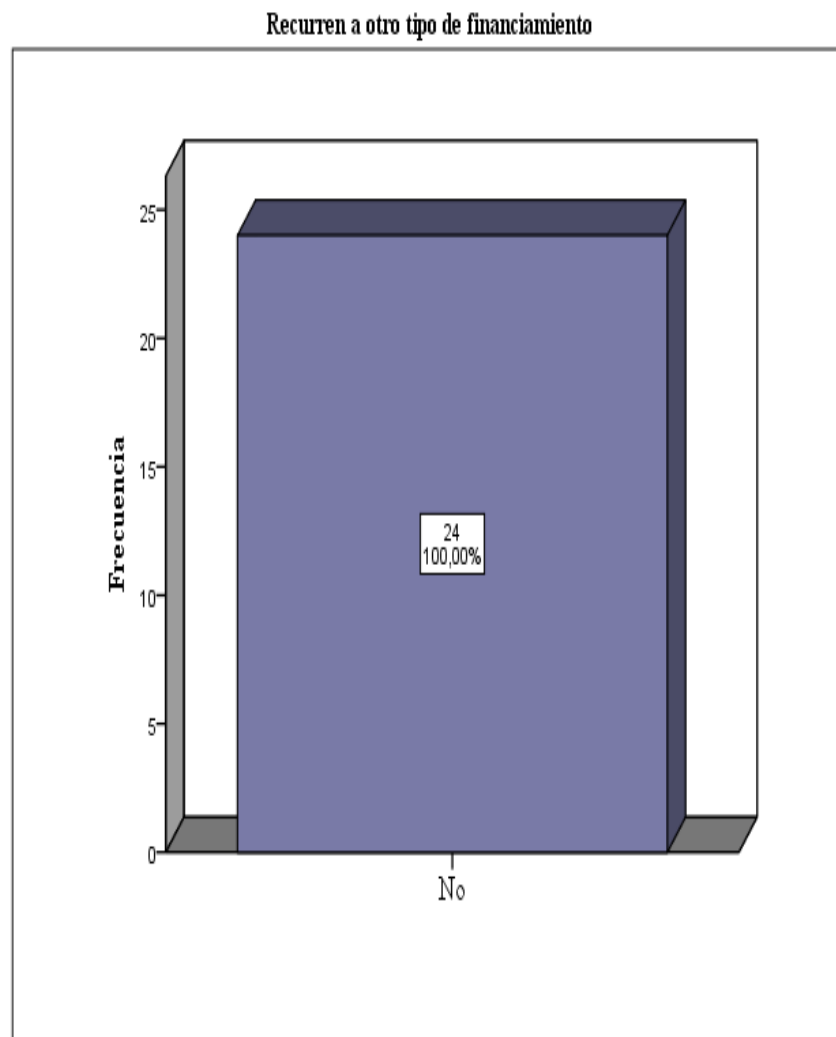
**Figura 17.** Recurren a prestamistas o usureros las Mypes

Fuente: Tabla N° 17

**Tabla 18.** Recurren a otro tipo de financiamiento las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje
Válido No	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



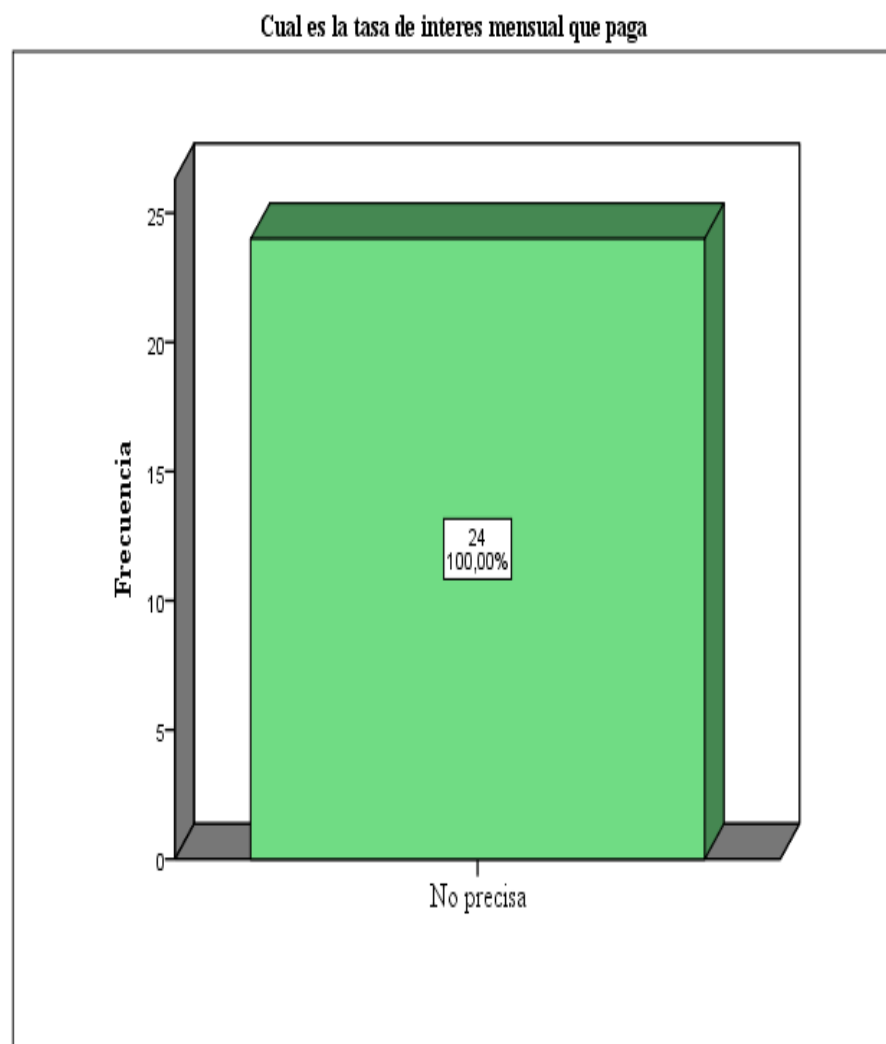
**Figura 18.** Recurren a otro tipo de financiamiento las Mypes

Fuente: Tabla N° 18

**Tabla 19.** Tasa de interés mensual que pagan las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No precisa	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



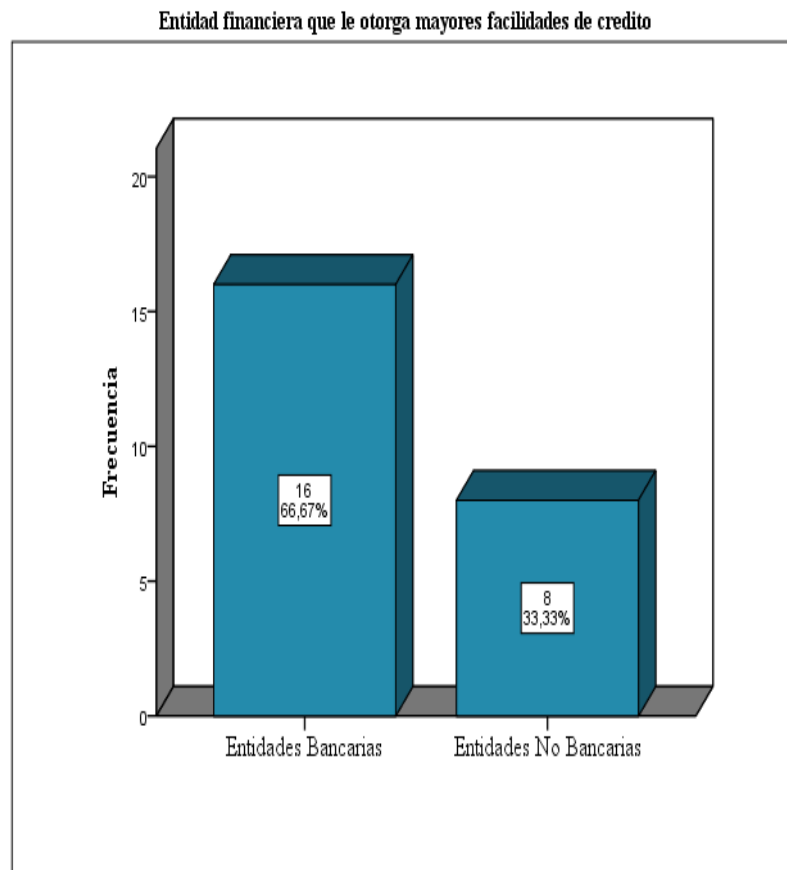
**Figura 19.** Tasa de interés mensual que pagan las Mypes

Fuente: Tabla N° 19

**Tabla 20.** Entidad financiera que facilita el crédito a las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Entidades Bancarias	16	66,7
Entidades No Bancarias	8	33,3
Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



**Figura 20.**Entidad financiera que facilita el crédito a las Mypes

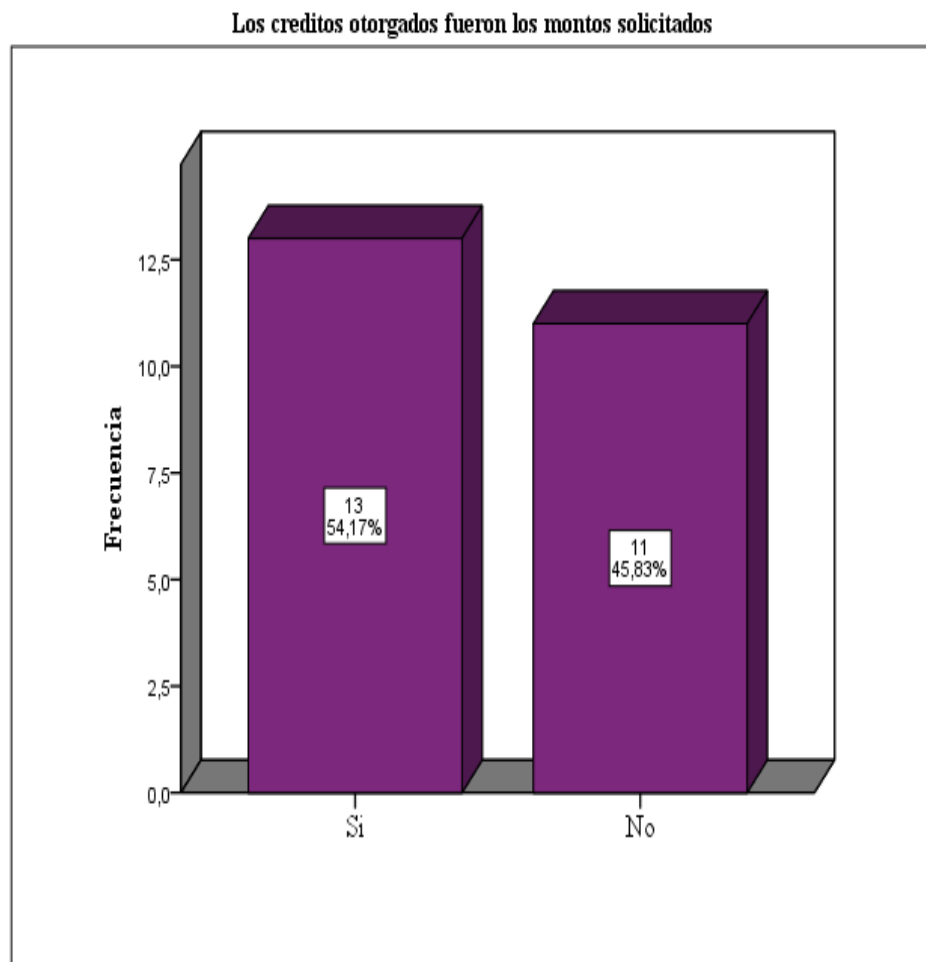
Fuente: Tabla N° 20



**Tabla 21.** Los créditos otorgados fueron los montos solicitados

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Si	13	54,2
No	11	45,8
Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



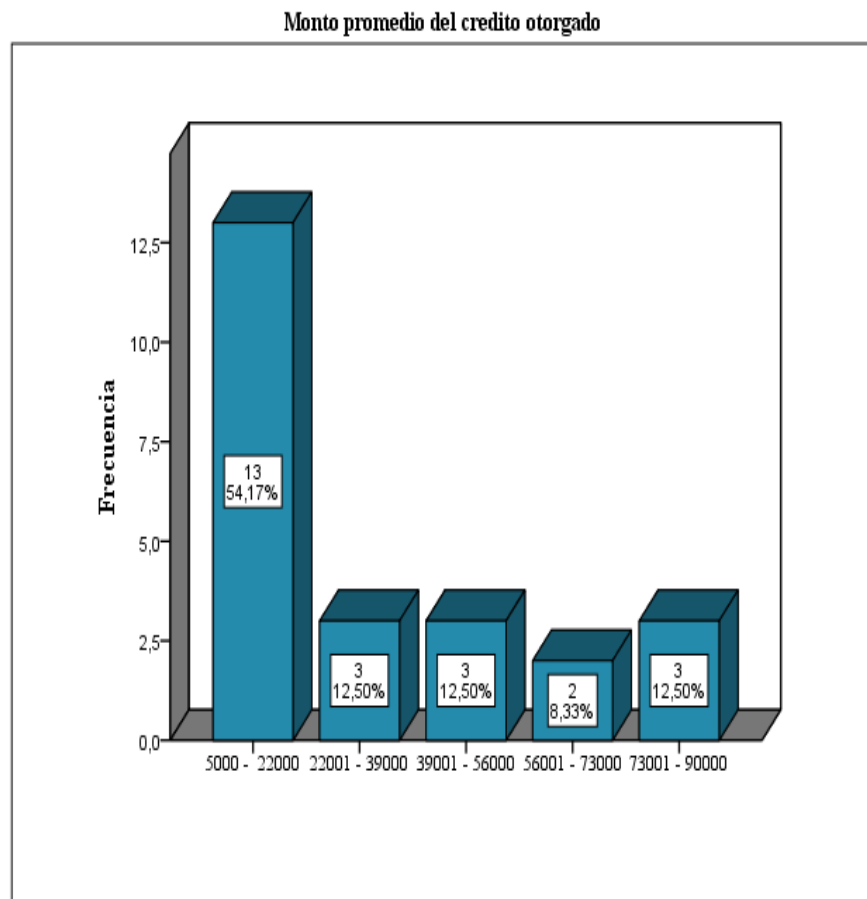
**Figura 21.** Los créditos otorgados fueron los montos solicitados

Fuente: Tabla N° 21

**Tabla 22.** Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	5000 -22000	13	54,2
	22001 -39000	3	12,5
	39001 -56000	3	12,5
	56001 -73000	2	8,3
	73001 - 90000	3	12,5
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



