

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE**



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

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

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

**AUTOR:**

Bach. Vela Donayre Johana Lisseth

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## **TÍTULO DE LA TESIS**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.

**HOJA DE FIRMA DE JURADO**

.....  
**Mg. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA**  
**PRESIDENTE**

.....  
**Mg. CPC. LOPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO**  
**MIEMBRO**

.....  
**Mg. CPCC. VILCA RAMIREZ FERNANDO RUSELLI**  
**MIEMBRO**

.....  
**Mg. CPCC. AREVALO PEREZ ROMEL**  
**ASESOR**

## **HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA**

### **AGRADECIMIENTO**

- A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote mi alma mater, por haberme brindado una educación de nivel y de calidad en la formación de mi carrera profesional.
- A mi prestigioso asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por sus conocimientos actualizados en investigación.
- A los gerentes, administradores, propietarios, comerciantes y todas las aquellas personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

### **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida, a mis padres por su apoyo, confianza y amor incondicional, a mis hermanos por estar conmigo siempre para culminar con éxito el presente trabajo de investigación.

## ARTICULO CIENTIFICO

### RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de ferreterías del distrito de Callería, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 25 y una muestra de 25 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y figura N°1 se observa que la edad de los representantes, el 68.8% tiene entre 45 - 64 años. En la tabla y figura N°2 se observa que el 75% son de sexo femenino. En la tabla y figura N°3 se observa que el 50% tiene el grado de secundaria completa. En la tabla y figura N°4 se observa que el 56,25,% son convivientes. En la tabla y figura N°5 se observa que el 40% se dedica al comercio, quedando demostrado que están enfocados netamente al rubro de ferreterías. Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 43,75% de las mypes encuestadas tienen una antigüedad de 6 a 10 años. En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente. En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales. En la tabla y figura N° 9 se observa que, el 75% de las mypes encuestadas son formales. Según la tabla y figura N°10 se observa que, el 62,5% de las mypes encuestadas iniciaron sus negocios con fines de

obtención de ganancias. En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa. En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología. Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 31.25% financian sus actividades con fondos propio. En la tabla y figura N°14 se observa que, el 31.25% recibieron financiamiento en entidades bancarias. En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias. En la tabla y figura N° 16 se observa que el 25% lo recibió de Mi Banco. En la tabla y figura N°17 se observa que el 31,3% no pago ningunatasa de interés. Según la tabla y figura N° 18 se observa que, 50% de las mypes que solicitaron sus créditos. Se observa que en la tabla y figura N°19 el 31.25% solicitaron montos entre S/. 5 000 a 10 000 soles. En la tabla y figura N° 20 se observa que, 56.25% de las mypes que recibieron sus créditos, confirman que el financiamiento fue oportuno. Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos. En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero. En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados. En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación con la finalidad de mejorar las aptitudes de los trabajadores. En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación. En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que

consideran la capacitación una inversión. En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación. En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona las capacitaciones mejoran el rendimiento de los trabajadores y la imagen empresarial de la atención. En la tabla y figura N° 29 se observa que el 85% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores. En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa. En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa. En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad generando una mejor rentabilidad. En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado y que genero las expectativas esperadas. En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que no si ha disminuido. En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que se ha aplicado todas las técnicas e instrumentos con la finalidad de tener una mejora en cuanto a la rentabilidad. En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

**Palabra Clave:** Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

## ABSTRACT

The main objective of this research work was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, hardware sector of the Callería district, 2018. The research was descriptive, because only limited itself to describing the main characteristics of the variables under study, in order to carry out the work with a population of 25 and a sample of 25 micro-enterprises to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following Results: Regarding the entrepreneurs of the micro and small companies; In the table and figure N ° 1 it is observed that the age of the representatives, 68.8% are between 45 - 64 years old. In the table and figure N ° 2 it is observed that 75% are female. In the table and figure N ° 3 it is observed that 50% has the complete secondary degree. In the table and figure N ° 4 it is observed that 56.25% are cohabitants. In the table and figure N ° 5 it is observed that 40% is dedicated to trade, being demonstrated that they are clearly focused on the item of hardware stores. According to the table and graph N ° 6, it is observed that 43.75% of the mypes surveyed have an age of 6 to 10 years. In the table and figure N ° 7 it is observed that 63% affirm that they have at least 1 permanent worker. In the table and figure N ° 8 it is observed that 76% have at least 2 casual workers. In the table and figure N ° 9 it is observed that 75% of the mypes surveyed are formal. According to the table and figure N ° 10, it can be seen that 62.5% of the surveyed mypes started their businesses for the purpose of obtaining profits. In the table and graph N ° 11 it is observed that 79% affirms the importance in which



the company must be found. In the table and figure N ° 12 it is observed that 100% consider that today the demands of competition in the market have driven to consider as an important tool the application of technology. As shown in the table and graph No. 13, it is observed that 31.25% finance their activities with their own funds. In the table and figure N ° 14 it is observed that, 31.25% received financing in banking entities. In the table and figure N ° 15 it is observed that 64% obtained it in the Banking Entities. The table and figure N ° 16 shows that 25% received it from Mi Banco. In the table and figure N ° 17 it is observed that 31.3% did not pay any interest rate. According to the table and figure N ° 18 it is observed that, 50% of the mypes that applied for their credits. It is observed that in table and figure No. 19, 31.25% requested amounts between S /. 5,000 to 10,000 soles. The table and figure N ° 20 show that 56.25% of the MEPs who received their loans confirm that the financing was timely. According to the table and figure N ° 21 it is observed that 70% invested in fixed assets. In the table and figure N ° 22 it is observed that 76% did not obtain training to be granted financial credit. In the table and figure N ° 23 it is observed that 88% affirm that they had training but in other related subjects. In the table and figure N ° 24 it is observed that 100% state that they had had some training with the purpose of improving the skills of the workers. The table and figure N ° 25 show that 63% had at least one training course. In the table and figure N ° 26 it is observed that 94% of the entrepreneurs surveyed affirm that they consider the training an investment. In the table and figure N ° 27 it is observed that 96% consider training relevant. In the table and figure N ° 28 it is observed that 100% of

the people surveyed mentioned the training, improving the performance of the workers and the business image of the service. In the table and figure N ° 29 it is observed that 85% mentions that they have provided training to their workers. In the table and figure N ° 30 it is observed that 73% affirms that if applied to the need of the company. In the table and figure N ° 31 it is observed that 84% affirm that the profitability of the company was improved. In the table and figure N ° 32 it is observed that 88% mentions that profitability has improved, generating a better profitability. In the table and figure N ° 33 it is observed that 61% affirm that the profitability was better in the past year and that it generated the expected expectations. In the table and figure N ° 34 it is observed that 71% affirm that it has not decreased. In the table and figure N ° 35 it is observed that 79% affirm that all the techniques and instruments have been applied in order to have an improvement in terms of profitability. In the table and figure N ° 36 it is observed that 100% affirm that the zone is very important to improve the profitability of the businesses.