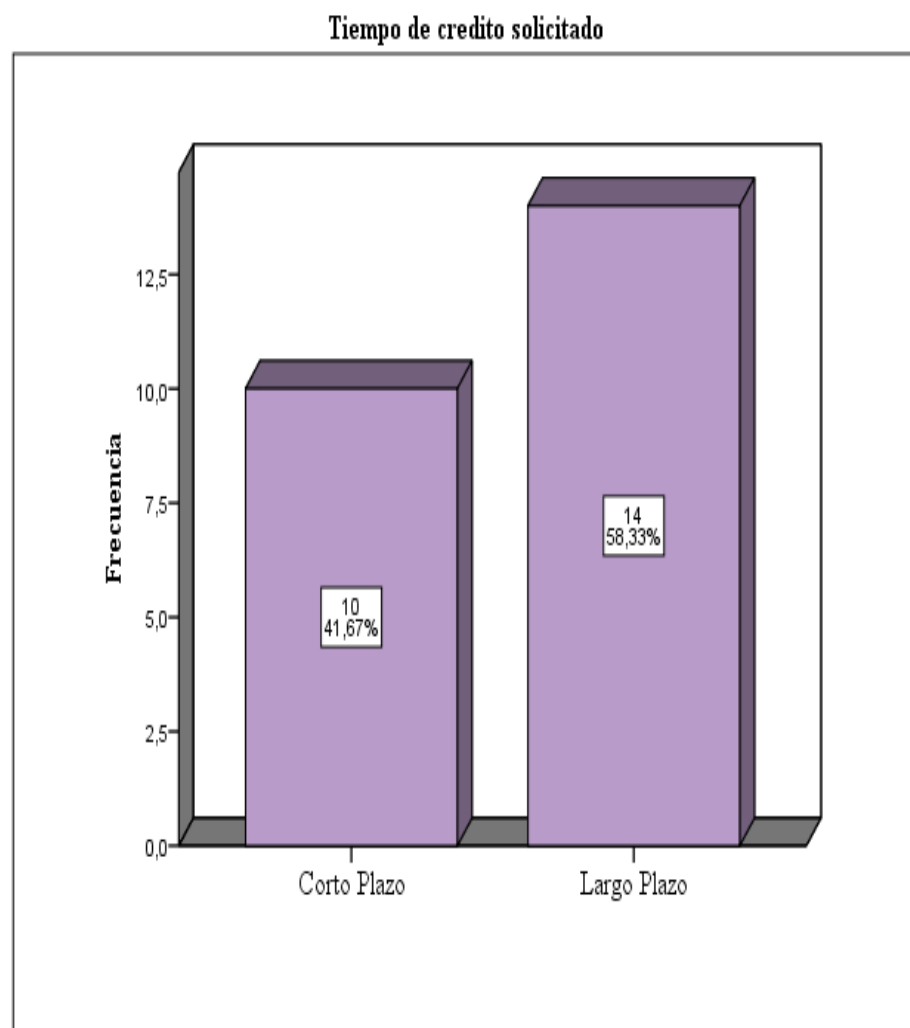
**Figura 22.** Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes

Fuente: Tabla N° 22

**Tabla 23.** Tiempo de crédito solicitado por las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Corto Plazo	10	41,7
	Largo Plazo	14	58,3
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



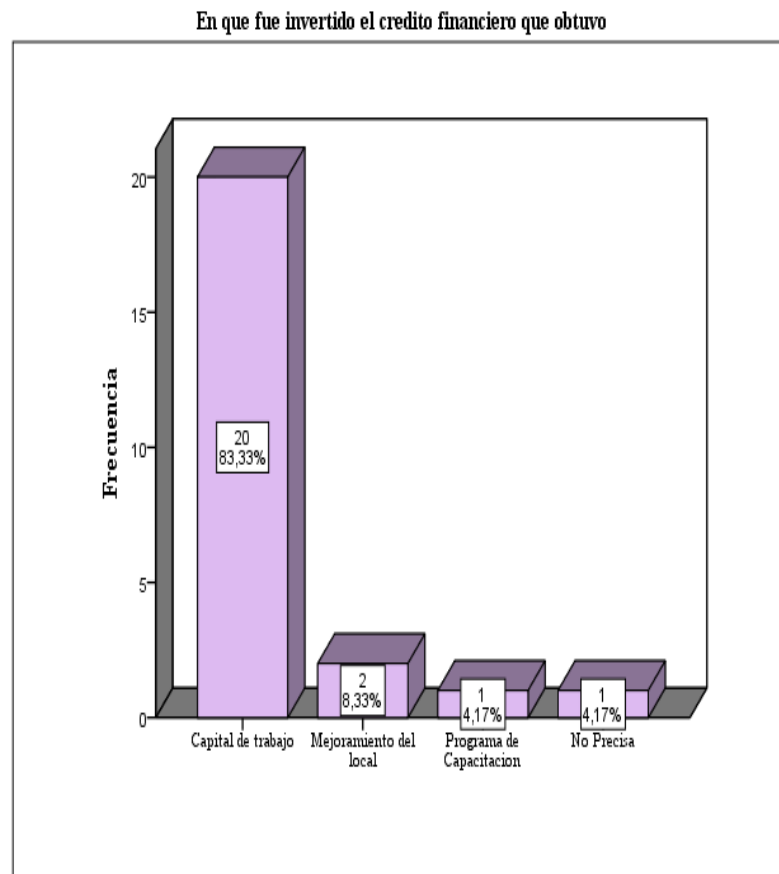
**Figura 23.** Tiempo de crédito solicitado por las Mypes

Fuente: Tabla N° 23

**Tabla 24.**En que fue invertido el crédito financiero obtenido

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Capital de trabajo	20	83,3
Mejoramiento del local	2	8,3
Programa de Capacitación	1	4,2
No Precisa	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



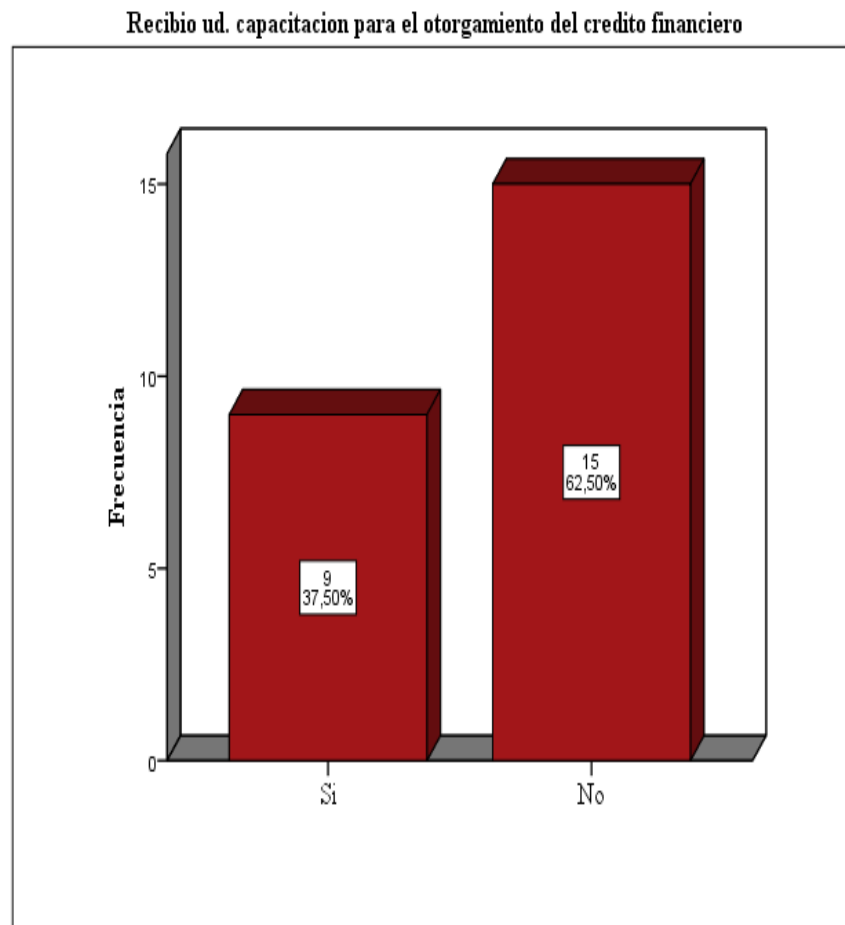
**Figura 24.**En que fue invertido el crédito financiero obtenido

Fuente: Tabla N° 24

**Tabla 25.** Recibieron capacitación para obtener el crédito financiero

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	9	37,5
	No	15	62,5
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



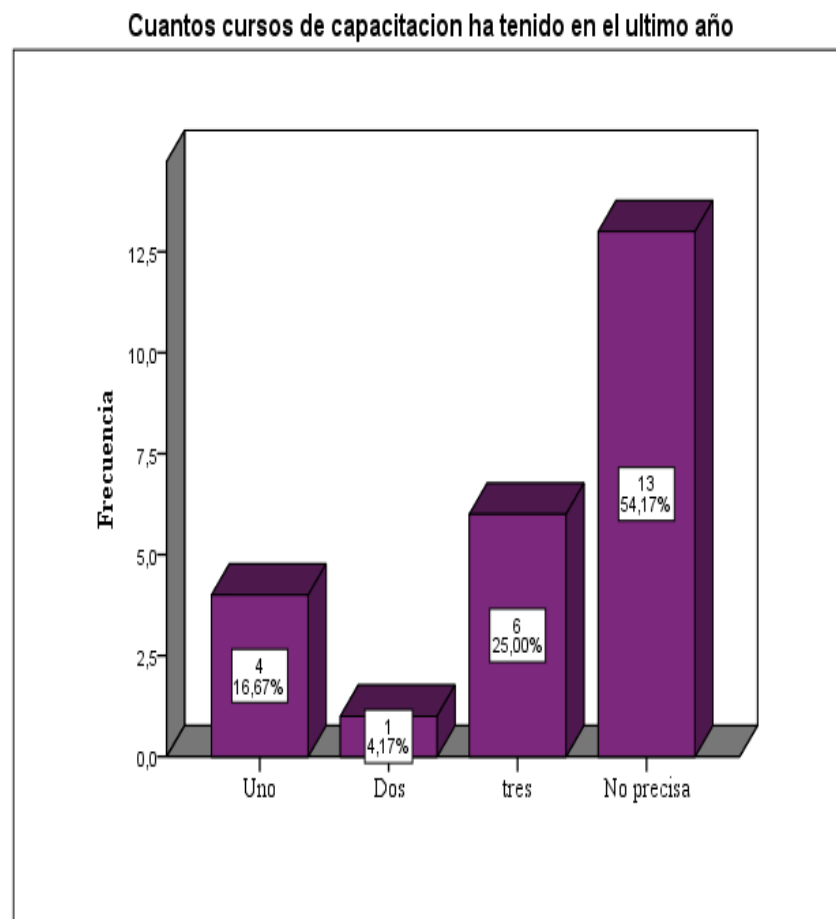
**Figura 25.** Recibieron capacitación para obtener el crédito financiero

Fuente: Tabla N° 25

**Tabla 26.** Cuantos cursos de capacitación han tenido en el último año

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Uno	4	16,7
Dos	1	4,2
Tres	6	25,0
No precisa	13	54,2
Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



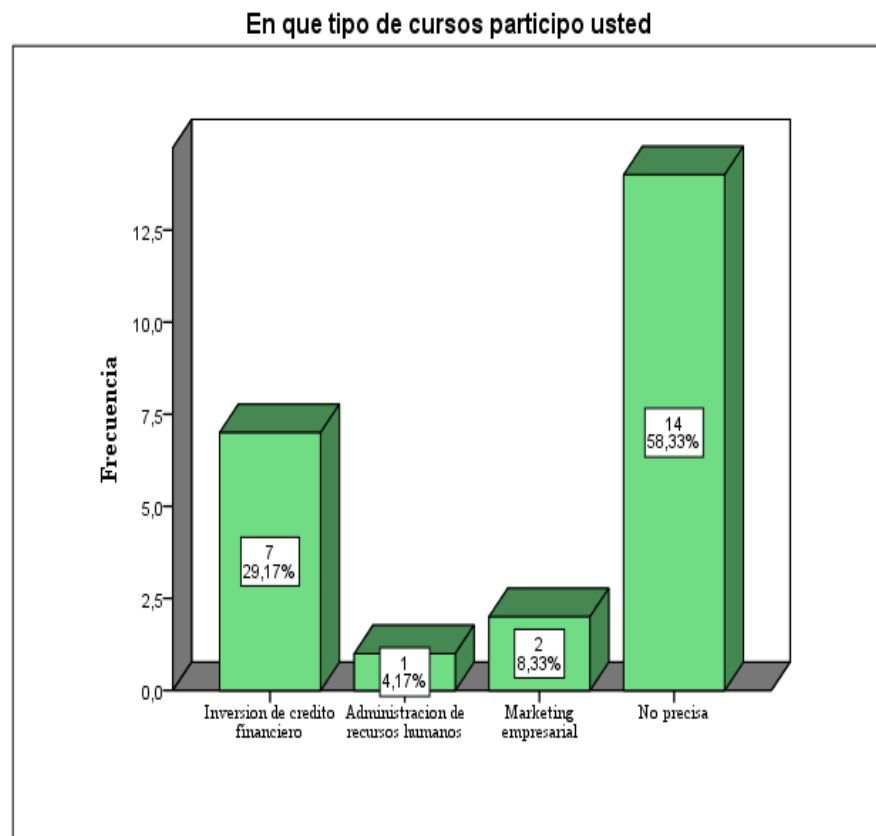
**Figura 26.** Cuantos cursos de capacitación han tenido en el último año

Fuente: Tabla N° 26

**Tabla 27.** Tipos de cursos que participaron las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inversión de crédito financiero	7	29,2
	Administración de RR.HH	1	4,2
	Marketing empresarial	2	8,3
	No precisa	14	58,3
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



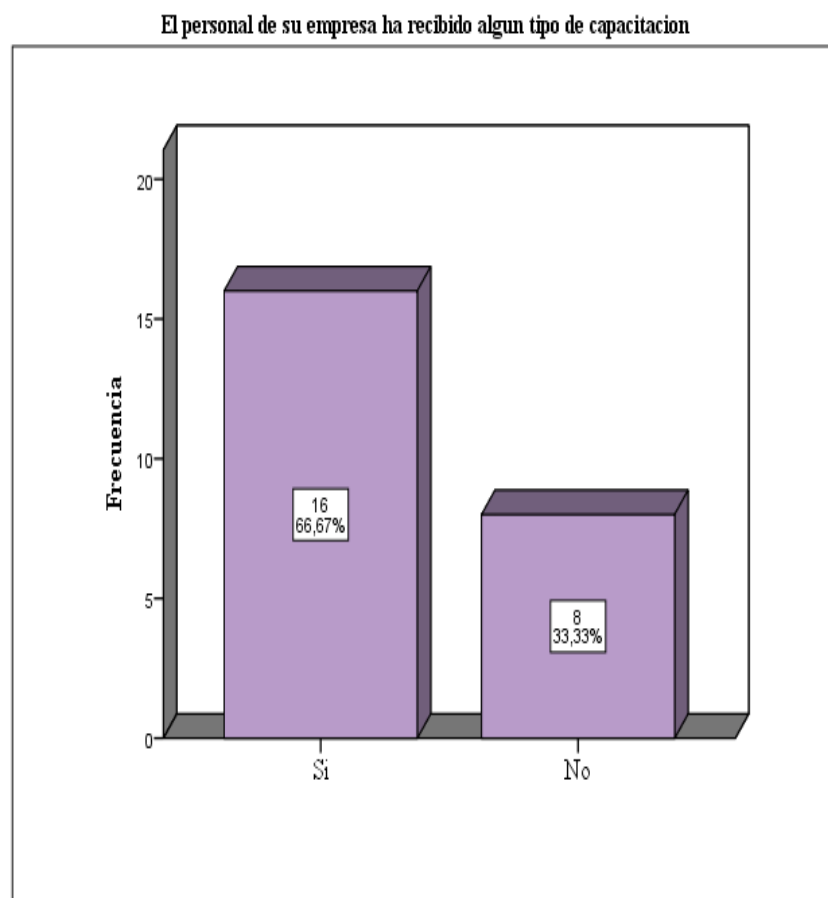
**Figura 27.** Tipos de cursos que participaron las Mypes

Fuente: Tabla N° 27

**Tabla 28.** Su personal ha recibido algún tipo de capacitación.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	16	66,7
	No	8	33,3
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



**Figura 28.** Su personal ha recibido algún tipo de capacitación

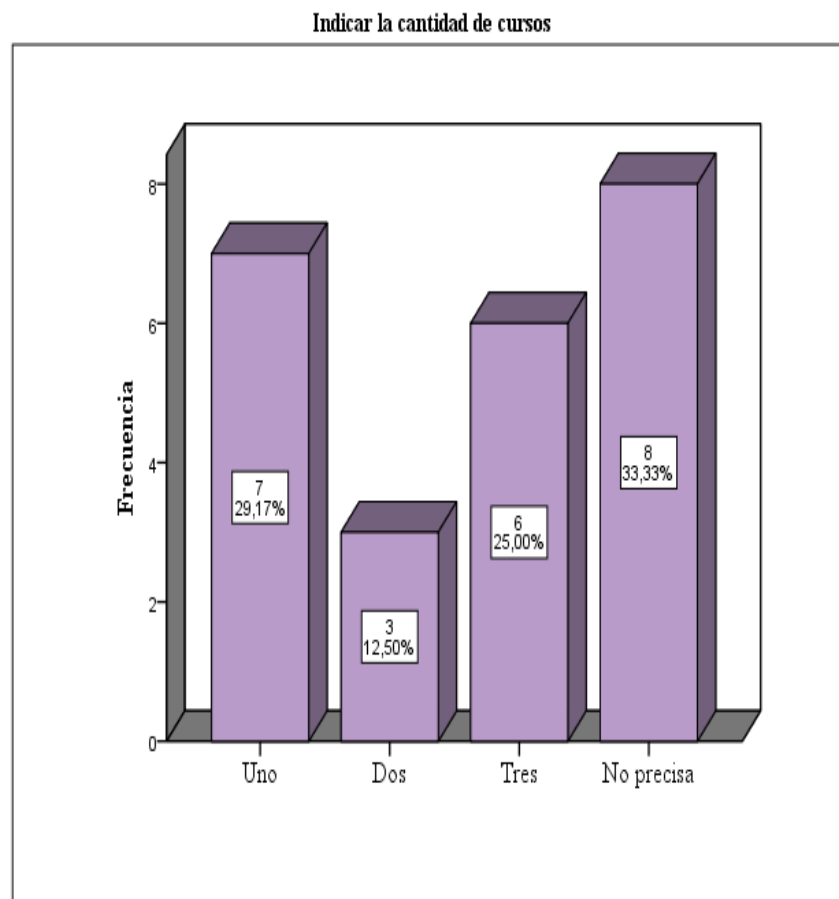
Fuente: Tabla N° 28



**Tabla 29.** Indicar la cantidad de cursos que recibieron el personal

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Uno	7	29,2
	Dos	3	12,5
	Tres	6	25,0
	No precisa	8	33,3
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



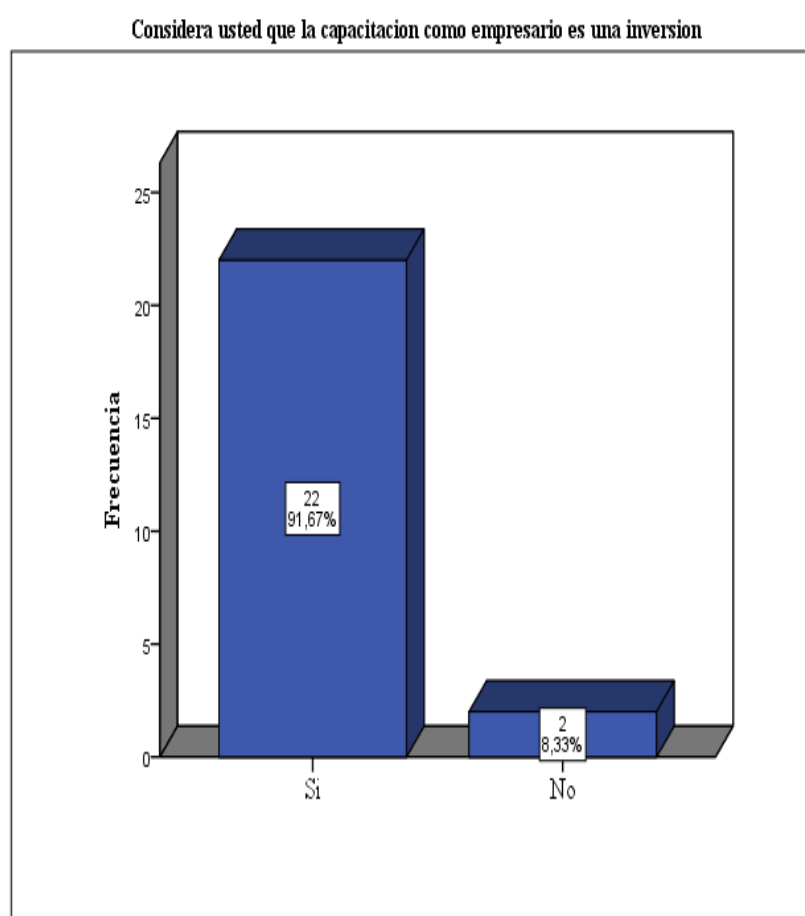
**Figura 29.** Indicar la cantidad de cursos que recibieron el personal

Fuente: Tabla N° 29

**Tabla 30.** Las Mypes consideran que la capacitación es una inversión.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	22	91,7
	No	2	8,3
Total		24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



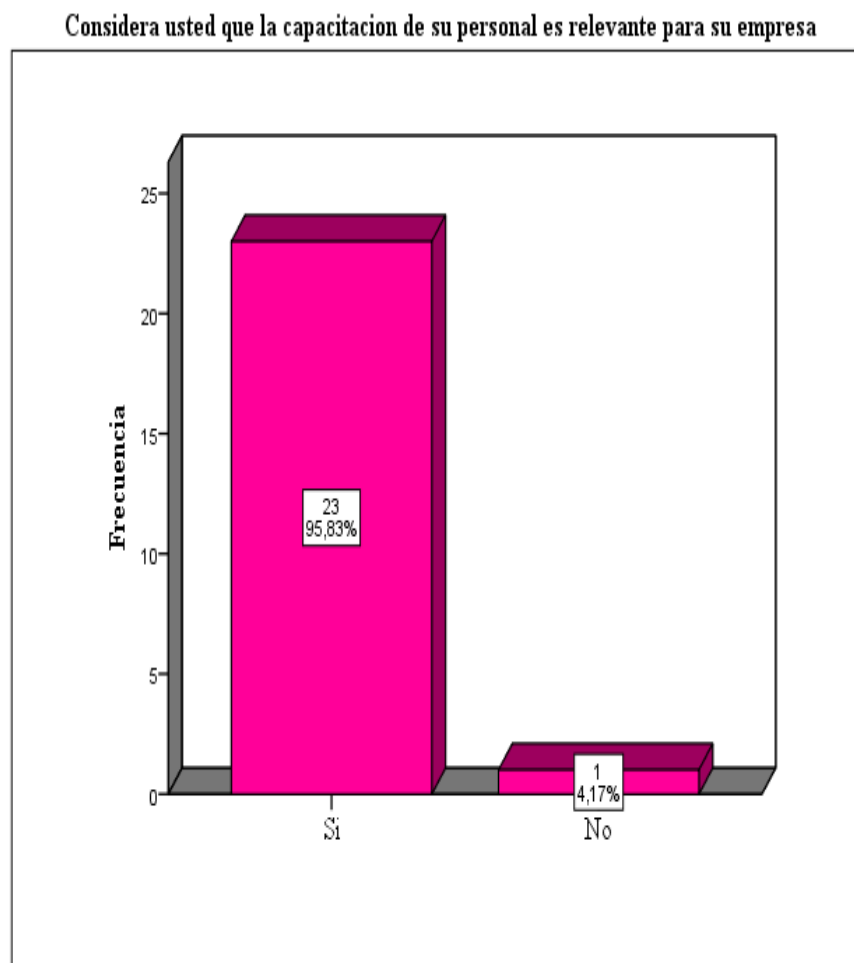
**Figura 30** Las Mypes consideran que la capacitación es una inversión.

Fuente: Tabla N° 30

**Tabla 31.** La capacitación de su personal es relevante para su empresa.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	23	95,8
	No	1	4,2
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



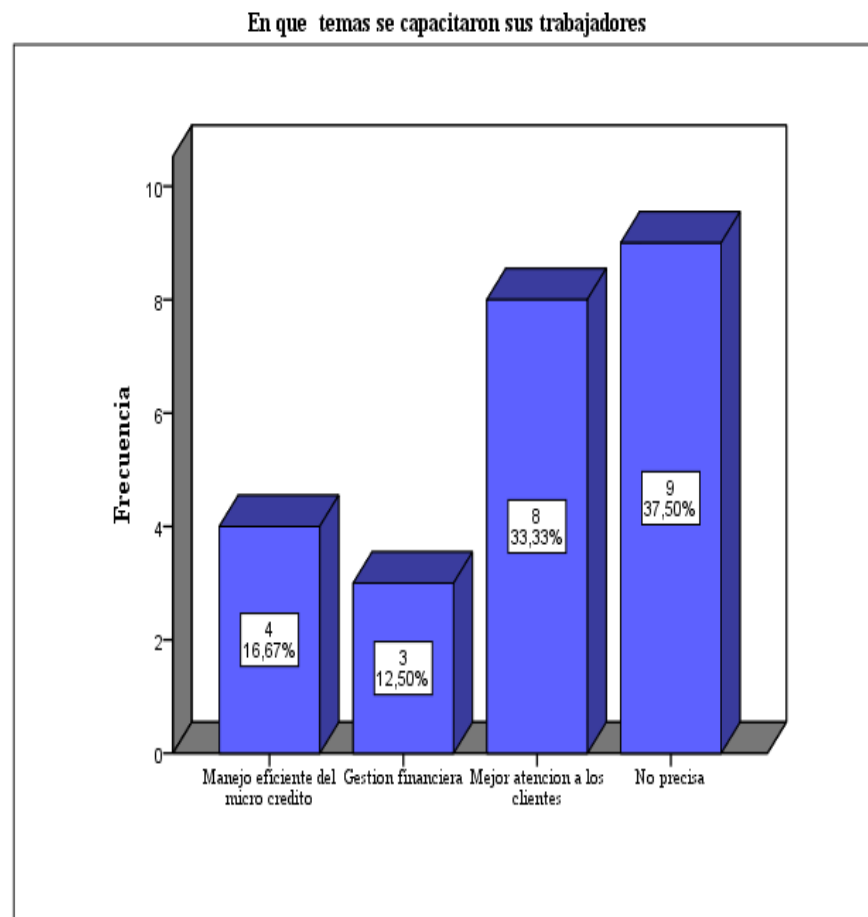
**Figura 31.** La capacitación de su personal es relevante para su empresa.

Fuente: Tabla N° 31

**Tabla 32.** Temas que se capacitaron sus trabajadores

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Manejo eficiente del micro crédito	4	16,7
	Gestión financiera	3	12,5
	Mejor atención a los clientes	8	33,3
	No precisa	9	37,5
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



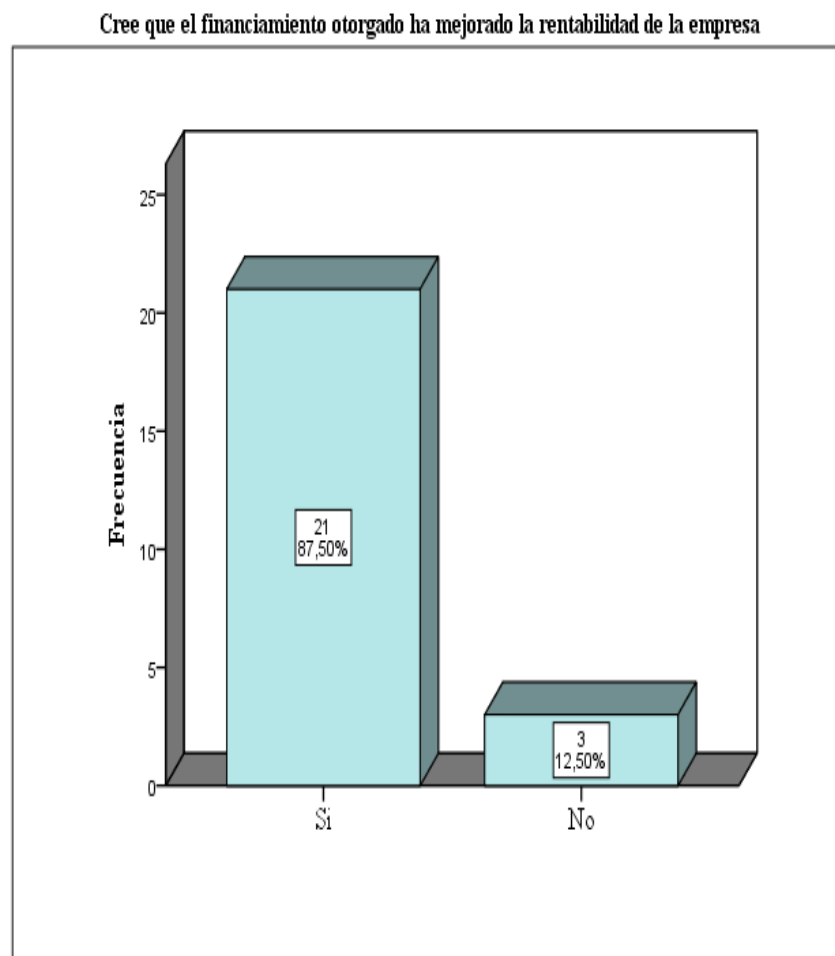
**Figura 32.** Temas que se capacitaron sus trabajadores