**Keyword:** Financing, training and profitability.

## ÍNDICE

	Pág.
<b>TÍTULO DE LA TESIS</b> .....	ii
<b>HOJA Y FIRMA DE JURADO</b> .....	iii
<b>HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA</b> .....	iv
<b>ARTICULO CIENTIFICO</b> .....	v
<b>RESUMEN Y ABSTRACT</b> .....	v
<b>INDICE</b> .....	xi
<b>INDICE DE GRAFICOS</b> .....	xiii
<b>I. INTRODUCCION</b> .....	15
<b>II. REVISION LITERARIA</b> .....	26
<b>III. PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	26
3.1. Planteamiento del problema.....	26
a) Caracterización del problema.....	26
b) Enunciado del problema: .....	30
c) Objetivos de la investigación.....	30
d) Justificación de la investigación.....	31
<b>IV. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL</b> .....	32
4.1. Antecedentes.....	32
4.1.1 Antecedentes Internacionales.....	32
4.1.2 Antecedentes Nacionales.....	41
4.1.3 Antecedentes Regionales .....	53
4.1.4 Antecedentes Locales .....	55
4.2 Bases Teóricas de la investigación .....	57
4.2.1 Teoría del Financiamiento.....	57
4.2.2 Teoría de la Capacitación.....	63
4.2.3 Teoría de la Rentabilidad.....	71
4.3 Marco Conceptual.....	75
4.3.1 Definición del Financiamiento .....	75
4.3.2 Definición de la Capacitación .....	75
4.3.3 Definición de la Rentabilidad .....	76

4.3.4 Definición de las Micro y pequeñas empresas.....	76
<b>V. METODOLOGÍA.....</b>	<b>91</b>
5.1. Tipo de Investigación.....	91
5.2. Nivel de la Investigación de la tesis.....	91
5.3. Diseño de la Investigación.....	91
5.4. El universo y muestra.....	92
5.4.1 Población.....	92
5.4.2 Muestra.....	92
5.5. Definición y operacionalización de variables.....	92
5.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	98
5.7 Plan de análisis de datos .....	99
5.8 Matriz de consistencia.....	100
5.9 Principios Éticos.....	102
<b>VI. RESULTADOS.....</b>	<b>104</b>
6.1 Análisis de los resultados.....	140
6.2 Conclusiones y recomendaciones.....	145
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>152</b>
<b>VIII. ANEXOS.....</b>	<b>155</b>
8.1 Declaración jurada.....	155
8.2 Matriz de consistencia.....	156
8.3. Instrumentos de recolección de datos.....	158
8.4 Cronograma de actividades.....	163
8.5. Presupuesto.....	163
8.6. Financiamiento.....	164
8.7. Tabla de fiabilidad.....	165
8.8. Base de datos.....	167

## ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
Tabla y gráficoN°01 Edad de los representantes legales de las Mypes.....	104
Tabla y gráficoN°02 Sexo de los representantes legales de las Mypes.....	105
Tabla y gráficoN°03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes.....	106
Tabla y gráficoN°04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes.....	107
Tabla y gráficoN°05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	108
Tabla y gráficoN°06 Cuanto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial.....	109
Tabla y gráficoN°07 Número de trabajadores permanentes de las Mypes.....	110
Tabla y gráficoN°08 Número de trabajadores eventuales de las Mypes.....	111
Tabla y gráficoN°09 Formalidad de las Mypes.....	112
Tabla y gráficoN°10 Motivos de formación de la Mypes.....	113
Tabla y gráficoN°11 Considera que la ubicación estratégica de la empresa es importante.....	114
Tabla y gráficoN°12 Considera necesaria el uso de tecnologías en su empresa.....	115
Tabla y gráfico N° 13 Como financia su actividad productiva.....	116
Tabla y gráfico N° 14 A que entidades recurre para obtener el crédito.....	117
Tabla y gráfico N° 15 Que entidad financiera le otorga mayores facilidades.....	118
Tabla y gráfico N° 16 Nombre de la institución financiera.....	119
Tabla y gráfico N° 17 Tasa de interés pagada.....	120
Tabla y gráfico N°18 Lo créditos otorgados fueron los solicitados.....	121
Tabla y gráfico N° 19 Monto del crédito solicitado por las Mypes .....	122
Tabla y gráfico N° 20 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes .....	123
Tabla y gráfico N°21 Inversión del crédito solicitado por las Mypes.....	124
Tabla y gráfico N° 22 Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito.....	125
Tabla y gráfico N° 23 Que tipo de curso participo.....	126
Tabla y gráfico N°24 Que tipo de capacitación recibió el personal por las Mypes.....	127
Tabla y gráfico N°25 Cantidad de cursos que recibió el ultimo año.....	128
Tabla y gráfico N°26 Considera a la capacitación como una inversión.....	129
Tabla y gráfico N°27 Considera que la capacitación del personal es relevante.....	130

Tabla y gráfico N°28	Considera que la capacitación generara beneficios a las Mypes.....	131
Tabla y gráfico N°29	Ha brindado capacitación a su personal el presente año.....	132
Tabla y gráfico N°30	Ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de la empresa.....	133
Tabla y gráfico N°31	El financiamiento mejora la rentabilidad de la Mypes.....	134
Tabla y gráfico N°32	La capa capacitación mejora la rentabilidad de la Mypes .....	135
Tabla y gráfico N°33	En el 2017 la rentabilidad fue mejor.....	136
Tabla y gráfico N°34	La rentabilidad ha disminuido en el presente año.....	137
Tabla y gráfico N°35	Aplicó técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la Mypes.....	138
Tabla y gráfico N°36	La ubicación de la empresa ayuda a mejorar la rentabilidad.....	139

## **I. INTRODUCCIÓN**

Una ferretería es una oportunidad de negocio para emprendedores que se propongan aprovechar un sector que, a pesar de los avances de la tecnología, aún ofrece un interesante margen de rentabilidad al ofrecer herramientas manuales para diversos trabajos, además de materiales para la construcción o el mejoramiento del hogar.

Puede ser un negocio que necesite un capital alto para la inversión inicial, pero que sin duda te dejará buenas ganancias una vez establecido.

En la actualidad vemos cómo en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros. Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos creativos necesarios para aumentar su crecimiento, productividad. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría. El financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las MYPES, sino también la capacitación, ya que todo empresario de microempresa y pequeña empresa debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización. La capacitación del personal de las empresas resulta

fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las MYPES, por cuanto resulta inevitable que se resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en demostrar y enseñar el uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de aumentar la producción, mejorar la calidad, ofrecer cada vez mejores productos y como consecuencia las MYPES irán aumentando sus operaciones en el mercado. La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por ello las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos de inversión a financiarse mediante deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y, por ende, en el rendimiento de la inversión.

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.



En América Latina y el Caribe, las MYPES son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPES.

Las micro y pequeñas industrias (MYPES) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPES no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones. Las micro y pequeñas empresas (mypes) juegan un rol muy importante en el Perú y es justo destacar su labor emprendedora y en favor de la economía nacional. Se dice que el Perú es un país de emprendedores y para demostrarlo comparto estos datos sobre la relevancia de las mypes.

- Aportan al PBI: Según la Asociación de Emprendedores del Perú (Asep), en el Perú, las mypes aportan, aproximadamente, el

40% del PBI (Producto Bruto Interno) y, por ello, están entre las mayores impulsoras del crecimiento económico del país.

- Ayudan a la generación de empleo: Las mypes tienen una participación decisiva en materia de generación de empleo, inclusión social, innovación, competitividad y lucha contra la pobreza. De hecho, en conjunto, las mypes generan el 47% del empleo en América Latina.
- Motor de desarrollo: Las mypes en el Perú constituyen el 98,6% de las unidades empresariales, brindándole espacio de desarrollo a millones de trabajadores peruanos que contribuyen al desarrollo de la economía. Además, conforme las mypes van creciendo y desarrollándose, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía.
- Empresas: En el Perú, el 96,5% de las empresas que existen pertenecen al sector de las mypes. Esta cantidad, de acuerdo a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), aumenta año tras año.
- Mujeres emprendedoras: Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce) al término del 2017, en el Perú existen 1 millón 270.000 de mypes lideradas por mujeres. Del total de estas unidades de negocio, el 79,5% se ubica en regiones del interior del país y el 20,5% está en Lima. Las regiones con mayor preponderancia son Puno, Piura, La Libertad, Cusco y Junín.

- Créditos Mypes: Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) colocaron S/ 11,831 millones a las mypes al mes de enero de 2018. El monto representa un crecimiento de 13.7% respecto a los S/ 10,406 millones que alcanzaron durante el mismo período del 2017.

Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPES son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPES y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPESperuana.

Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule

eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPES, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

Según el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEMYPE, 2005) las microempresas presentan múltiples dificultades que debe enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial, entre ellas: Los conductores de la MYPE demandan una capacitación especializada en aspectos gerenciales, sin embargo tiene un bajo nivel educativo constituyendo una de las principales restricciones; así mismo estos disponen de poco tiempo para asistir a los cursos de capacitación; este sector económico presenta limitaciones de equipamiento, capacidad técnica y gestión, además operan a escalas reducidas, altos costos unitarios de producción y tiene dificultades para cumplir con estándares de calidad y plazos de entrega, por lo que se enfrentan graves restricciones que les impiden desempeñar una serie de funciones aparte de las operativas, como la investigación sobre nuevas técnicas y métodos de producción, el diseño y desarrollo de nuevos productos y la capacitación especializada de su personal; por último el acceso de las MYPE a tecnologías de información es muy limitado, siendo el obstáculo más importante la falta de costumbre y el temor hacia la utilización de este tipo de herramientas. (Albújar, Janampa, Odar y Osorio, 2008).

El empresario peruano tiene uno de los niveles de emprendimiento más altos en el mundo, pero el acceso a capacitación en el segmento

MYPE es muy bajo, entre el 15% y 20% (Terrones ,2014). Esto genera una gran brecha porque, actualmente el mundo paga más es por un producto con innovación. Las MYPE comercializadoras de arroz no conocen de la importancia que les puede generar el capacitar al personal para obtener más rentabilidad, ya que estos no brindan capacitación, el personal nuevo adquiere conocimientos mediante la enseñanza del personal antiguo para lograr realizar sus tareas. Siendo la capacitación una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización según Vizcarra (2009)

Las pequeñas y medianas empresas descargan un papel fundamental en la economía peruana: aportan a la creación del empleo, reducen la pobreza y aumentan el Producto Bruto Interno. En lo que se refiere al tamaño empresarial por número de empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas. Zúñiga (2015)

Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir el financiamiento y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuan solventes son los dueños en el negocio en el momento que fue fundada y la cantidad de dinero que el negocio necesitara para lanzar y mantenerse por sí mismo. Knoow (2015)

Uno de los grandes problemas que obtienen las Mypes es el acceso al crédito. En nuestro país, el problema empeora porque las Mypes no cuentan con garantías que respalden su crédito o porque las altas tasas de interés hacen que el crédito se encarezca más. Tello (2014)

Todo financiamiento es resultado de una insuficiencia; por ello, se requiere que este muy bien estructurado y planeado. Se recomienda: Optar por la mejor tasa de interés a la que este sujeto el préstamo, evaluando varias escenas; verificar el período que se necesita para amortizar el préstamo sin poner en riesgo la estabilidad de la empresa; estudiar el tipo de moneda en que se concederá el préstamo (moneda nacional o extranjera), ya que se podrá ganar un pequeño porcentaje por tipo de cambio o se podrá correr un riesgo cambiario; disminuyendo o aumentando el margen de ganancia del financiamiento; Analizar la flexibilidad que otorgan los bancos al vencimiento de cada pago y sus sanciones, además de las políticas de renovación de créditos. Bustamante (2008)

A todo ello, se agrega que el nacimiento de las Mypes parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado. Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de las Mypes en el largo plazo **(Kong, 2014).**

Según SUNAT, del millón de empresas inscritas, 95% son

microempresas, 4 % son pequeñas empresas y 1 % son medianas y grandes empresas. Por lo que se considera que las Mypes son de vital importancia para el crecimiento del Perú, según ESAN.

Como se mencionó líneas arriba en el Perú 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 micro y pequeñas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones de recursos en el Banco de la Nación, pero esto no es suficiente porque sólo vana favorecer a 100 mil micro y pequeñas empresas del Perú.

Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”. Así lo explica Lizardo Agüero, especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable. “El interés constituye un escudo fiscal (...) haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta”. Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta

qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento. El experto recalca que la decisión con respecto a optar por una u otra alternativa debe girar en torno al costo efectivo del dinero o TEA (tasa de interés efectiva anual). De igual manera, los plazos para la amortización de la deuda, que puedan otorgar las entidades prestadoras, deben ponerse bajo análisis.

El rubro de ferreterías es un negocio rentable en toda localidad y atrae el interés de empresarios porque responden a las necesidades de establecimiento de una comunidad en un área geográfica, en su decisión de mejorar su calidad de vida.

En Pucallpa, las ferreterías constituyen un componente importante de la economía local, tienen un movimiento económico apreciable y su dimensión hace que requieran de una administración que satisfaga sus necesidades de planificación, control y mejora con impacto positivo en su relación con los clientes.

Aplicar un plan de calidad en una mype, no es proyecto sencillo para los propietarios, porque primeramente no han interiorizado los conceptos teóricos que permitirán proyectar los beneficios de una gestión basada en la mejora continua, la cual tiene impacto en toda la empresa y como organización misma.

Segundo, porque implica un presupuesto, el cual en principio es considerado un gasto y no una inversión y tercero, porque es un proceso a largo plazo pero que el esfuerzo logrará un posicionamiento y competitividad del negocio en el mercado.



A pesar de la dura etapa que atravesamos, es evidente que las Mypes (Micro y Pequeñas Empresas), tienen buena actuación que ha logrado posicionarse con negocios esenciales y muy rentables, estas Mypes, operan en diversas ramas, teniendo un óptimo resultado que nos permitirseverar que nuestro País ha empezado a progresar de la mano con el sector comercio, rubro ferreterías. Podemos manifestar que en el presente siglo XXI estamos apreciando profundos cambios en nuestro sistema económico, lo que está facilitando que las Mypes, logren el progresivo surgimiento de las nuevas generaciones de empresarios de todo tamaño, con actitud mental positiva.

Las Mypes, marcan el paso de la economía, por eso el gobierno peruano viene actualizando dispositivos o normas que fomenten la formalización de las mismas, dando iniciativas, haciendo saber los beneficios de ser formales y de esta manera crecer y posicionarse en el mercado.

Sin embargo, en ese afán inclusivo en la economía, ahora también son afectas a temas como el marketing, servicio al cliente, tecnología entre otras tendencias, siendo la gestión de calidad la menos aplicada en ellas. Además, las Mypes, para evitar el colapso y el fracaso del negocio estas son administradas empíricamente y de esta manera tener la probabilidad de seguir vigente en el mercado muchos más años

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

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

## **II. REVISION LITERARIA**

### **III. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **3.1 Planteamiento del problema**

##### **a) Caracterización del problema**

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

Estas nuevas tecnologías convergentes sacuden las reglas organizacionales y vuelven a escribir las reglas de la competencia administrativainternacional.

Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente.

En esta perspectiva, las micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como micro y pequeñas empresas.

Las micro y pequeñas empresas en el Perú constituyen uno de los elementos determinantes en el desarrollo del país, pero a su vez generan una serie de distorsiones debido a su problemática propia y a la coyuntura de las políticas a nivel del Estado que busca institucionalizar y hacer más competitivas a este tipo de empresas, entre otras, tenemos:

- Ley de Bases de la Descentralización No. 27783, que en su artículo 35 establece que, se debe promover la modernización de la pequeña y mediana empresa regional, articuladas con las tareas de educación, empleo, actualización e innovación tecnológica.
- Ley Orgánica de los Gobiernos Regionales No. 27867, que establece como funciones referidas al trabajo y promoción del empleo: formular y ejecutar los planes de promoción de la pequeña y micro empresa, y promover e incentivar el desarrollo y formalización de las micro y

pequeñas empresas.

- Ley de Promoción y Formalización de las Micro y Pequeñas Empresas No.28015, que tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

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

**b) Enunciado del problema:**

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018?

**c) Objetivos de la Investigación**

**Objetivo general:**

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.

**Objetivos específicos:**

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.

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

### **Justificación de la investigación**

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

También esta investigación se justificó porque desde el punto de vista metodológico proporciona un instrumento (cuestionario) para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos. Asimismo, el presente trabajo de investigación

servió como antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

## **IV. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

### **4.1. Antecedentes**

#### **4.1.1 Antecedentes Internacionales**

Según Bortesi, citado por Flores, la pequeña y mediana empresa a nivel mundial constituyen una organización socio-económica de gran impacto. La pequeña empresa, es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno. En los diferentes países la pequeña empresa ha florecido, aún sin la necesidad de un apoyo decisivo y sistemático de los gobiernos de turno. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esta magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión, por lo que convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida.

De acuerdo a la fuente citada anteriormente, dentro de las diferentes Mypes existentes en los países del mundo, se pueden encontrar algunas características diferenciales, tales como:

- Cientos de unidades orientadas a la exportación, pero integradas en consorcios y distritos industriales (TAIWAN).
- Encadenamientos eficaces con empresas grandes y micro-industrias a través de la subcontratación (JAPON).

- Fuertes posiciones por el desarrollo de productos y preservación de nichos de mercados internos y regionales (países europeos).
- Gran cantidad de empresas desorganizadas, con bajo nivel tecnológico, orientadas básicamente al comercio y actividades de servicio (países latinoamericanos).
- En Inglaterra al principio de la industrialización, se observa en la historia que, la figura del empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó un mundo de pequeñas empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento.

Asimismo, Flores hace un recorrido con su trabajo sobre las micro y pequeñas empresas en España, Italia y Japón, y afirma que España, Italia y Japón son los países que tienen una mayor proporción de ocupación industrial en empresas de dimensión pequeña y mediana. Asevera que, en España las Mypes no sólo generan una parte importante del empleo industrial, sino que son las que más han contribuido a su sostenimiento en los últimos años. Sin embargo, necesitan más recursos ajenos (financiamiento) que la gran empresa; también acuden al financiamiento con mayor dificultad, ya que deben hacer frente a tipos de interés más elevados, y proceden a su amortización (pago) en periodos de tiempo más cortos.

Otro de los aspectos que limitan a las Mypes españolas (según Flores), es el mínimo esfuerzo que realizan en actividades de promoción, elaborándose productos poco diferenciados tecnológicamente, y determinando la posición competitiva sólo por la confianza en el mercado del producto ya establecido. España, para subsanar estas limitaciones ha iniciado los siguientes programas: cooperación empresarial, información, apoyo al producto industrial, apoyo al financiamiento y apoyo a redes de organismos intermedios.

En cuanto a Francia, el autor citado dice que el desarrollo de las Mypes se dio antes de la Revolución Francesa. Sin embargo, posterior a la Revolución, y gracias a la reforma agraria, surgieron muchos pequeños propietarios que empezaron a formar sus empresas, generando el desarrollo acelerado de este importante sector empresarial.

En lo que se refiere a Italia, Pinto y Anzola (citados por Flores), indican que, en los últimos años, aproximadamente el 70% del PBI ha sido realizado por las micro y pequeñas empresas. Se observa además que, las empresas con menos de 100 personas, constituyen el 99% del total, allí trabajan aproximadamente el 70% de los trabajadores italianos. Se afirma asimismo que, en Italia existe una vastísima difusión del empresariado, con una empresa cada 18 habitantes. También en Italia la presencia de pequeñas y microempresas en un gran número de sectores económicos es importante, se cuentan aproximadamente un millón y medio de empresas comerciales (mayoristas y detallistas); 200 mil empresas de transporte; 250 mil empresas en la rama de créditos, asociaciones y servicios.



Sin embargo, dicen los autores citados que, lo más significativo del modelo italiano es el evidente predominio de las Mypes en las actividades manufactureras, donde se cuentan con unas 700 mil empresas aproximadamente. Esta es una figura atípica debido a que el peso de los grandes grupos industriales italianos es débil y el de las empresas medianas no es grande, esto le ha permitido al sector de las Mypes constituirse en una importante potencia industrial.

Por su parte Pinto (citado por Flores) dice que, en Italia el crecimiento de las micro y pequeñas empresas ha estado basado en algunas condiciones, tales como: la ampliación del mercado interno italiano, a raíz del crecimiento de la gran industria en el triángulo industrial Milán – Turín y Génova; un nivel de cultura técnica y general, que hizo posible la entrada en la actividad manufacturera moderna, el predominio en las zonas rurales en algunas regiones donde la familia campesina como una unidad independiente ya estaba acostumbrada a la autogestión con mano de obra de bajo costo. Asimismo, Pinto enumera los elementos importantes para este desarrollo, siendo: una red tupida en tradiciones y capacidades artesanales, manufactureras y comerciales; existencia de un gran número de bancos pequeños a lo largo del territorio; existencia de políticas homogéneas y acción sindical favorable. En lo que respecta a Japón, Flores afirma que Japón es uno de los países que cuenta con el mayor número de micro y pequeñas empresas, sin embargo, existen diferencias entre los tamaños de las medianas y pequeñas empresas, por el número de empleados y por el nivel tecnológico de sus operaciones. Asimismo, asevera que el esquema de subcontratación favorece el crecimiento del

número de las medianas y pequeñas empresas. En los sectores comerciales y de servicios, las micro y pequeñas empresas son las de 50 empleados o menos, o un capital de 10 millones de yenes o menos (aproximadamente 100,000 dólares o menos). No obstante, en la práctica, las empresas pequeñas según la escala de personal, cerca de la mitad tienen entre 1 y 3 empleados y aproximadamente el 80% de las empresas operan con menos de 10 empleados, lo cual refleja un alto índice de empresas de pequeña escala, comparado con las empresas medianas y pequeñas en general.

Por otro lado, Acosta manifiesta que, en la actualidad tanto a nivel internacional como entre nosotros, el debate académico y los problemas de las prácticas de la gestión de los recursos humanos en las empresas y entidades se centran en los elementos que favorecen la innovación y la integración, el impacto en el desempeño y la eficiencia global de las organizaciones. En el trabajo realizado por el autor citado, se analizan la diversidad de criterios y enfoques que centran la atención en clarificar si las estrategias que desarrolla la entidad, la determinan las prácticas de gestión, o son las prácticas de gestión de los recursos humanos las que determinan la estrategia global.

Por su parte, Dini y Humphey establecen que, la liberación del comercio tiene un doble efecto sobre la pequeña y mediana empresa en los países en desarrollo. Por una parte, la penetración de las importaciones ha aumentado en sus mercados locales, y por otra, se crean nuevas oportunidades de exportación. Con una organización adecuada y contactos, incluso las empresas más pequeñas pueden tener acceso a los mercados de exportación. Asimismo, dicen los autores citados que, hace veinte años a

nadie se le hubiera ocurrido pensar que las micro y pequeñas empresas podrían entrar en los mercados de exportación. Sin embargo, el éxito de la pequeña empresa italiana en su participación en los mercados mundiales ha permitido modificar el espectro de posibilidades para las empresas de menor tamaño. La clase política y los investigadores en su esfuerzo por encontrar maneras de desarrollar la eficacia de la industria a pequeña escala, han tomado el ejemplo italiano como modelo de actuación política.

Por otro lado, para Hagnauer, Rivera y Valcárcel la globalización ha cambiado externamente el entorno para la empresa de pequeña escala en la mayoría de los países en desarrollo. Asimismo, los ajustes estructurales realizados para reducir el tamaño del sector público han aumentado el número de personas que buscan una manera de ganarse la vida en el sector informal. La falta de conocimientos tecnológicos, el escaso acceso al financiamiento y los conceptos inadecuados acerca de la comercialización son sólo algunos de los problemas que enfrenta el creciente número de micro y pequeñas empresas en el sector informal.

Por otra parte, Arnaíz expresa que en Estados Unidos de Norteamérica dos de cada tres empleos están siendo generados por la Mypes, absorbiendo el 56% de los puestos de trabajo. Este mismo autor señala que, en Japón la participación de las micro y pequeñas empresas en el empleo es del 74% y la participación en la producción manufacturera es del 52%, y en las exportaciones es 25%.

Para García, Levitsky y Hojmark en América Latina y el Caribe, los sectores de las micro y pequeñas empresas contribuyen sustancialmente a las economías nacionales, gracias a su capacidad para promover empleo y

reducir la pobreza. Sin embargo, para ello es fundamental que dichas empresas tengan disponibilidad y acceso a servicios financieros y a sistemas de educación y capacitación eficaces y de calidad, para que de esta manera puedan adquirir conocimientos, capacidades y tecnología que les permita participar en el entorno mundial en forma competitiva.