Fuente: Tabla N° 32

**Tabla 33.** El financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	21	87,5
	No	3	12,5
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



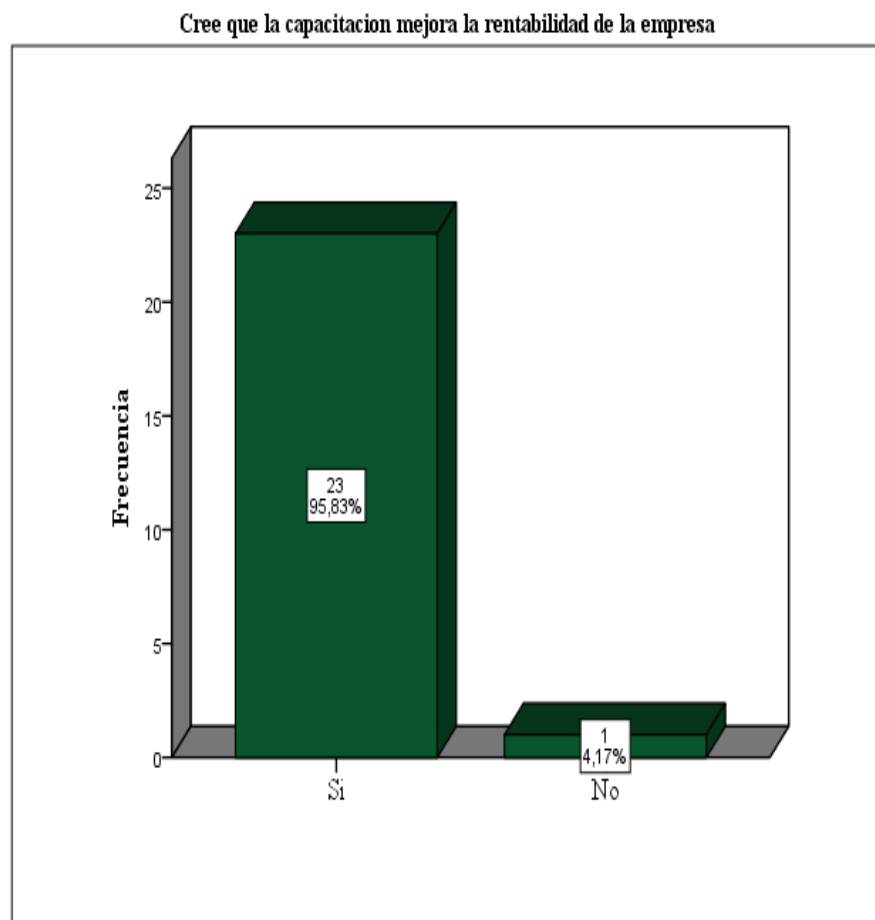
**Figura 33.** El financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad

Fuente: Tabla N° 33

**Tabla 34.** Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	23	95,8
	No	1	4,2
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



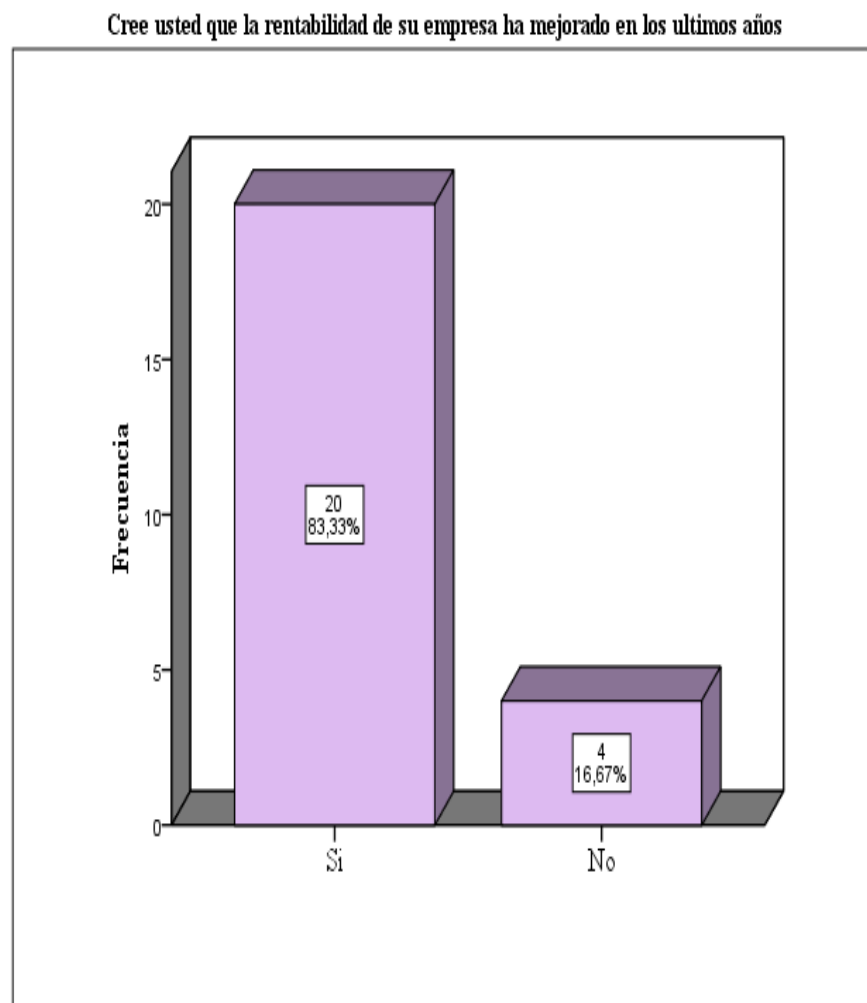
**Figura 34.** Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

Fuente: Tabla N° 34

**Tabla 35.**La rentabilidad de las Mypes ha mejorado en los últimos años.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	20	83,3
	No	4	16,7
Total		24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



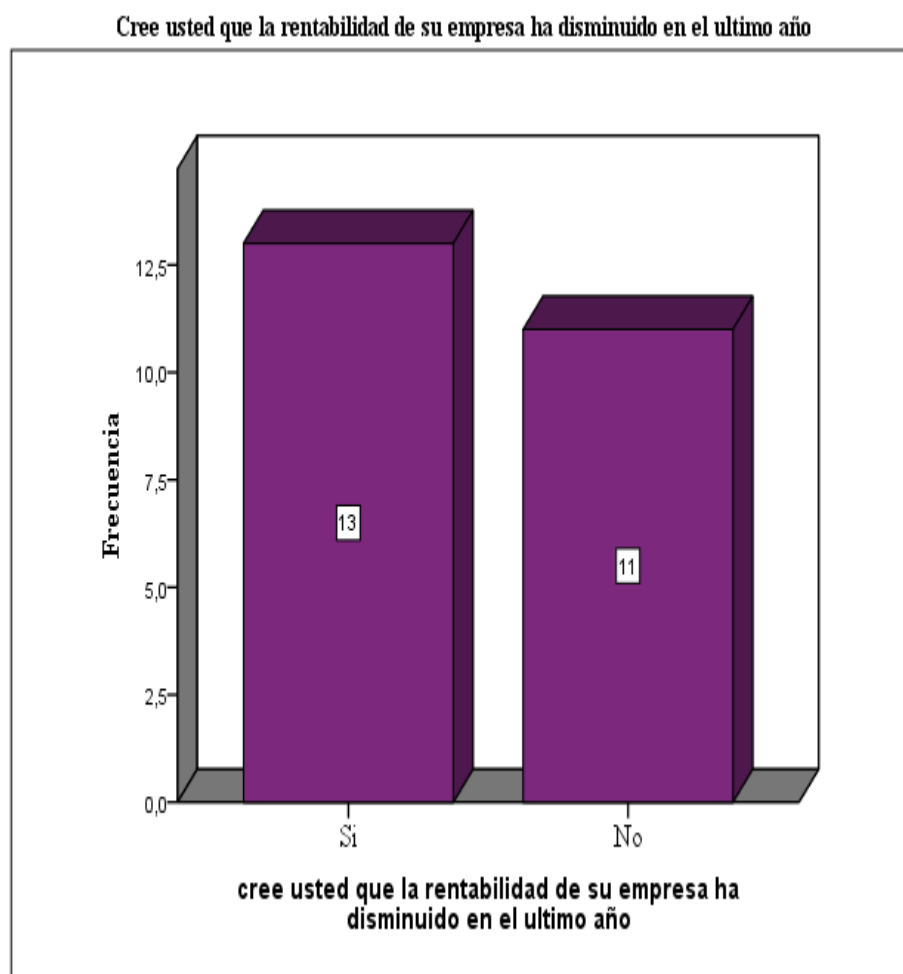
**Figura 35.**La rentabilidad de las Mypes ha mejorado en los últimos años.

Fuente: Tabla N° 35

**Tabla 36.** La rentabilidad de las Mypes ha disminuido en los últimos años

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	13	54,2
	No	11	45,8
Total		24	100,0

Fuente: Encuesta realizada a los representantes legales en estudio en el distrito de Callería



**Figura 36.** La rentabilidad de las Mypes ha disminuido en los últimos años

Fuente: Tabla N° 36



## **4.2 Análisis de Resultados:**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que, el 16.7% (4) tienen de 21 a 28 años, el 29.2% (7) tienen de 29 a 35 años, el 20.8% (5) tienen de 36 a 49 años, el 4.2%(1) tienen de 50 a 56 años y el 8.3% (2) tienen de 57 a 62 años (Ver tabla 1).
- El 83.3% (20) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 16.7% (4) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- El 16.4% (4) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa, el 58.3% (14) tienen estudios universitarios completos y el 25% (6) con estudios universitarios incompletos. (Ver tabla 03).
- El 41.7% (10) de los representantes legales, tienen la condición de casados, el 41.7 % (10) son solteros y el 16.7% (4) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 20.80 % (5) de los representantes legales no precisa su profesión; el 29.7% (7) son de profesión administradores, el 16.4% (7) son contadores públicos, el 8.3% (2) son secretarías, el 4.2%(1) es ingeniero civil, el 8.3%(2) es técnico forestal, y el 12.5% (3) son técnicos en contabilidad (Ver tabla 05).
- El 8.3% (2) son de ocupación gerente, el 37.5% (9) son empresarios, el 8.3% (2) son asesor de ventas, el 16.7% (4) son administradores, el 16.7% (4) son jefe de ventas, y el 12.5%(3) son asesores comerciales (Ver tabla 06).

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

- El 70.8% (17) de los representantes legales de la empresa tienen entre 4 a 11 años en el rubro, el 12.5% (3) tienen entre 12 a 18 años, mientras que el 16.7% (4) tienen entre 19 a 25 años en este rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (24) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 91.7% (22) de las empresas tienen de 1 a 10 trabajadores permanentes, solo el 4.2% (1) tienen de 11 a 30 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 87.5% (21) de las microempresas tienen entre 1 a 5 trabajadores eventuales, solo el 12.5.2% (3) tiene de 6 a 10 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 100% (24) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 54.2% (13) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 45.8% (11) con financiamiento propio. (Ver tabla 12).
- El 33.8% (8) no precisa, el 4.2% (1) acudió al Banco de Crédito y Banco Ripley, el 16.7%(4) acudió al Banco Continental y Scotiabank y el 12.5%(3) acudió a Mi Banco y Crediscotia (Ver tabla 13).
- El 41.7% (10) paga entre 1 al 7%, el 37.5% (9) paga entre 8 al 14% y el 20.8% (5) entre 15 al 19%. (Ver tabla 14).
- El 4.2% (1) acudió a Caja Arequipa y Caja Piura, el 12.5% (3) acudió a Caja Huancayo, mientras que el 79.2% (19) no precisa a que entidad acudió. (Ver tabla 15).

- El 79.2% (19) paga entre 1 al 4%, el 4.2% (1) paga entre 5 al 8% y el 16.7% (4) pagan entre 9 al 12% intereses mensuales respectivamente. (Ver tabla 16).
- El 100% (24) no realizan financiamiento a prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 100% (24) no recurren a otro tipo de financiamiento. (Ver tabla 18)
- El 100% (24) desconocen la tasa de interés que cobran los prestamistas o usureros. (Ver tabla 19).
- El 66.7% (16) reciben mayores facilidades de créditos de las entidades bancarias, mientras que el 33.3%(8) prefieren las entidades no bancarias.(Ver tabla 20)
- El 54.2% (13) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 45.2% (11) indica que no les entregaron el créditos solicitado. (Ver tabla 21).
- El 54.2% (13) el monto promedio del crédito recibido fue entre S/ 5,000 a S/22,000 soles, mientras que el 12.5% (3) recibió los montos de S/22,001 a S/56,000 soles, el 8.3%(2) recibieron entre S/.56, 001 a 73,000 soles y el 12.5%(3) recibieron entre S/.73, 000 a S/.90, 000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 41.7% (10) se les otorgó el crédito a corto plazo, mientras que el 58.3% (14) fue a largo plazo (Ver tabla N° 23).
- El 83.3% (20) lo invirtió en capital de trabajo, el 8.3%(2) invirtió en mejoramiento de local y el 4.2%(1) invirtió en programa de capacitación y % similar no precisa (ver tabla 24).

### **Respecto a la capacitación**

- El 37.5% (9) si recibió capacitación al otorgamiento del crédito, mientras que el 62.5% (15) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 54.2% (13) no precisa ningún curso de capacitación, el 25%(6) indica tres cursos, el 16.7 (4) indica un curso y el 4.2%(1) indica dos cursos (Ver tabla 26).
- El 58.3% (14) no precisa ningún curso de capacitación, mientras que el 29.2% (7) participó en inversión de créditos financieros, el 8.3%(2) en marketing empresarial y el 4.2%(1) en administración de recursos humanos. (ver tabla 27)
- El 66.7% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, mientras que el 33.3% (8) no recibieron capacitación alguna (ver tabla 28).
- El 33.3% (8) precisa que no capacitaron a sus trabajadores, el 29.7% (2) recibió una capacitación, el 25.6% (3) recibieron tres capacitaciones y el 12.5 (2) recibieron dos capacitaciones. (ver tabla 29).
- El 91.7% (22) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 8.3% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 95.8% (23) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 4.2% (1) indica que no (ver tabla 31).
- El 37.5% (9) no recibieron ningún tipo de capacitación, mientras que el 33.3%(8) mejor atención a los clientes, el 16.7 (4) manejo eficiente del micro crédito y el 12.5%(3) en gestión financiera (Ver tabla 32).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 87.5% (21) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 12.5%(3) indica que no mejoro (ver tabla 33).
- El 95.8% (23) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 4.2%(1) precisa que no (ver tabla 34).
- El 83.3% (20) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 16.7% (4) indicó que no (ver tabla 35).
- El 54.2% (13) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad si disminuyo en los últimos años, mientras 45.8%(11) indicó que no (Ver tabla 36)

## **V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 Conclusiones.**

- **Respecto a los empresarios**

Se concluye que los propietarios o representantes son jóvenes, de sexo masculino, con estudios universitarios completos, de profesión administradores y se consideran empresarios; es un buen indicador, así se hace notar que actualmente los jóvenes estudian para administrar sus propios negocios

- **Respecto a las características de las microempresas**

Se concluye que estos negocios tienen más 10 años en este rubro y que existe un equilibrio al contratar un trabajador, porque tienen trabajadores permanentes y eventuales, lo manejan de acuerdo al

incremento de sus actividades durante el año y es evidente que un negocio se formaliza para obtener ganancias.

- **Respecto al financiamiento**

Se concluye que las Entidades Bancarias son las que les brindan mayores facilidades a esta parte del sector, el Banco Continental y Banco Scotiabank son los más preferidos debido a que les ofrecen las tasas de interés más accesible y a largo plazo como microempresarios, así mismo el dinero obtenido lo invierten en capital de trabajo.

- **Respecto a la capacitación**

Se concluye que las entidades bancarias no asesoran a las mypes al otorgar un crédito financiero, y solo un pequeño grupo de este sector recibió capacitación en temas sobre la inversión del crédito financiero. Por otro lado, los dueños o representante de las mypes consideran que es muy relevante capacitar a sus trabajadores y consideran que los temas con mayor relevancia es brindar un mejor servicio al cliente.

- **Respecto a la rentabilidad**

Se concluye que estas Mypes consideran que el financiamiento y la capacitación mejoran la rentabilidad en una empresa pero que en los últimos años, hubo un equilibrio, porque para algunos mejoro y para otros disminuyo su rentabilidad. Esto se debe a los cambios del impuesto selectivo al consumo, el alza ha impactado negativamente a las mypes en el segmento de vehículos menores.

## **5.2 Recomendaciones.**

- **Respecto a los empresarios**

Les recomiendo que continúen estudiando y se involucren en temas relacionados sobre importaciones de vehículos menores, para mantenerse actualizados y ser buenos rivales ante sus competidores, con la finalidad de expandir sus negocios y generar mayor empleo a la población. También invitar a las mujeres emprendedoras que se atrevan a participar en esta parte del sector, para demostrar su capacidad profesional, de cómo, se llega hacer empresarios exitosos.

- **Respecto a las características de las microempresas**

Les recomiendo que se mantengan vigentes en el mercado, ya que los vehículos menores es considerada una herramienta de trabajo, tal es, el caso de los trimoviles y furgones que se auto emplean al usuario, por ello, deben ser muy cuidadosos con las marcas que trabajan, fidelizar a sus clientes, brindar confianza y estabilidad laboral a sus trabajadores.

- **Respecto al financiamiento**

Les recomiendo que antes de adquirir un crédito financiero deben evaluar, analizar y comparar las tasas de intereses que brindan las diversas entidades bancarias en nuestra localidad, elegir la tasa de interés más baja, tener criterio para fijar el plazo a pagar para mantener un equilibrio entre sus finanzas, rentabilidad y la solvencia económica de sus negocios.

- **Respecto a la capacitación**

Les recomiendo que las mypes deben exigir a las entidades bancarias que les asesoren en temas financieros donde les permita seguir creciendo como empresas.

Por otro lado, las mypes también deben capacitar a sus trabajadores, ya que existe mucha competencia en diversos temas de actualidad, tanto como servicio al cliente y atención al cliente.

- **Respecto a la rentabilidad**

Les recomiendo a las entidades bancarias realizar capacitaciones a las mypes en temas financieros, para poder determinar qué tan rentables son sus negocios y así ellos mismo puedan llevar un mejor control de sus inversiones.

## **VI ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **6.1 Referencias Bibliográficas**

Alfredo, m. c. (2013). diseño de un vehiculo electrico de dos ruedas basado en el principio del pendulo invertido. mexico: tesis para optar el grado de maestro

BCR, b. c. (22 de febrero de 2018). obtenido de notas de estudios: [bcrp.gob.pe/docs/publicaciones/notas-estudios/2018/nota-de-estudios-14-201](http://bcrp.gob.pe/docs/publicaciones/notas-estudios/2018/nota-de-estudios-14-201)

Cabellos, j. y. (2017). financiamiento bancario y su influencia en el desarrollo empresarial de las mypes del mercado central fevacel, independencia, lima 2017". lima: tesis para obtener el titulo profesional de: licenciada en administración.

Canares, c. (21 de octubre de 2018). obtenido de inyección electrónica: la nueva tendencia de las motos a nivel mundial:



[www.nitro.pe/motos/inyeccion-electronica-la-nueva-tendencia-de-las-motos-a-nivel-mundial.html](http://www.nitro.pe/motos/inyeccion-electronica-la-nueva-tendencia-de-las-motos-a-nivel-mundial.html)

Carmona, l. v. (2010). propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad del servicio. mexico: tesis para obtener el grado de: maestría en ciencias en administración.

Castañeda, c. p. (2018). financiamiento a empresas. lima: informe tecnico.

Economico, e. (2012). informe economico y social region ucayali. pucallpa: banco central del peru.

Edwin, m. r. (20 de noviembre de 2018). monografias. obtenido de monografias: [www.monografias.com/trabajos89/recursos-naturales-ucayali/recursos-naturales-ucayali.shtml](http://www.monografias.com/trabajos89/recursos-naturales-ucayali/recursos-naturales-ucayali.shtml)

Elcomercio.pe. (12 de julio de 2018). venta de motocicletas en el país cae 24% en junio por alza del isc. obtenido de [elcomercio.pe/economia/peru/venta-motocicletas-pais-cae-24-junio-alza-isc-noticia-535498](http://elcomercio.pe/economia/peru/venta-motocicletas-pais-cae-24-junio-alza-isc-noticia-535498)

Farro tapia, c. y. (2013). impacto de la aplicación de coaching para mejorar el clima laboral de la empresa “taiwan motos” en la ciudad de chiclayo en el año 2013. chiclayo: universidad católica santo toribio de mogrovejo.

Franchesca, r. o. (2015). caracterización del financiamiento en micro y pequeñas en el distrito de santa. santa y coishco: escuela profesional de administracion.

Futuro, u. r. (2017). plan de gobierno movimiento regional. pucallpa: plan de gobierno movimiento regional.

- Garcés, e. (2017). un negocio sobre dos ruedas. lima: universidad de piura.
- Gestion. (21 de mayo de 2018). san martín y ucayali concentraron más del 60% de créditos otorgados a mypes en macro región oriente el 2017. redaccion gestion.
- Gil, s. s. (2012). las mipymes en el contexto mundial. mexico: revista ciencias sociales.
- I.T.P. (2018). visita a sede cite forestal pucallpa. pucallpa: itp.
- Kong Ramos, j. a. (2014). influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de san josé, lambayeque en el periodo 2010-2012. claves: lambayeque (perú : departamento): universidad católica santo toribio de mogrovejo.
- Meza huanca, l. p. (2017). implementación del sistema de costos de importación en las empresas importadoras de motocicletas y trimotos de carga en el distrito de tambopata. puerto maldonado: universidad andina del cusco.
- Nava rosillón, m. a. (2009). análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. revista venezolana de gerencia, 606.
- Orlandini, p. (2012). las pymes y su rol en el comercio internacional. cedex, 4.
- Pereyra, e. m. (2018). el financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector industria rubro pasteleria en caraz 2017. huaraz: tesis para optar el titulo profesional de contador.
- Peruano, e. (2018). financiamiento para las mypes. el peruano, 4.

- Suárez, h. (2008). indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría. revista de ciencias sociales , 88.
- Todomotos.pe. (13 de junio de 2013). lifan: el “papá” de los motores de motos a nivel mundial. obtenido de <http://www.todomotos.pe/marcas/2086->
- Universitaria, r. (2011). la capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje. universidad virtual del norte, 80.
- Verde, c. c. (25 de agosto de 2014). “mejoramiento de las carreteras camp verde-nueva requena-coronel portillo-ucayali. 16. obtenido de “mejoramiento de la carretera.
- Viera, c. y. (2017). caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sectorcomercio-rubro ferreterías - chimbote, 2015. chimbote: tesis para optar el título profesional de: contador público.
- Viera, j. a. (2016). “desarrollo de negocios para pequeñas empresa sector automotor-motocicletas italika. lima: tesis para optar el título profesional en licenciado en administracion.
- Waldo mendoza, j. l. (2014). las barreras al crecimiento económico en ucayali. lima: ediciones nova print s.a.c.

# ANEXOS

## 6.2 Cronograma de actividades

N°	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA 2018				
		Agosto	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
01	Elaboración del proyecto de investigación	X				
02	Dictaminarían del proyecto de investigación	X				
03	Corrección del proyecto de investigación		X			
04	Aprobación del proyecto de investigación		X			
05	Recolección de datos		X			
06	Análisis y sistematización de datos		X			
07	Elaboración del primer borrador del informe final			X		
08	Revisión del primer borrador del informe final por el asesor			X		
09	Dictaminarían del informe final			X		
10	Corrección del informe final			X		
11	Presentación del informe final al asesor			X		
12	Aprobación del informe final			X		

### 6.3 Presupuesto

<b>PRESUPUESTO</b>			
<b>LOCALIDAD: Pucallpa-Callería</b>			
<b>RUBROS</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo Total</b>
<b>Bienes de consumo:</b>			
Lapicero Azul	03 unid.	0.50	1.50
Tablero de madera	03 unid.	2.00	6.00
Papel Bond de 75 gr T/A4	½ millar	20.00	20.00
Corrector	03 unid.	1.50	4.50
<b>Total bienes de consumo</b>			<b>32.00</b>
<b>Servicios:</b>			
Movilidad			80.00
Impresiones	500 unid.		
Copias	100 unid	0.50	250.00
Anillado	3 unid	0.10	
		5.00	5.00
			15.00
<b>Total servicios</b>			<b>350.00</b>
<b>Total General</b>			<b>382.00</b>

### 6.4 Financiamiento

Para el desarrollo y elaboración del trabajo de investigación, así como también el gasto en que se incurrirá en, "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018", será autofinanciado.

## 6.5 Cuestionario

### INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS



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

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

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

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 (....) Incompleta (.....)

Secundaria: Completa (....) Incompleta (.....)

Superior universitaria completa (....) Superior universitaria  
incompleta (....) Superior no universitaria: Completa (....) Incompleta  
(.....)

**1.4 Estado civil:**

Soltero (....) Casado (... ) Conviviente (....) Divorciado (....) Viudo (.....)

**1.5 Profesión:**.....

**1.6 Ocupación actual**.....

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

2.1 Cuantos años se encuentra en este rubro:.....

2.2 Su negocio es: Formal (.....) Informal (.....)

2.3 Cuantos trabajadores permanentes tiene:.....

2.4 Cuantos trabajadores eventuales tiene:.....

2.5 Cual fue el Motivo de la formación de este negocio:

Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

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

3.1. Cómo financia su actividad comercial:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....)

Con financiamiento de terceros: (.....)

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

Entidad bancaria (.....)

3.3. Cuál es la tasa de interés mensual que paga.....

3.4. A que entidades no bancarias recurre para obtener el financiamiento:

Entidad no bancarias (.....)

3.5. Cuál es la tasa de interés mensual que paga a Entidades No bancarias.....

3.6. Recurre a Prestamistas o usureros para obtener financiamiento:  
Si.....No...

3.7. Cuál es la tasa de interés mensual que pagas al prestamistas o usureros.....



- 3.8. Recurre a otro tipo de financiamiento:.....
- 3.9. Cuál es la tasa de interés mensual que 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. Cuál es el monto promedio del 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 recibido 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 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 ha 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, Setiembre del 2018

6.6 Artículo Científico

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE**



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

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

**AUTORA:**

Bach. Sanchoma Morey Tania

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Pucallpa- Perú

2018

**TITULO:** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018”.

**AUTORA:** Bach. Sanchoma Morey, Tania

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

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - Facultad de Ciencias  
Contables, Financieras y Administrativas - Escuela Profesional de Contabilidad

### **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación se concentró principalmente en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento de los negocios dedicados al sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, donde su metodología fue de tipo cuantitativo– nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, ya que el análisis se da en un tiempo determinado.

Tuvo como sujetos de estudio a 24 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del distrito de Callería 2018, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Cuyos resultados fueron: **Respecto a los empresarios** De las microempresas encuestadas se establece que, el 16.7% (4) tienen de 21 a 28 años, el 29.2% (7) tienen de 29 a 35 años, el 20.8% (10) tienen de 36 a 49 años, el 4.2%(1) tienen de 50 a 56 años y el 8.3% (2) tienen de 57 a 62 años (Ver tabla 1). El 83.3% (20) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 16.7% (4) son del sexo femenino (Ver tabla 2). El 16.4% (4) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa, el