Por otra parte, Angelli, Gatto y Yoguel sostienen que, la globalización, la liberalización, la integración subregional y la rápida consolidación de los nuevos desarrollos tecnológicos en el campo de la información han aumentado las presiones competitivas que deben enfrentar las empresas, especialmente las de menor tamaño.

Por otro lado, Albuquerque dice que los países de América Latina y el Caribe se enfrentan a las exigencias ineludibles del cambio estructural en sus economías. Ello afecta no sólo las formas de producción y gestión empresarial sino también el papel del Estado en la regulación de la sociedad y sus organizaciones públicas y privadas. De acuerdo con esta reestructuración tecno-económica y de organización, se están introduciendo innovaciones importantes que abren nuevos horizontes en lo relativo a los niveles óptimos de producción y funcionamiento competitivo. Estos desarrollos, dice Albuquerque, han generado la aparición de nuevos sectores y actividades económicas y el declive de otros mediante la reestructuración de empresas y marcos de producción.

Por su parte, Briones afirma que un aspecto fundamental al comenzar la labor de análisis en una organización es diagnosticar las relaciones, comportamientos y caracteres humanos existentes dentro la misma, verificando la manera en que ello afectan los procesos de generación de

valor para la empresa. Para Briones, en toda organización hay un proceso físico el cual puede ser medido y analizado sin mayores inconvenientes; pero también hay un proceso humano que termina afectando el proceso físico, lo que a su vez afecta el resultado final de la empresa. Por lo tanto, hay que tener en cuenta los efectos que genera ese proceso humano que termina influyendo en el proceso físico, lo que a su vez afecta el resultado final de las empresas.

También, Weller establece que dentro de una organización las políticas son una orientación administrativa para impedir que los trabajadores realicen labores que no desean hacer, lo que acarrearía que no se cumplan a cabalidad todas las funciones que se han asignado con anterioridad; políticas imaginativas para enfrentar estos retos, teniendo en cuenta la naturaleza concreta de cada país y región. A estos cambios estructurales y necesarios se debe agregar el efecto de la creciente globalización que impacta en varios sectores. Todo esto impone mayor competitividad, aumento de la eficiencia e introducción de nuevas tecnologías.

Por otra parte, Venegas sostiene que el factor humano dentro de las Mypes venezolanas no se ha sabido utilizar adecuadamente, desperdiciando la ganancia de este capital. En este sentido, se ha descuidado mucho la capacitación del personal, asimismo, no ha habido liderazgo en el manejo del personal, lo que ha incidido en forma negativa en la productividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Por tal motivo, Venegas resalta la importancia de contar con una gerencia que sepa utilizar adecuadamente los recursos humanos bajo su cargo.

Por su parte, Castillo destaca que los recursos humanos en las Mypes venezolanas forman un gran capital humano que no puede descuidarse, por el contrario, debe saberse administrar. También, el autor citado dice que, en la actualidad la estructura de la competencia vive un proceso de redefinición que otorga mayor importancia a los elementos “no precio” de la competitividad, como son por ejemplo la calidad garantizada, el servicio posventa, el diseño y respuesta o las necesidades de los clientes y subcontratistas, la rapidez de la entrega y su disponibilidad. Estos factores, junto con el aumento de la incertidumbre y la segmentación de la demanda en respuesta a los patrones mundiales de consumo, significan que la capacidad para crear y aumentar las “ventajas competitivas” es un elemento clave, no solo de captación de mercados mundiales sino también para la consolidación de su participación en los mercados domésticos (nacionales). En definitiva, este reto es especialmente crítico para las empresas industriales de menor tamaño que tienen que enfrentarse a estos cambios sustanciales y a la entrada de nuevos competidores de mayor tamaño, algunos de ellos extranjeros, con nuevas capacidades técnicas y de organización.

Por otro lado, Gualberto establece que el rol de las Mypes en la recuperación de la recesión económica de Argentina ha sido fundamental, sin embargo, dice también Gualberto que, el objetivo básico y primario de las micro y pequeñas empresas es el lucro. Asimismo, manifiesta el autor citado que, en Argentina y en Latinoamérica un importante esfuerzo público y privado se ha dado a las pequeñas y medianas empresas.

Por su parte, Ramos afirma que el BID (Banco Interamericano de

Desarrollo), ha lanzado un programa para responder mejor a las necesidades de la población de bajos ingresos que constituye la base de la pirámide económica de América Latina y el Caribe. Este programa se concentra en seis áreas de trabajo prioritarias, dentro de las cuales se encuentra la capacitación y el financiamiento, entre otras.

Para Gachpin, en México el 99.7% son micro, pequeñas y medianas empresas, sin embargo, dichas empresas buscan generar una herramienta de otorgamiento de créditos financieros que mucha falta les hace para mejorar su rentabilidad y por ende también mejorar alpaís.

Finalmente, para Villarán el concepto de siu no es muy adecuado para aprehender la complejidad de este fenómeno económico y social que está transformando las economías de América Latina y el Caribe, por muy bonito que pueda sonar o muy de moda que pueda estar.

#### **4.1.2 Antecedentes Nacionales**

Bernilla, determina que, en el Perú las pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de sus mayores problemas. En tal sentido, la inversión inicial en este tipo de empresas, en su mayor parte proviene de ahorros propios. Por lo tanto, la estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera imperante, traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escojan productos (giro del negocio) para cuya fabricación se necesita poco capital inicial y para los cuales el tiempo de ejecución es corto; en consecuencia, “los beneficios”, deben producirse en el menor tiempo posible para mantener la producción, pero sin embargo, la venta de sus productos depende de la demanda

inmediata de los productos fabricados por dichas empresas.

De lo anteriormente expresado por Bernilla, podemos inferir que, dado el problema de falta de financiamiento para las micro y pequeñas empresas, los giros de sus negocios no necesariamente se basan en criterios de rentabilidad de la inversión, sino en criterios de recuperación del capital invertido en el menor tiempo posible.

Por su parte, Velasco establece que las Mypes en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo socio-económico del país. Sin embargo, aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional, tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar de que tienen bajo su responsabilidad a más del 80% del empleo productivo del país. Esta débil situación (dice Velasco) se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad, para que de esta manera el sistema financiero pueda reorientar los US\$ 9,500 millones de dólares líquidos disponibles. Asimismo, Velasco también dice que, mientras la Banca Múltiple luchaba por mejorar la cartera de créditos durante 1998 al 2005, las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs) crecían a un ritmo promedio del 35% anual, con una utilidad promedio superior al 35% anual, creciendo las colocaciones de US\$ 116.9 millones a US\$ 774.8 millones. Este crecimiento sostenido acompañado de una alta rentabilidad y eficiencia, ha hecho de las CMACs sean las instituciones financieras más rentables del Perú, basado fundamentalmente en el crédito a las Mypes y en los créditos de consumo. Sin embargo, a pesar de este éxito, su contribución al desarrollo socio-económico se ve limitado cada vez más, puesto que el



60% de los créditos están en el comercio, el 30% destinado al consumo y solamente el 10% está destinado a la industria, la artesanía y la agricultura, entre otras actividades.

Sigue argumentando Velasco que, las CMACs se han constituido en las principales instituciones financieras de provincias, superando a los principales bancos del país, debido a que han aprendido a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes. Los excelentes resultados económicos obtenidos por las CMACs y el crecimiento de una nueva generación de prósperos comerciantes informales de diferentes niveles han despertado el interés de la banca comercial y se ha iniciado una saludable competencia entre la Banca y las CMACs. Esta competencia da un ambiente propicio para promover el crecimiento de los negocios en la industria, servicios, transporte, etc. siempre y cuando sea atractivo la formalidad y el financiamiento.