58.3% (14) tienen estudios universitarios completos y el 25% (6) con estudios universitarios incompletos. (Ver tabla 03). El 41.7% (10) de los representantes legales, tienen la condición de casados, el 41.7 % (10) son solteros y el 16.7% (4) son convivientes. (Ver tabla 04). El 20.80 % (5) de los representantes legales no precisa su profesión; el 29.7% (7) son de profesión administradores, el 16.4% (7) son contadores públicos, el 8.3% (2) son secretarias, el 4.2%(1) es ingeniero civil, el 8.3%(2) es técnico forestal, y el 12.5% (3) son técnicos en contabilidad (Ver tabla 05). El 8.3% (2) son de ocupación gerente, el 37.5% (9) son empresarios, el 8.3% (2) son asesor de ventas, el 16.7% (4) son administradores, el 16.7% (4) son jefe de ventas, y el 12.5%(3) son asesores comerciales (Ver tabla 06). **Respecto a las características de las microempresas** El 70.8% (17) de los representantes legales de la empresa tienen entre 4 a 11 años en el rubro, el 12.5% (3) tienen entre 12 a 18 años, mientras que el 16.7% (4) tienen entre 19 a 25 años en este rubro. (Ver tabla 07). El 100% (24) de las empresas son formales. (Ver tabla 08). El 91.7% (22) de las empresas tienen de 1 a 10 trabajadores permanentes, solo el 4.2% (1) tienen de 11 a 30 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09). El 87.5% (21) de las microempresas tienen entre 1 a 5 trabajadores eventuales, solo el 12.5.2% (3) tiene de 6 a 10 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10). El 100% (24) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 30% (6) fue por subsistencia. (Ver tabla 11). **Respecto al financiamiento** El 54.2% (13) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 45.8% (11) con financiamiento propio. (Ver tabla 12). El 33.8% (8) no precisa, el 4.2% (1) acudió al Banco de Crédito y Banco Ripley, el 16.7%(4) acudió al Banco Continental y Scotiabank y el 12.5%(3) acudió a Mi Banco y Crediscotia (Ver tabla 13). El 41.7% (10) paga entre 1 al 7%, el 37.5% (9) paga

entre 8 al 14% y el 20.8% (5) entre 15 al 19%. (Ver tabla 14). El 4.2% (1) acudió a Caja Arequipa y Caja Piura, el 12.5% (3) acudió a Caja Huancayo, mientras que el 79.2% (19) no precisa a que entidad acudió. (Ver tabla 15). El 79.2% (19) paga entre 1 al 4%, el 4.2% (1) paga entre 5 al 8% y el 16.7% (4) pagan entre 9 al 12% intereses mensuales respectivamente. (Ver tabla 16). El 100% (24) no realizan financiamiento a prestamistas o usureros. (Ver tabla 17). El 100% (24) no recurren a otro tipo de financiamiento. (Ver tabla 18) El 100% (24) desconocen la tasa de interés que cobran los prestamistas o usureros. (Ver tabla 19). El 66.7% (16) reciben mayores facilidades de créditos de las entidades bancarias, mientras que el 33.3%(8) prefieren las entidades no bancarias.(Ver tabla 20) El 54.2% (13) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 45.2% (11) indica que no les entregaron el créditos solicitado. (Ver tabla 21). El 54.2% (13) el monto promedio del crédito recibido fue entre S/ 5,000 a S/22,000 soles, mientras que el 12.5% (3) recibió los montos de S/22,001 a S/56,000 soles, el 8.3%(2) recibieron entre S/.56, 001 a 73,000 soles y el 12.5%(3) recibieron entre S/.73, 000 a S/.90, 000 soles. (Ver tabla N° 22). El 41.7% (10) se les otorgó el crédito a corto plazo, mientras que el 58.3% (14) fue a largo plazo (Ver tabla N° 23). El 83.3% (20) lo invirtió en capital de trabajo, el 8.3%(2) invirtió en mejoramiento de local y el 4.2%(1) invirtió en programa de capacitación y % similar no precisa (ver tabla 24).**Respecto a la capacitación:** El 37.5% (9) si recibió capacitación al otorgamiento del crédito, mientras que el 62.5% (15) no recibió capacitación. (ver tabla 25). El 54.2% (13) no precisa ningún curso de capacitación, el 25%(6) indica tres cursos, el 16.7 (4) indica un curso y el 4.2%(1) indica dos cursos (Ver tabla 26). El 58.3% (14) no precisa ningún curso de capacitación, mientras que el 29.2% (7) participó en inversión de créditos financieros, el 8.3%(2) en marketing

empresarial y el 4.2%(1) en administración de recursos humanos. (ver tabla 27) El 66.7% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, mientras que el 33.3% (8) no recibieron capacitación alguna (ver tabla 28). El 33.3% (8) precisa que no capacitaron a sus trabajadores, el 29.7% (2) recibió una capacitación, el 25.6% (3) recibieron tres capacitaciones y el 12.5 (2) recibieron dos capacitaciones. (ver tabla 29). El 91.7% (22) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 8.3% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30). El 95.8% (23) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 4.2% (1) indica que no (ver tabla 31).El 37.5% (9) no recibieron ningún tipo de capacitación, mientras que el 33.3%(8) mejor atención a los clientes, el 16.7 (4) manejo eficiente del micro crédito y el 12.5%(3) en gestión financiera (Ver tabla 32) **Respecto a la rentabilidad:** El 87.5% (21) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 12.5%(3) indica que no mejoro (ver tabla 33). El 95.8% (23) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 4.2%(1) precisa que no (ver tabla 34). El 83.3% (20) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 16.7% (4) indicó que no (ver tabla 35). El 54.2% (13) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad si disminuyo en los últimos años, mientras 45.8%(11) indicó que no (Ver tabla 36)

**Palabras Claves:** MYPES, financiamiento, fuentes de financiamiento.

## **I INTRODUCCION**

Como sabemos la micro y pequeña empresa (en adelante Mype) juega un papel preminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En

un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Nuestra Constitución consagra una Economía Social de Mercado que como subraya el Tribunal Constitucional (en adelante TC) es una condición importante del Estado Social y Democrático de Derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo el presupuesto de los valores constitucionales de libertad y justicia.

En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su rol promotor del empleo respetando el Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales. Nadie duda que una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación. Por ello, el Estado ha establecido un marco normativo promotor de la Mype, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

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



N° 024-2009-PRODUCE (10-07-2009). El Régimen Laboral Especial ha sido diseñado pensando en las características y la realidad de la Mype, y por lo mismo presenta ventajas sustanciales en comparación con el Régimen Laboral General o Común (en adelante RLG o RLC).

La región de Ucayali, está formado por las provincias de Coronel Portillo, Atalaya, Padre Abad y Purús, hay potencial empresarial de las MYPEs, es decir, hay casi todos los rubros, en ese sentido, es necesario conocer a mayor profundidad esta parte del sector que va en crecimiento. Precisamente, en la presente investigación es determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

El trabajo de investigación se llevó a cabo en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa, del rubro en estudio y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas, para recoger información pertinente referida al año 2018.

Donde el contenido del proyecto de investigación es el siguiente: Título, planteamiento del problema, caracterización y enunciado del problema; objetivo general y objetivo específicos, el marco teórico y conceptual, el mismo que se subdivide en antecedentes y bases teóricas, la metodología en donde se destaca el diseño de investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables y finalmente, las referencias bibliográficas y los anexos, en donde se destaca el cronograma de actividades, presupuestos y

el cuestionario para recabar la información correspondiente a los objetivos específicos del proyecto de investigación.

## **1.1 Planteamiento del Problema:**

### **1.1.1 Caracterización del Problema:**

La industria en la UE desempeña un papel muy importante a la hora de fomentar el crecimiento sostenible, crear puestos de trabajo de calidad elevada y encontrar solución a los retos sociales. Sin embargo, en el siglo XXI el peso de la industria ha disminuido en Europa. Invertir esta tendencia a la baja es un auténtico desafío: la Unión Europea (UE) se propone aumentar la aportación de la industria al crecimiento, desde el nivel actual del 15,6 % del PIB de la UE, hasta el 20 % en 2020. Para ello, la Comisión propone una serie de medidas prioritarias con el fin de fomentar la inversión en nuevas tecnologías, mejorar el entorno empresarial, el acceso a los mercados y a la financiación, especialmente en el caso de las PYME, y garantizar que los trabajadores posean las competencias que necesita la industria.

La UE aspira a que la industria y las empresas europeas sean más competitivas y a promover la creación de empleo y el crecimiento económico creando un entorno propicio a la actividad empresarial, en particular para las pequeñas empresas y la industria manufacturera. Las claves para la recuperación económica de Europa son la competitividad, la innovación y el emprendimiento. Con la globalización y la fuerte competencia

de las economías emergentes, la prosperidad económica de Europa a largo plazo dependerá de la solidez de su base industrial, y no solo de los sectores bancario y de servicios.

En Europa hay 23 millones de pequeñas empresas (PYME) que: representan el 99% del número total de empresas, proporcionan el 67% del empleo crean los 85% de los nuevos puestos de trabajo. La política de la UE está orientada a mejorar el entorno empresarial, promover un ambiente de emprendimiento y creación de empleo, y facilitar el acceso de las PYME a la financiación y los mercados. Europa tiene un potencial empresarial aún por explotar. Aunque un 38% de los europeos afirman que les gustaría ser su propio jefe, solo trabajan como autónomos un 10% de ellos. La UE está tratando de aumentar este porcentaje para generar empleo y rejuvenecer la base económica. Todos estos datos ponen de manifiesto la gran importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas en la economía europea. Son las verdaderas impulsoras del comercio en la UE.

Las pequeñas y medianas empresas son el motor del crecimiento y el desarrollo en todas las economías del mundo. Su papel en el progreso de las economías en desarrollo es fundamental porque constituyen una buena oportunidad para el emprendimiento, el progreso y el autoempleo, dejando a un lado el empleo informal y el trabajo precario. En América

Latina, las mipymes (microempresas y pymes) generan la mitad de los puestos de trabajo, son el 90% del tejido empresarial y suponen el 28% del PIB pero no reciben la atención necesaria de las políticas públicas de la región.

En el análisis reciente del Fondo Monetario Internacional, FMI, sobre la economía mundial a América Latina no le va muy bien. El pronóstico de crecimiento para la región es de 1,6 % para 2018 y de 2,6 % en 2019. Las cifras, es cierto, representan una recuperación frente al año anterior (1,3 %), pero revisan a la baja el pronóstico que había divulgado el organismo en su informe de abril.

A pesar de la mejoría de la demanda interna, la región no ha podido crecer de forma sincronizada agobiada por algunas vulnerabilidades particulares que han lastrado la recuperación. Las economías más grandes (Brasil, México y Argentina), enfrentan dificultades de diverso orden que afectan el desempeño regional. Las medianas (Chile, Colombia y Perú), por el contrario, terminaron su ajuste macroeconómico y están en buenas condiciones para acelerar su crecimiento. Pero la economía que se resiste a toda lógica es la venezolana, muy cerca de colapsar.

La economía brasilera, para comenzar, crece moderadamente (se estima 1,8 % para 2018), muy afectada por las condiciones políticas internas y la incertidumbre asociada.

La buena noticia es una inflación contenida que sienta las bases para un mejor desempeño futuro, si el país logra superar la crisis política en que está inmerso. México, por su parte, si bien es cierto está siendo jalado por el dinamismo que exhibe la economía estadounidense, también está sometido a una prolongada incertidumbre vinculada con la fragilidad de su relación comercial con ese país que ha afectado a la inversión y el consumo privado.

El caso de Argentina amerita un renglón aparte. En efecto, sin financiamiento externo por su pasado turbulento, las repetidas crisis cambiarias llevaron a Argentina a un acuerdo con el FMI que aceleró el ajuste fiscal. De esa forma, la incertidumbre cambiaria, la mayor inflación y las políticas económicas más restrictivas llevaron a un menor crecimiento. Por esa razón, el FMI pronosticó el crecimiento del PIB para 2018 en un raquítico 0,4 %, con una recuperación gradual en 2019 y 2020 a partir del aumento de la confianza, la reducción del costo de capital, la menor inflación y la sólida demanda de exportaciones.

Chile y Perú van a crecer bien en 2018 con tasas respectivamente de 3,8 % (revisada al alza) y 3,7 %, y el FMI espera que el 2019 sea aún mejor. En los dos casos la inflación está bajo control y se espera que converja a la meta de los bancos centrales en 2018. Estas economías se están

beneficiando de la recuperación de los precios de los bienes básicos y de una mejor confianza de los consumidores y los inversionistas.

El FMI ve a una economía colombiana en franca recuperación (2,7 % de crecimiento en 2018 y 3,6 % en 2019), impulsada por un mejor consumo privado y unas exportaciones dinámicas. La inversión privada debería repuntar jalonada por el ciclo de expansión monetario en curso y los programas de infraestructura. El gran riesgo para Colombia es el empeoramiento de la crisis venezolana. Ese país, con una reducción del PIB de 18 % en 2018, una inflación que va a rondar el 1 millón por ciento, el continuado deterioro de los bienes públicos y escasez de alimentos, en un proceso que no se detiene, seguirá generando grandes flujos migratorios que intensificarán los efectos de contagio a los países vecinos.

En el Perú, Las micro y pequeñas empresas (Mypes) son unidades económicas que pueden desarrollar actividades de producción, comercialización de bienes, prestación de servicios, transformación y extracción, existen casi 6 millones a nivel nacional, 93.9 % microempresas (1 a 10 trabajadores) y solo 0.2 % pequeñas (de 1 a 100 trabajadores), el resto, 5.9 % son medianas y grandes empresas.

Las Mypes mayormente surgen por necesidades insatisfechas de sectores pobres, por desempleo, bajos recursos

económicos, trabas burocráticas, dificultades para obtener créditos, entre otros.

Según la Sociedad de Comercio Exterior (ComexPerú) de las 5.9 millones de Pymes existentes en 2017 únicamente 7,400 (0.12 %) son exportadoras que representan solo 1.8 % del total de las exportaciones, esta situación es advertida también por la Asociación de Exportadores (Adex), pues en el primer semestre 2018 han dejado de exportar 1,480 Mypes (1,337 microempresas y 143 pequeñas) demostrándose la debilidad de este sector, además, a pesar de que brindan trabajo a 8.2 millones de personas (principalmente en comercio, servicios, producción y extracción), es grave su extrema informalidad (83.5 % en 2017).

En junio de 2017 se aprobó un Fondo para el Fortalecimiento Productivo de las Mypes (Forpro) para permitirles financiar capital de trabajo, sin embargo, fracasó por la exigencia de formalización y de pertenecer al régimen tributario o general del Impuesto a la Renta.

Otro fondo denominado Crecer ha sido incluido en el pedido de facultades legislativas que financiaría las Mypes sin previo requisito de formalidad, cuyo procesamiento sería muy complicado, y todavía no se ha implementado.

Un reciente proyecto del Ministerio de Trabajo ofreciendo una ley laboral juvenil para Mypes promoviendo

contrataciones formales indefinidas, no muestra indicios de concretarse. Las Mypes cumplen un rol fundamental, su aporte produciendo u ofertando bienes y servicios, adquiriendo y vendiendo productos o añadiéndoles valor agregado constituye un elemento determinante en la actividad económica y generación de empleo, pero, carecen de capacitación, poca gestión de negocios, falta de capitales de trabajo por elevado financiamiento de crédito, poca asistencia técnica y demasiada informalidad.

Ucayali es una de las regiones más extensas del Perú (8% de la superficie), pero con una economía aún pequeña. La región concentra el 1% de la producción, el 1,6% de la población y el 0,1% de la exportación. En los últimos cinco años, la economía de Ucayali ha crecido a un ritmo menor (3,4% anual) que la economía del país (4.3%)

La economía de Ucayali se basa en actividades de agroindustria y comercio. Ambas concentran el 42% de su PBI. En el último año, la región registro un crecimiento muy leve (+0,1%), explicado por la caída de los principales sectores de manufactura (-3,2%) y agropecuario (-7%) que fueron compensados por el crecimiento de los sectores de construcción (+23,6%) y comercio (+2,2%).

Según información de la SUNAT, en 2016 Ucayali exportó US\$ 24,8 millones, valor menor en 18% respecto al



2015. Casi la totalidad de la canasta exportadora de Ucayali es madera. Las tablillas y frisos para parkés representan el 50% de las exportaciones de la región, seguido de la madera aserrada (14%), madera densificada (11%) y cacao (7%).

En el primer semestre 2017, las exportaciones de Ucayali cayeron 17%, esto debido a los menores envíos de tablillas y frisos para parkés y madera aserrada. El 76,4% de las ventas de la región fueron dirigidos a países como China, Rep. Dominicana y Países Bajos, a través de las principales empresas exportadoras como Sutay Company, Consorcio Maderero y Aserradero Estrella del Oriente.

Esta proporción revela que si bien Ucayali viene experimentando un proceso de crecimiento en el ámbito nacional, su contribución al producto nacional todavía es poco significativa. Esta situación debe ser materia de un análisis y priorización por parte de las autoridades, por ser, entre otros aspectos, una condición necesaria, aunque no suficiente, para la lucha contra la pobreza.

En el ámbito local, en el distrito de Callería, existen una gran variedad de micros y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos, el sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos, que cubre la demanda local y regional, lugar elegido para realizar el presente estudio.

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento. Asimismo, se desconoce si tuvieron acceso o no a programas de capacitación. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

## **1.2 Enunciado del Problema:**

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

## **1.3 Objetivos de la Investigación:**

### **1.3.1 Objetivo general.**

Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

### **1.3.2 Objetivos específicos.**

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

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

#### **1.4 Justificación de la Investigación:**

El estudio se justifica porque nos permitió describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad del sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería. Además nos permitió tener datos estadísticos más concretos y específicos sobre las variables en estudio, antecedentes para otros estudios similares en investigación.

Así mismo, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una

tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

## **II METODOLOGIA**

### **2.1 Tipo y Nivel de Investigación**

#### **2.1.1 Tipo de investigación**

El tipo de la investigación fue cuantitativa, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

#### **2.1.2 Nivel de investigación**

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de la variable en estudio.

### **2.2 Diseño de la Investigación**

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M-----> O

Donde:

M =Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

#### **2.2.1 No experimental**

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

#### **2.2.2 Descriptivo**

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

## **2.3 Población y Muestra**

### **2.3.1 Población**

La población estuvo constituida por 100 Mypes en estudio, y la información se obtuvo a través del Registro de empadronamiento brindada Por el Ministerio de la Producción del distrito de Callería.

### **2.3.2 Muestra**

Se tomó una muestra dirigida por conveniencia de 24 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.

## **2.4 Definición y Operacionalización de las Variables**

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICION CONCEPTUAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micros y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Edad	Razón: -Años
		Sexo	Nominal: -Femenino -Masculino
Perfil de las micros y pequeñas empresa sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Características de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Grado de instrucción	Nominal: -Sin instrucción -Primaria -Secundaria -Instituto -Superior
Financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Características del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Giro del Negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: -Especificar
		Antigüedad de la micro y pequeñas empresas	Razón: -Un año -Dos años -Tres años -Más de tres años
Capacitación de las micros y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Características de la Capacitación de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Número de trabajadores	Razón: -01 -06 -15 -16 a mas
Rentabilidad de las micros y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	Objetivo de la micro y pequeñas empresas	Nominal: -Maximizar ganancias -Dar empleo a la familia -Generar ingresos a la familia

**Fuente: Sanchoma (2018)**

## **2.5 Técnicas e Instrumentos**

### **2.5.1 Técnicas de investigación**

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta

### **2.5.2 Instrumentos de investigación**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

## **2.6 Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizó, tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó el Power Paint.

## **2.7 Principios Éticos**

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

científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

### **Respeto por las personas**

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

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

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

### **Beneficencia**

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

### **Justicia**



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

## 2.8 Matriz de Consistencia

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.						
PROBLEMA	OBJETIVOS	OPERACIONALIZACION				
		VARIABLES	INDICADOR	MEDIDAS	METODOS	MUESTRA
¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018?	Determina y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.	<p>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.</p> <p>Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018</p>	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p> <p>Giro del negocio</p> <p>Antigüedad del negocio</p> <p>Número de trabajadores</p> <p>Objetivos de las micro y pequeñas Bancos</p> <p>Intereses</p> <p>Personal</p> <p>Curso de capacitación</p>	<p>Años</p> <p>Femenino</p> <p>Masculino</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Especificar</p> <p>01 año</p> <p>06 años</p> <p>02</p> <p>06</p> <p>Maximizar ganancias</p> <p>Entidades financieras</p> <p>Tasa de interés</p> <p>Recibe capacitación</p>	<p>-Cuantitativo</p> <p>-Descriptivo</p> <p><b>TECNICA</b></p> <p>Se utilizara la técnica de la encuesta. estructurado de 36 preguntas</p>	<p>Se tomará una muestra dirigida por conveniencia de 100 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.</p> <p><b>POBLACION</b></p> <p>La población estará constituida por 100 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio rubro compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018.</p>

### **III ANALISIS DE LOS RESULTADOS**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que, el 16.7% (4) tienen de 21 a 28 años, el 29.2% (7) tienen de 29 a 35 años, el 20.8% (5) tienen de 36 a 49 años, el 4.2%(1) tienen de 50 a 56 años y el 8.3% (2) tienen de 57 a 62 años (Ver tabla 1).
- El 83.3% (20) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 16.7% (4) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- El 16.4% (4) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa, el 58.3% (14) tienen estudios universitarios completos y el 25% (6) con estudios universitarios incompletos. (Ver tabla 03).
- El 41.7% (10) de los representantes legales, tienen la condición de casados, el 41.7 % (10) son solteros y el 16.7% (4) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 20.80 % (5) de los representantes legales no precisa su profesión; el 29.7% (7) son de profesión administradores, el 16.4% (7) son contadores públicos, el 8.3% (2) son secretarías, el 4.2%(1) es ingeniero civil, el 8.3%(2) es técnico forestal, y el 12.5% (3) son técnicos en contabilidad (Ver tabla 05).
- El 8.3% (2) son de ocupación gerente, el 37.5% (9) son empresarios, el 8.3% (2) son asesor de ventas, el 16.7% (4) son administradores, el 16.7% (4) son jefe de ventas, y el 12.5%(3) son asesores comerciales (Ver tabla 06).

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

- El 70.8% (17) de los representantes legales de la empresa tienen entre 4 a 11 años en el rubro, el 12.5% (3) tienen entre 12 a 18 años, mientras que el 16.7% (4) tienen entre 19 a 25 años en este rubro. (Ver tabla 07).

- El 100% (24) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 91.7% (22) de las empresas tienen de 1 a 10 trabajadores permanentes, solo el 4.2% (1) tienen de 11 a 30 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 87.5% (21) de las microempresas tienen entre 1 a 5 trabajadores eventuales, solo el 12.5.2% (3) tiene de 6 a 10 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 100% (24) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 30% (6) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 54.2% (13) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 45.8% (11) con financiamiento propio. (Ver tabla 12).
- El 33.8% (8) no precisa, el 4.2% (1) acudió al Banco de Crédito y Banco Ripley, el 16.7%(4) acudió al Banco Continental y Scotiabank y el 12.5%(3) acudió a Mi Banco y Crediscotia (Ver tabla 13).
- El 41.7% (10) paga entre 1 al 7%, el 37.5% (9) paga entre 8 al 14% y el 20.8% (5) entre 15 al 19%. (Ver tabla 14).
- El 4.2% (1) acudió a Caja Arequipa y Caja Piura, el 12.5% (3) acudió a Caja Huancayo, mientras que el 79.2% (19) no precisa a que entidad acudió. (Ver tabla 15).
- El 79.2% (19) paga entre 1 al 4%, el 4.2% (1) paga entre 5 al 8% y el 16.7% (4) pagan entre 9 al 12% intereses mensuales respectivamente. (Ver tabla 16).
- El 100% (24) no realizan financiamiento a prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 100% (24) no recurren a otro tipo de financiamiento. (Ver tabla 18)

- El 100% (24) desconocen la tasa de interés que cobran los prestamistas o usureros. (Ver tabla 19).
- El 66.7% (16) reciben mayores facilidades de créditos de las entidades bancarias, mientras que el 33.3%(8) prefieren las entidades no bancarias.(Ver tabla 20)
- El 54.2% (13) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 45.2% (11) indica que no les entregaron el créditos solicitado. (Ver tabla 21).
- El 54.2% (13) el monto promedio del crédito recibido fue entre S/ 5,000 a S/22,000 soles, mientras que el 12.5% (3) recibió los montos de S/22,001 a S/56,000 soles, el 8.3%(2) recibieron entre S/.56, 001 a 73,000 soles y el 12.5%(3) recibieron entre S/.73, 000 a S/.90, 000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 41.7% (10) se les otorgó el crédito a corto plazo, mientras que el 58.3% (14) fue a largo plazo (Ver tabla N° 23).
- El 83.3% (20) lo invirtió en capital de trabajo, el 8.3%(2) invirtió en mejoramiento de local y el 4.2%(1) invirtió en programa de capacitación y % similar no precisa (ver tabla 24).

#### **Respecto a la capacitación**

- El 37.5% (9) si recibió capacitación al otorgamiento del crédito, mientras que el 62.5% (15) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 54.2% (13) no precisa ningún curso de capacitación, el 25%(6) indica tres cursos, el 16.7 (4) indica un curso y el 4.2%(1) indica dos cursos (Ver tabla 26).
- El 58.3% (14) no precisa ningún curso de capacitación, mientras que el 29.2% (7) participó en inversión de créditos financieros, el 8.3%(2) en marketing

empresarial y el 4.2%(1) en administración de recursos humanos. (ver tabla 27)

- El 66.7% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, mientras que el 33.3% (8) no recibieron capacitación alguna (ver tabla 28).
- El 33.3% (8) precisa que no capacitaron a sus trabajadores, el 29.7% (2) recibió una capacitación, el 25.6% (3) recibieron tres capacitaciones y el 12.5 (2) recibieron dos capacitaciones. (ver tabla 29).
- El 91.7% (22) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 8.3% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 95.8% (23) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 4.2% (1) indica que no (ver tabla 31).
- El 37.5% (9) no recibieron ningún tipo de capacitación, mientras que el 33.3%(8) mejor atención a los clientes, el 16.7 (4) manejo eficiente del micro crédito y el 12.5%(3) en gestión financiera (Ver tabla 32).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 87.5% (21) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 12.5%(3) indica que no mejoro (ver tabla 33).
- El 95.8% (23) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 4.2%(1) precisa que no (ver tabla 34).
- El 83.3% (20) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 16.7% (4) indicó que no (ver tabla 35).

- El 54.2% (13) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad si disminuyo en los últimos años, mientras 45.8%(11) indicó que no (Ver tabla 36)

#### **IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

##### **4.1 Conclusiones.**

- **Respecto a los empresarios**

Se concluye que los propietarios o representantes son jóvenes, de sexo masculino, con estudios universitarios completos, de profesión administradores y se consideran empresarios; es un buen indicador, así se hace notar que actualmente los jóvenes estudian para administrar sus propios negocios

- **Respecto a las características de las microempresas**

Se concluye que estos negocios tienen más 10 años en este rubro y que existe un equilibrio al contratar un trabajador, porque tienen trabajadores permanentes y eventuales, lo manejan de acuerdo al incremento de sus actividades durante el año y es evidente que un negocio se formaliza para obtener ganancias.

- **. Respecto al financiamiento**

Se concluye que las Entidades Bancarias son las que les brindan mayores facilidades a esta parte del sector, el Banco Continental y Banco Scotiabank son los más preferidos debido a que les ofrecen las tasas de interés más accesible y a largo plazo como microempresarios, así mismo el dinero obtenido lo invierten en capital de trabajo.

- **Respecto a la capacitación**

Se concluye que las entidades bancarias no asesoran a las mypes al otorgar un crédito financiero, y solo un pequeño grupo de este sector recibió capacitación en temas sobre la inversión del crédito financiero. Por otro lado, los dueños o representante de las mypes consideran que es muy relevante capacitar a sus trabajadores y consideran que los temas con mayor relevancia es brindar un mejor servicio al cliente.

- **Respecto a la rentabilidad**

Se concluye que estas Mypes consideran que el financiamiento y la capacitación mejoran la rentabilidad en una empresa pero que en los últimos años, hubo un equilibrio, porque para algunos mejoro y para otros disminuyo su rentabilidad. Esto se debe a los cambios del impuesto selectivo al consumo, el alza ha impactado negativamente a las mypes en el segmento de vehículos menores.

#### **4.2 Recomendaciones.**

- **Respecto a los empresarios**

Les recomiendo que continúen estudiando y se involucren en temas relacionados sobre importaciones de vehículos menores, para mantenerse actualizados y ser buenos rivales ante sus competidores, con la finalidad de expandir sus negocios y generar mayor empleo a la población. También invitar a las mujeres emprendedoras que se atrevan a participar en esta parte del sector, para demostrar su capacidad profesional, de cómo, se llega hacer empresarios exitosos.

- **Respecto a las características de las microempresas**



Les recomiendo que se mantengan vigentes en el mercado, ya que los vehículos menores es considerada una herramienta de trabajo, tal es, el caso de los trimoviles y furgones que se autoemplean el usuario, por ello, deben ser muy cuidadosos con las marcas que trabajan, fidelizar a sus clientes, brindar confianza y estabilidad laboral a sus trabajadores.

- **Respecto al financiamiento**

Les recomiendo que antes de adquirir un crédito financiero deben evaluar, analizar y comparar las tasas de intereses que brindan las diversas entidades bancarias en nuestra localidad, elegir la tasa de interés más baja, tener criterio para fijar el plazo a pagar para mantener un equilibrio entre sus finanzas, rentabilidad y la solvencia económica de sus negocios.

- **Respecto a la capacitación**

Les recomiendo que las mypes deben exigir a las entidades bancarias que les asesoren en temas financieros donde les permita seguir creciendo como empresas.

Por otro lado, las mypes también deben capacitar a sus trabajadores, ya que existe mucha competencia en diversos temas de actualidad, tanto como servicio al cliente y atención al cliente.

- **Respecto a la rentabilidad**

Les recomiendo a las entidades bancarias realizar capacitaciones a las mypes en temas financieros, para poder determinar

qué tan rentables son sus negocios y así ellos mismo puedan llevar un mejor control de sus inversiones.

## V REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alfredo, m. c. (2013). *diseño de un vehiculo electrico de dos ruedas basado en el principio del pendulo invertido*. mexico: tesis para optar el grado de maestro en ingenieria.

BCR, b. c. (22 de febrero de 2018). obtenido de notas de estudios: [bcrp.gob.pe/docs/publicaciones/notas-estudios/2018/nota-de-estudios-14-2018.pdf](http://bcrp.gob.pe/docs/publicaciones/notas-estudios/2018/nota-de-estudios-14-2018.pdf)

Cabellos, j. y. (2017). *financiamiento bancario y su influencia en el desarrollo empresarial de las mypes del mercado central fevacel, independencia, lima 2017*". lima: tesis para obtener el titulo profesional de: licenciada en administración.

Ccanares, c. (21 de octubre de 2018). obtenido de inyección electrónica: la nueva tendencia de las motos a nivel mundial: [www.nitro.pe/motos/inyeccion-electronica-la-nueva-tendencia-de-las-motos-a-nivel-mundial.html](http://www.nitro.pe/motos/inyeccion-electronica-la-nueva-tendencia-de-las-motos-a-nivel-mundial.html)

Carmona, l. v. (2010). *propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad del servicio*. mexico: tesis para obtener el grado de: maestría en ciencias en administración.

Castañeda, c. p. (2018). *financiamiento a empresas*. lima: informe tecnico.