No obstante, dice el autor que estamos citando que, es imposible que las MYPES tengan las competencias requeridas para poder enfrentar un esquema impositivo – tributario similar al de la mediana y gran empresa, y absorber el 19% del impuesto al valor agregado, el 30% del impuesto a la renta y, además, cubrir los costos de la seguridad laboral. Por esta razón se tiene que, el 98% de las Mypes son informales y no podrían usufructuar los beneficios del crédito formal de la banca y aprovechar los US\$ 9,500 millones de liquidez para generar valor, empleo e impuestos.

Por otra parte, León de Cermeño y Schereiner indican que, en lo que respecta al contexto económico, éste puede ser un incentivo o un obstáculo

para el desempeño de las instituciones de micro-financiamiento (MIFIs) y sus clientes (las Mypes). La competitividad de las MIFIs se ve afectada por políticas económicas directas y globales, por la regulación gubernamental y por los vínculos de las MIFIs con otros mercados, incluidos mercados incompletos y mercados competitivos. Por lo tanto, las autoridades deben propiciar estas políticas, no porque favorecen a las MIFIs y las Mypes, sino porque propician un crecimiento económico global, estable y sostenido.

Por su parte, Carpio sostiene que, el Banco de la Nación (BN) ha creado un programa especial de apoyo financiero a la micro y pequeña empresa “Prompyme”. N° 134-2006-EF. Asimismo, el autor citado dice que el 25 de septiembre del 2006, el BN firmó diez convenios con entidades financieras especializadas en el otorgamiento de créditos a microempresas. Así, estas entidades (las Mypes) podrán usar las 395 oficinas del BN para extender sus redes. De otro lado, el 27 de septiembre del mismo año, anunció una subasta para colocar los S/. 200 millones en que consiste el programa Prompyme 200 millones en que consiste el programa Prompyme. El 03 de octubre se subastaron S/. 10 millones entre diversas instituciones financieras intermedias.

El BN otorgó entre agosto y diciembre del 2006, cerca de diez mil nuevos créditos para financiar los negocios de las Mypes en zonas rurales y urbanas a nivel nacional. Asimismo, el BN tiene previsto otorgar hasta septiembre del 2007, unos 100 mil nuevos créditos para financiar a las Mypes, con tasas competitivas.

Por otro lado, Aching dice que la especulación financiera es

técnicamente opuesta al desarrollo económico de un país, porque su aplicación significa ausencia de principios éticos y expoliación económica, ya que sus tasas de interés usuraras despoja con iniquidad e injusticia a los más pequeños y pobres. Los modelos económicos especulativos y rentistas, operan con una regla de oro: quien menos tiene debe pagar más, nada más injusto, es decir, el mundo está al revés. Esto último (dice Aching) lo vemos a diario, pues las llamadas “grandes empresas” que en el caso peruano no representan ni siquiera el 1% del aparato productivo nacional, disfrutan de regalías, exoneraciones y libertad absoluta para proteger sus márgenes de ganancia. Por ejemplo, si el dólar baja, las “grandes empresas” tienen al Banco Central de Reserva (BCR) que presuroso sale a comprar millones de dólares para asegurarles su tasa de ganancia. Estas empresas para amasar sus grandes fortunas disponen de organismos oficiales como la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y las Aseguradoras de Fondo de Pensiones (AFP) que aseguran y legalizan las tasas usureras y las múltiples tretas que estas financieras utilizan para engatusar a sus clientes.

De acuerdo con el autor citado, las Mypes excluidas del Perú “oficial”, y según proyecciones del Ministerio de Trabajo, representan aproximadamente el 99.78% del aparato productivo nacional, carecen de cualquier trato preferencial por parte del Estado y, no obstante, producen aproximadamente el 50% del PBI y constituyen el 84% de la PEA.

Por su parte, Yallico dice que si bien los bancos han flexibilizado las condiciones para dar créditos a los microempresarios, ello aún es insuficiente. Lamentó así mismo, que las tasas de interés sean tan altas

siendo que la inflación está estabilizada en un nivel muy bajo. Comentó además que, actualmente el promedio de interés anual de los créditos para el sector es de 35%, cuando debería ser de 20% o menos. También sugirió ampliar de 30 a 60 días el plazo para el pago de la primera cuota de los créditos.

Para Chincharo, las Mypes en el Perú constituyen uno de los elementos determinantes en el desarrollo del país, pero a su vez generan una serie de distorsiones debido a su problemática propia y a la coyuntura de las políticas a nivel del Estado y de los gremios de empresarios y otros. En este marco manifiesta el autor citado que, se han dado una serie de dispositivos cuya orientación está adherida a las políticas de Estado que busca institucionalizar y hacer más competitivas a este tipo de organizaciones, entre otros tenemos:

- La Ley de Bases de la Descentralización N° 27783, que en su artículo 35° establece que se debe promover la modernización de la pequeña y mediana empresa regional, articuladas con las tareas de educación, empleo, actualización e innovación tecnológica.
- La Ley Orgánica de Gobiernos Regionales N.° 27867, que establece como funciones referidas al *diario* trabajo, la promoción del empleo y para la pequeña y microempresa lo siguiente:
  - Formular y ejecutar los planes de promoción de la pequeña y microempresa, y apoyo a las iniciativas empresariales que incidan en la mejora de la calidad del

empleo de estas unidades económicas.

- Promover e incentivar el desarrollo y formalización de pequeñas y microempresas con criterios de flexibilidad y simplificación, la instalación de empresas en la región y la iniciativa privada en actividades y servicios regionales.

La Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa N.º 28015, que tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno (PBI), la ampliación del mercado interno, las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

Por otro lado, para Rodríguez (Director Ejecutivo de Prompyme), más del 77% de las Mypes informales están en zonas rurales, la razón de esta informalidad se debe a que la formalización constituye para este sector una desventaja en vez de una ventaja. En este sentido, el motivo de la formalización de algunas Mypes se encuentra en que ven en este proceso un costo beneficio que los va a ayudar a incrementar sus ganancias. Asimismo, dice Rodríguez que, el 77% de las Mypes que son informales en el Perú, es decir un millón 445,873, se encuentran concentradas en el sector rural. También dice que, en el Perú hay 2 millones 518.617 Mypes, de las cuales 648,147 son formales y 1 millón 870,470 son informales. Estas cifras corresponden a las estadísticas con las cuales trabajan actualmente la mayoría de las entidades del Estado, como ministerios y

organismos públicos descentralizados. Rodríguez refiere asimismo que, al 31 de diciembre del 2006, la participación en las adquisiciones y contrataciones del Estado fue del 31% del total de Mypes, habiendo hecho transacciones 35,355 empresas, por un valor de 3,576 millones de nuevos soles.

Según Vela, la actividad económica de las Mypes formales son las siguientes:

- El 82% de las 648,147 micro y pequeñas empresas formales a nivel nacional se encuentran ubicadas en el sector terciario: el 49.6% de MYPES formales se dedica a las actividades del sector comercio y el 33.3% a servicios. El 11% se dedica a las actividades de manufactura, 2.9% a la actividad agropecuaria y 2.5% a la construcción. Las microempresas que se dedican a la pesca, minería e hidrocarburos representan en total solo el 0.7%.
- En lo que respecta a la distribución geográfica de las Mypes formales, el autor mencionado establece que en el año 2004 la distribución departamental (regional) de las micro y pequeñas empresas formales fue muy desigual, ya que, el 52.4% se concentraron en el departamento de Lima (Lima y Callao), mientras que el 47.6% restantes se distribuyeron en los otros 23 departamentos del país. Un resultado similar fue encontrado por Prompyme para el año 2001, con un 47.6% de las micro y pequeñas empresas concentradas en Lima y Callao.

En ambos casos (dice Vela), los departamentos de Ayacucho, Tumbes, Moquegua, Amazonas, Pasco, Apurímac, Madre de Dios y Huancavelica tienen menos del 1% de las microempresas formales nacionales.

Asimismo, dice la fuente citada que, el 93% de las Mypes formales ó 601,589 micro y pequeñas empresas formales tienen ventas brutas anuales menores a 75 UIT y sólo el 7% mayores a 75 UIT y menores a 850 UIT. Es decir, Mypes formales se concentran en microempresas de bajo volumen de ventas anuales, mucho menos de los 150 UIT establecidas para las microempresas.

Por otro lado, Flores afirma que en el Perú las Mypes son empresas que constituyen una parte sustancial de la economía, debido a que durante los años recesivos han demostrado una gran capacidad de supervivencia y adaptación; tratando de aumentar la producción y generando empleo, de ahí el rol positivo que juegan dentro de la economía nacional. En tal sentido, el potencial de empleo en el Perú se encuentra en las Mypes, que pueden sintetizarse en cinco grandes puntos (a decir del autor que estamos citando):

- Creciente importancia del sector servicios en el que predominan claramente las micro y pequeñas empresas.
- Las Mypes se desarrollan principalmente en el entorno local y en aquellas actividades a las que menos afectan la competencia internacional.
- Las micro y pequeñas empresas emplean proporcionalmente mayor número de mayores y jóvenes, a las que por distintas causas, está afectando más el desempleo en el actual proceso

de mundialización de la economía.

- Las Mypes emplean más trabajadores a tiempo parcial, con lo que pueden jugar un papel importante en la “repartición” del empleo.
- Las prácticas de dispersión de las grandes empresas favorecen la externalización de su producción y de sus servicios hacia las Mypes, lo que permite ver entre éstas y las grandes empresas una relación más de complementariedad que de competitividad.

Asimismo, la fuente citada establece las siguientes características de las Mypes peruanas:

- **Alta generación de empleo:** Las Mypes son generadoras de empleo, requieren poca inversión por unidad de empleo generado. Existen alrededor de 3.1 millones de micro y pequeñas empresas, de las cuales 1.7 millones son Mypes urbanas y 1.4 millones de Mypes son rurales. Dan ocupación al 74% de la PEA (5.6 millones de trabajadores).
- **Alta contribución al PBI:** Las Mypes contribuyen con el 43% del PBI. Las micro y pequeñas empresas urbanas con 34% y las Mypes rurales con 9%.
- **Alta informalidad:** Solo el 8% de las Mypes poseen RUC y el 75% no tienen licencia de funcionamiento.
- **Situación socio-económica:** La mayoría de las personas del sector de las Mypes pertenecen a niveles socio-económicos bajos. EL ingreso aportado por la primera unidad productiva



representa el principal y único ingreso familiar.

- **Estrecha relación capital – trabajo:** La persona que aporta el capital es la misma que trabaja, confundiendo la fuente de financiamiento de la empresa y la familia.
- **Múltiples funciones:** Los trabajadores realizan múltiples funciones y el proceso de toma de decisiones está centralizado, dándose que el empresario realiza funciones de gestión y de producción. Se caracteriza por estar conformadas principalmente por grupos familiares donde las relaciones laborales no se rigen por acuerdos contractuales.
- **Escaso acceso al crédito bancario:** Debido principalmente, a las siguientes razones:
  - Las Mypes son consideradas como de muy alto riesgo.
  - Insuficiente documentación contable –financiera.
  - No poseen el nivel y tipo de garantías exigidas.
  - Las instituciones financieras no han desarrollado una tecnología adecuada para su atención.
  - Escasa capacidad empresarial.
- **Cultura empresarial incipiente:** El 70% de las Mypes que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación.
- **Incipiente desarrollo tecnológico:** Escasos recursos tecnológicos, máquinas y equipos obsoletos o tradicionales que traen como resultado una baja productividad, existencia de sistemas de producción de operaciones de pequeña escala. Los

activos suelen ser de las personas naturales que las conforman y no de las empresas que utilizan pocos insumos importados.

- **Heterogeneidad:** El sector Mypes no es un grupo homogéneo, son muchas las diferencias que existen entre las diversas unidades que conforman este sector, por lo cual cualquier tratamiento tiene que ser diferenciado en función a: el nivel de crecimiento; la acumulación ampliada, la acumulación simple; la subsistencia, la gestión y organización, los aspectos familiares; los aspectos grupales y los aspectos de personal.
- **Actividad económica:** Se observa que las Mypes urbanas se concentran en los sectores de: comercio, servicios, transporte e industria.

Por otro lado, la preocupación de los gobiernos de turno en los últimos tiempos ha sido la promoción de las pequeñas y medianas empresas como un medio de mejorar la situación bastante deprimente de la gran mayoría de la población, en tal sentido, la construcción o establecimiento de pequeñas y medianas empresas es una necesidad imperiosa. A este respecto Toro en un artículo denominado “micro y pequeñas empresas fuerza promotora de empleo, productividad e innovación”, define a la Mype como aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización y/o prestación de servicios. También establece las siguientes conclusiones:

- La pequeña y mediana empresa ayuda a combatir la pobreza, es decir genera empleo.

- La pequeña y microempresa, por su rápida generación de empleo, constituyen elementos claves para el desarrollo.
- El sector informal se constituye en una alternativa de trabajo, debido a los altos índices de desempleo por lo que el gobierno no podrá formalizar en este sector mientras no ofrezca alternativas más favorables de trabajo.
- El sector informal se constituye en la alternativa más importante para el abastecimiento de las clases populares, ofreciendo precios más ventajosos para la adquisición de bienes y servicios.

#### **4.1.3 Antecedentes Regionales**

Taricuarima (2016), menciona en su investigación Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016, tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 45 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios. De las Mypes encuestadas se establece que el 53,3% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 46 a 55 años. El 80,0% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. El

33,3% de los microempresarios encuestados tienen instrucción de secundaria completa. El 42,2% de los de los representantes de la empresa son convivientes. El 42,2% de los de los representantes de las empresas son comerciantes. Respecto a las características de las Mypes: El 57,8% de los de los representantes cumplen la ocupación de administrador. El 44,4 % de las empresas tienen entre 6 a 10 años en el rubro. El 100% de las empresas son formales. El 73,3% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 88,9% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales. El 100% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia. Respecto al financiamiento: El 82,2 % de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 77,8% de las empresas han sido financiados por entidades bancarias. El 64,4% no presentan conocimientos de los intereses de sus créditos. El 77,8% de las empresas opinan que las entidades bancarias presentan mayor beneficio. Al 53,3 % de las empresas se les otorgó dos préstamos el 2016. Al 48,9% de las empresas se les otorgó el préstamo a corto plazo el 2016. Al 82,2 % de las empresas se les otorgó el monto de los préstamos solicitado el 2016. El 66,7% de las empresas invirtieron el crédito otorgado en el capital de trabajo.

Por su parte, Inga A. (2010), En un estudio realizado en el sector comercio rubro ferretería al por menor, del distrito de Calleria-Pucallpa llega a las siguientes conclusiones: (a) El 88% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 63% son del sexo femenino y el 38% tienen instrucción secundaria completa. (b) El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial; el 88% poseen

más de tres trabajadores permanentes y el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio. (c) El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias; el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. (d) El 50% manifestó que no recibió ninguna capacitación; el 50% no precisaron el tema de su capacitación; el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación; el 100% 47 si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% declaró que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas. (e) 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó en los dos últimos años.

#### **4.1.4 Antecedentes Locales**

Chiong (2016), nos menciona en su investigación Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, periodo 2016, tiene como objetivo general: identificar y describir la Caracterización del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos deportivos del distrito de Callería, 2016. El diseño de la investigación es no experimental, descriptivo y de nivel cuantitativo. La información son muestras de 20

empresas de una población de 20, se aplicó un cuestionario de 23 preguntas utilizando la técnica de encuesta; obteniéndose los resultados: El 60% de empresas vienen funcionando 15 o más años en el rubro de compra y venta de accesorios deportivos; el 100% tienen entre 10 a 15 años como formales; el 75% son de sexo masculino y el 25% femenino, el 100% desarrollan actividades relacionadas con el rubro de compra y venta de accesorios deportivos y el 90% obtuvo crédito a través de terceros en el 2016 y el 10% no lo hizo. Así mismo, el 70% tienen problemas de capital de trabajo y el financiamiento obtenido fue invertido en esta, demostrando la hipótesis planteada como verdadera.