- Economico, e. (2012). *informe economico y social region ucayali*. pucallpa: banco central del peru.
- Edwin, m. r. (20 de noviembre de 2018). *monografias*. obtenido de monografias: [www.monografias.com/trabajos89/recursos-naturales-ucayali/recursos-naturales-ucayali.shtml](http://www.monografias.com/trabajos89/recursos-naturales-ucayali/recursos-naturales-ucayali.shtml)
- Elcomercio.pe. (12 de julio de 2018). *venta de motocicletas en el país cae 24% en junio por alza del isc*. obtenido de [elcomercio.pe/economia/peru/venta-motocicletas-pais-cae-24-junio-alza-isc-noticia-535498](http://elcomercio.pe/economia/peru/venta-motocicletas-pais-cae-24-junio-alza-isc-noticia-535498)
- Farro tapia, c. y. (2013). *impacto de la aplicación de coaching para mejorar el clima laboral de la empresa “taiwan motos” en la ciudad de chiclayo en el año 2013*. chiclayo: universidad católica santo toribio de mogrovejo.
- Franchesca, r. o. (2015). *caracterización del financiamiento en micro y pequeñas en el distrito de santa*. santa y coishco: escuela profesional de administracion.
- Futuro, u. r. (2017). *plan de gobierno movimiento regional*. pucallpa: plan de gobierno movimiento regional.
- Garcés, e. (2017). *un negocio sobre dos ruedas*. lima: universidad de piura.
- Gestion. (21 de mayo de 2018). san martín y ucayali concentraron más del 60% de créditos otorgados a mypes en macro región oriente el 2017. *redaccion gestion*.
- Gil, s. s. (2012). *las mipymes en el contexto mundial*. mexico: revista ciencias sociales.
- I.T.P. (2018). *visita a sede cite forestal pucallpa*. pucallpa: itp.

- Kong ramos, j. a. (2014). *influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de san José, Lambayeque en el periodo 2010-2012*. claves: Lambayeque (Perú : departamento): Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Meza huanca, l. p. (2017). *implementación del sistema de costos de importación en las empresas importadoras de motocicletas y trimotos de carga en el distrito de Tambopata*. Puerto Maldonado: Universidad Andina del Cusco.
- Nava rosillón, m. a. (2009). análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *revista venezolana de gerencia*, 606.
- Orlandini, p. (2012). las pymes y su rol en el comercio internacional. *cedex*, 4.
- Pereyra, e. m. (2018). *el financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector industria rubro pastelería en Caraz 2017*. Huaraz: tesis para optar el título profesional de contador.
- Peruano, e. (2018). financiamiento para las mypes. *el peruano*, 4.
- Suárez, h. (2008). indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría. *revista de ciencias sociales*, 88.
- Todomotos.pe. (13 de junio de 2013). *lifan: el "papá" de los motores de motos a nivel mundial*. obtenido de <http://www.todomotos.pe/marcas/2086-lifan-marca-motos-motores>
- Universitaria, r. (2011). la capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje. *universidad virtual del norte*, 80.

- Verde, c. c. (25 de agosto de 2014). “mejoramiento de las carreteras camp verde-nueva requena-coronel portillo-ucayali. 16. obtenido de “mejoramiento de la carretera.
- Viera, c. y. (2017). *caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías - chimbote, 2015*. chimbote: tesis para optar el título profesional de: contador público.
- Viera, j. a. (2016). *desarrollo de negocios para pequeñas empresa sector automotor-motocicletas italika*. lima: tesis para optar el título profesional en licenciado en administracion.
- Waldo mendoza, j. l. (2014). *las barreras al crecimiento económico en ucayali*. lima: ediciones nova print s.a.c.

## **6.7 Declaración Jurada del Artículo Científico**

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

Yo, **Tania Sanchoma Morey**, identificado con DNI N° **00111241**, estudiante de la Universidad Católica Los Ángeles 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 compra y venta de motos y trimotos en el distrito de Callería, 2018”.

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido 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 Ángeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 02 de Octubre de 2018

-----  
Tania Sanchoma Morey  
DNI N° 00111241

## 6.8 Tabla de Fiabilidad

		N	%
Casos	Válido	24	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	24	100,0

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

Alfa de Cronbach <sup>a</sup>	N de elementos
-1,392	36

a. El valor es negativo debido a una covarianza promedio negativa entre elementos. Esto viola los supuestos del modelo de fiabilidad. Podría desearse comprobar las codificaciones de elemento.

### Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
sexo del representante legal de la empresa	69,71	14,389	-,356	-1,234 <sup>a</sup>
grado de instrucción del representante legal de la empresa	67,79	12,607	,101	-1,530 <sup>a</sup>
estado civil del representante legal de la empresa	69,13	14,810	-,326	-1,142 <sup>a</sup>
profesión del representante legal de la empresa	67,21	12,607	-,292	-1,078 <sup>a</sup>
ocupación actual del representante legal de la empresa	67,54	14,607	-,302	-1,022 <sup>a</sup>
formalidad del negocio	69,88	13,505	,000	-1,393 <sup>a</sup>
motivo de la formación del negocio	69,88	13,505	,000	-1,393 <sup>a</sup>
como financia su actividad comercial	69,33	13,710	-,123	-1,337 <sup>a</sup>
a que entidad bancaria recurre para obtener el financiamiento	66,13	19,592	-,564	-,406 <sup>a</sup>
entidad no bancaria que recurre para obtener el financiamiento	67,21	15,303	-,399	-1,069 <sup>a</sup>
recurre a prestamistas o usuarios para obtener el financiamiento	68,88	13,505	,000	-1,393 <sup>a</sup>
recurre a otro tipo de financiamiento	68,88	13,505	,000	-1,393 <sup>a</sup>

cuál es la tasa de interés mensual que paga entidad financiera	69,88	13,505	,000	-1,393 <sup>a</sup>
que le otorga mayores facilidades de crédito	69,54	14,520	-,340	-1,207 <sup>a</sup>
los créditos otorgados fueron los montos solicitados	69,42	15,123	-,474	-1,116 <sup>a</sup>
tiempo de crédito solicitado	69,29	13,520	-,072	-1,371 <sup>a</sup>
en que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	69,50	13,391	-,123	-1,334 <sup>a</sup>
Recibió ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	69,25	12,457	,230	-1,576 <sup>a</sup>
Cuantos cursos de capacitación ha tenido en el último año	67,71	11,346	,116	-1,738 <sup>a</sup>
En qué tipo de cursos participo usted	67,21	9,389	,076	-2,095 <sup>a</sup>
el personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación	69,54	12,433	,248	-1,582 <sup>a</sup>
Indicar la cantidad de cursos	68,25	11,935	,003	-1,578 <sup>a</sup>
considera usted que la capacitación como empresario es una inversión	69,79	12,520	,453	-1,577 <sup>a</sup>
Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	69,83	12,754	,487	-1,532 <sup>a</sup>
en qué temas se capacitaron sus trabajadores	66,96	11,607	,092	-1,682 <sup>a</sup>
cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la empresa	69,75	13,674	-,113	-1,354 <sup>a</sup>
cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	69,83	13,362	,068	-1,415 <sup>a</sup>
cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	69,71	14,476	-,385	-1,220 <sup>a</sup>
cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	69,42	14,601	-,348	-1,193 <sup>a</sup>
edad del representante legal de la empresa (agrupado)	67,96	16,129	-,405	-,860 <sup>a</sup>
años que se encuentra en este rubro (agrupado)	69,42	14,775	-,313	-1,142 <sup>a</sup>
cuantos trabajadores permanentes (agrupado)	69,75	13,587	-,085	-1,363 <sup>a</sup>



tasa de interés mensual que paga (agrupado)	69,08	12,428	,086	-1,553 <sup>a</sup>
tasa de interés mensual que paga a entidad no bancaria (agrupado)	69,50	13,826	-,160	-1,292 <sup>a</sup>
monto promedio del crédito otorgado (agrupado)	68,75	14,630	-,293	-1,052 <sup>a</sup>
cuantos trabajadores eventuales (agrupado)	69,75	13,326	,026	-1,416 <sup>a</sup>

a. El valor es negativo debido a una covarianza promedio negativa entre elementos. Esto viola los supuestos del modelo de fiabilidad. Podría desea comprobar las codificaciones de elemento.

## 6.9 Base de Datos de la Encuesta

datos de encuestas.sav tania.sav

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimale	Etiqueta	Valores
1	sexo	Numérico	1	0	sexo del repres...	{1, masculin..
2	grado	Numérico	1	0	grado de instruc.	{1, primaria}..
3	estado_civil	Numérico	1	0	estado civil del r	{1, soltero}..
4	profesion	Numérico	1	0	profesion del re..	{1, administr..
5	ocupacion	Numérico	1	0	ocupacion actu.	{1, gerente}..
6	negocio	Numérico	1	0	formalidad del n	{1, formal}..
7	formacion	Numérico	8	0	motivo de la for..	{1, obtener g.
8	financia	Numérico	1	0	como financia s.	{1, financia...
9	entidad	Numérico	1	0	a que entidad b.	{1, Banco C...
10	entidad_nob.	Numérico	8	0	entidad no banc	{1, Caja Are...
11	prestamistas	Numérico	1	0	recurre a presta.	{1, Si}...
12	otro_financia	Numérico	1	0	recurre a otro ti.	{1, Si}...
13	mensual_int..	Numérico	1	0	cual es la tasa ...	{1, No preci...
14	facilidades	Numérico	1	0	entidad financia	{1, Entidade..
15	credito_otor..	Numérico	1	0	los creditos otor.	{1, Si}...
16	tiempo	Numérico	1	0	tiempo de credit	{1, Corto Pla..
17	invertido	Numérico	1	0	en que fue inver.	{1, Capital d..
18	recibio_capa	Numérico	1	0	Recibio ud. cap.	{1, Si}...
19	cursos	Numérico	2	0	Cuantos cursos...	{1, Uno}...
20	tipo_cursos	Numérico	1	0	En que tipo de ..	{1, Inversion .
21	personal	Numérico	1	0	el personal de s.	{1, Si}...
22	cantidad	Numérico	3	0	Indicar la cantid	{1, uno}...
23	capacitacion	Numérico	1	0	considera usted..	{1, Si}...
24	capacitacion	Numérico	1	0	Considera uste...	{1, Si}...
25	temas_capa..	Numérico	1	0	en que temas ...	{1, Gestion ...
26	rentabilidad	Numérico	1	0	cree que el fina.	{1, Si}...
27	capacitacion	Numérico	1	0	cree que la cap.	{1, Si}...
28	mejorado	Numérico	1	0	cree usted que l.	{1, Si}...
29	disminuido	Numérico	1	0	cree usted que l.	{1, Si}...
30	edad_agrup..	Numérico	5	0	edad del repres..	{1, 21- 28}...
31	años_agrup...	Numérico	5	0	años que se en...	{1, 4 - 11}...
32	permanente..	Numérico	5	0	cuantos trabaja..	{1, 1 - 10}...
33	interes_agru..	Numérico	5	0	tasa de interes ...	{1, 1 - 7}...
34	interesmens...	Numérico	5	0	tasa de interes ...	{1, 1 - 4}...
35	montosagrup..	Numérico	5	0	monto promedio	{1, 5000 - 2..
36	eventualesa..	Numérico	5	0	cuantos trabaja..	{1, 1- 5}...

2/10/18 21:25

	sexo	grado	estabilidad	profesion	ocupacion	negocio	formacion	finalidad	entidad	entidad	presencia	otro	menor	facilidad	credito	tiempo	inve	reci	cursos	tipos	personalidad	capacidad	capacidad	temas	rentabilidad	capacidad	mejor	dis	edad	año	per	inter	inter	mon	event	
1	1	3	3	2	6	1	1	1	6	3	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	5	3	1	2	3	2	1
2	2	3	3	2	2	1	1	1	7	4	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	1	1	2	2	4	1	1	1	1	1	1
3	1	4	1	6	5	1	1	1	7	3	2	2	1	2	2	1	1	2	1	5	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1
4	1	4	3	7	2	1	1	1	6	1	2	2	1	1	1	2	1	2	4	5	2	4	2	2	5	1	1	1	1	3	1	1	2	3	2	1
5	1	3	2	1	1	1	1	1	7	4	2	2	1	2	2	2	5	2	4	5	1	1	1	1	5	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1
6	1	3	1	6	2	1	1	1	5	4	2	2	1	1	1	1	1	2	4	5	2	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
7	1	3	2	2	4	1	1	2	3	4	2	2	1	1	1	2	1	2	4	5	1	3	1	1	5	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1
8	1	3	2	1	4	1	1	2	6	2	2	2	1	1	2	2	1	1	3	1	1	3	1	1	4	1	1	1	1	3	3	1	2	2	2	1
9	2	3	1	1	5	1	1	1	7	4	2	2	1	2	2	1	1	2	4	5	1	2	1	1	3	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1
10	2	4	1	3	3	1	1	1	7	4	2	2	1	1	2	2	2	2	4	5	1	3	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
11	2	3	2	3	3	1	1	1	7	4	2	2	1	2	2	1	2	2	4	5	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1
12	1	3	2	1	5	1	1	2	2	4	2	2	1	1	2	2	1	2	4	5	2	4	1	1	3	1	1	1	1	4	1	1	3	1	1	1
13	1	2	1	7	2	1	1	1	7	4	2	2	1	2	2	2	1	2	4	5	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
14	1	3	2	4	2	1	1	2	1	4	2	2	1	1	1	2	1	2	4	5	2	4	1	1	5	1	1	1	2	2	1	1	3	1	4	1
15	1	3	1	5	4	1	1	2	4	4	2	2	1	1	1	2	1	2	4	5	2	4	1	1	5	1	1	1	1	3	1	1	3	1	1	1
16	1	3	1	5	6	1	1	2	3	4	2	2	1	1	1	2	4	1	3	4	1	2	1	1	4	1	1	1	2	2	1	3	1	3	1	1
17	1	2	1	7	2	1	1	2	5	4	2	2	1	1	1	1	1	1	3	4	2	4	1	1	5	1	2	1	2	3	1	1	1	1	3	1
18	1	3	2	2	6	1	1	2	2	4	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	3	1	1	4	1	1	1	2	4	3	3	2	1	4	2
19	1	4	2	1	2	1	1	2	2	4	2	2	1	1	1	1	1	2	4	5	1	2	2	1	2	1	1	1	2	6	3	1	3	1	5	2
20	1	3	2	1	1	1	1	2	3	4	2	2	1	1	1	2	1	1	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	4	2	1	2	1	5	1
21	1	2	3	7	2	1	1	2	2	3	2	2	1	1	1	2	1	1	2	1	2	4	1	1	5	1	1	1	1	3	1	1	2	3	1	1
22	1	4	2	6	4	1	1	2	3	4	2	2	1	1	1	2	1	1	3	3	1	3	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	2	1	5	1
23	1	2	1	7	2	1	1	1	7	4	2	2	1	2	1	1	1	2	4	5	2	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
24	1	4	1	1	5	1	1	2	5	4	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	4	2	1	2	1	6	2	1	1	1	3	2