Finalmente, Mideiros (2011), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010?, Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacia del distrito de Manantay, periodo 2009-2010. En conclusión, las Mypes conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98.4% son Mypes; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país.

## **4.2 Bases Teóricas de la investigación**

### **4.2.1. Teorías 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. Significados.com, (2018)

Según, Gonzales (2005) es la acción de aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad. El financiamiento consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. Es habitual que el financiamiento se canalice mediante créditos o préstamos (quien recibe el dinero, debe devolverlo en el futuro).

Es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (Pérez & Campillo, 2011).

Es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo (Ley que facilita el desarrollo económico de las MYPE, 2009).

Para Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

Girón (2007) Los organismos financieros internacionales y las agencias multilaterales facilitaron el desarrollo de divisiones estratégicas en el proceso de expansión acompañado de las empresas, principalmente estadounidenses. El financiamiento al desarrollo basado en deuda externa en economías cerradas logró tasas de crecimiento significativas en América Latina durante los setenta. Analizada por muchos autores, la reforma financiera corresponde al proceso de desregulación y liberalización financiera para hacer más competitivos los sistemas financieros nacionales. En las últimas décadas, la política monetaria y la política fiscal han ido transformando los sistemas financieros en abiertos y competitivos.



En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPES), en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas.

Las MYPES poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las MYPES presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares, en este contexto las MYPES son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente y/o propietario; el dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y su inversión”.

Suárez (1993) La posición del resultado de explotación “RE” y del resultado neto “RN” La estructura financiera se relaciona con el valor de la empresa. En cuanto a la forma de analizar este aspecto, existen dos posiciones extremas. La posición del resultado neto “RN”, y la posición del resultado bruto o de explotación “RE”. La posición “RN” plantea que cuanto más se endeude la empresa, mayor será su valor de mercado, y

lograría maximizar su valor con una estructura financiera formada en su totalidad por deuda, lo cual es irreal porque las empresas necesitan un mínimo de recursos propios por razones funcionales y además al carecer de neto patrimonial los acreedores no estarían dispuestos a conceder crédito, por lo tanto es más teórica que práctica. Para la posición “RE”, no existe una estructura financiera óptima, ya que toda composición del pasivo es igualmente válida y conduce a los mismos resultados, por lo tanto, las decisiones de financiación son 35 totalmente irrelevantes. Las economías que se conseguirían al financiarse con deuda, de costo inferior al de capitales propios, se desvanecen porque al aumentar el riesgo financiero los accionistas exigirían una mayor rentabilidad sobre sus acciones.

Agüero advierte a los pequeños y medianos empresarios tener especial cuidado al escoger líneas de sobregiro bancario y tarjetas de crédito como mecanismos de financiamiento. ¿La razón? Mientras aquellas implican una TEA que bordea el 98%, la de éstas últimas se acerca al 70%. En ese sentido, aclara que las tarjetas de crédito son empleadas para adquirir bienes y servicios, por lo que, precisamente, “uno de los grandes errores es utilizarlas como instrumento de financiamiento para una actividad empresarial porque resulta en un costo muy elevado”. Otro punto indispensable, es la regulación. En otros términos, antes de cualquier decisión, el empresario debe observar si la entidad que le está ofreciendo el financiamiento que requiere está siendo supervisada por la SBS. “No optemos por entidades que pueden otorgar elevados créditos, elevadas tasas de interés pasivas o bajas tasas de interés activas, porque

puede tratarse de entidades que operan fuera de la ley”, remarca Agüero. “Se observa la presencia de prestamistas o agiotistas, y es peligroso en el sentido que son elementos de financiamiento informales que no van a garantizar el éxito de la empresa”.

No obstante, las oportunidades para obtener financiamiento no están restringidas para el exterior del país. Y es que fuera de nuestro sistema financiero, “hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, ése es el caso de Cofide, y otras entidades mediante su red de bancos proporcionan créditos a instituciones para que actúen como mecanismos de segundo piso”.

Con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. (Modigliani & Miller, 1958).

“El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (Gitman,1996)

Esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a

sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministrado por fuentes de dinero internas o externas.

Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo.

Actualmente existen diversas fuentes de financiamiento industrial, de diferentes tipos; de acuerdo a las alternativas de financiamiento que poseen hoy las empresas en Venezuela, pueden ser clasificadas en fuentes internas y en fuentes externas nacionales e internacionales. Las fuentes internas corresponden a los aumentos de capital tanto para las sociedades mercantiles como para los negocios unipersonales y están constituidas por: utilidades retenidas, aportes de los socios, dueño o nuevos socios. (Morillo, 2003) Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario.

El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

#### **4.2.2. Teorías de la Capacitación**

Se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes (UNMSM, 2005).

Por otro lado, la OIT (1993) define la capacitación profesional como el suplemento de conocimientos teóricos y prácticos con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación afín o complementaria.

Según Crece Negocio (2009), la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. También la define como un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades). La fórmula para

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

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

Se manifiesta que en las sociedades antiguas no existía ni se concebía un proceso formal de enseñanza para el trabajo, ya que el conocimiento se transmitía de manera directa: los más experimentados enseñaban todo lo necesario para desempeñar un oficio a quienes, a través de un tiempo de aprendizaje, podían hacerse responsables del trabajo.

### **Tipos de capacitación**

Según la Delegación Federal del Trabajo en el Estado de Guanajuato (s.f.), la capacitación para su análisis, se ha conceptualizado tradicionalmente en dos aspectos fundamentales: primero, referido a la tarea del sector educativo para preparar y formar a las personas con el objeto de incorporarlas al mercado laboral, lo que representa la capacitación para el trabajo.

El segundo aspecto, corresponde a las actividades que realizan las empresas para la formación integral del personal que desempeña un trabajo

en la organización, por lo que se le denomina capacitación en el trabajo; modalidades que se detallan a continuación.

### **Capacitación para el trabajo.**

Es la dirigida por un profesor, a jóvenes en formación académica, impartida por instituciones educativas públicas o privadas, con el propósito de que los alumnos acumulen conocimientos teóricos impartidos en base a programas educacionales de carácter general. El resultado de la formación, se mide en función del contenido del aprendizaje y por el resultado de los exámenes que presenta el educando, lo que le permite obtener una calificación y grado académico.

### **Capacitación en el trabajo.**

Es la formación y actualización permanente que proporcionan las empresas a sus trabajadores con base en los requerimientos detectados por nivel de ocupación. La finalidad es la de desarrollar conocimientos, habilidades y actitudes en el personal para mejorar su desempeño en la organización. El aprendizaje lo lleva a cabo un instructor o en su caso el supervisor del propio centro de trabajo y los resultados obtenidos se valoran con respecto al desempeño del trabajador en su actividad laboral, así como en la productividad y calidad de la empresa.

De esta forma, WALRAS considera de la misma importancia la posesión de capital físico o capital personal, que en este caso podríamos asimilarlo al concepto que aparece años después de Capital humano. Continuando con el análisis de la importancia relacionada con la posesión de capital físico y capital personal, la corriente Neoclásica Principal de la Escuela Marginalista, prosiguió el trabajo sobre el tema de la

remuneración y el efecto de la capacitación sobre el trabajo; es así, cómo Alfred Marshall, en el libro VI, Capítulo III, se refiere a las fuerzas que actúan sobre la oferta de trabajo y generan desventajas acumulativas en la posición de negociación de los trabajadores. Distingue cinco características; en la segunda de ellas señala: La educación y el adiestramiento de los trabajadores no dependen sólo de las ganancias esperadas:

Dado que el trabajador conserva su propiedad, quienes pagan de su crianza y educación reciben muy poco del precio pagado por sus servicios en años posteriores. Los hijos de los trabajadores reciben generalmente una educación y un adiestramiento inadecuados para el trabajo, y este mal es acumulativo.

En tal sentido, Chacaltama, menciona algunas teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha tenido más desarrollo teórico en la economía laboral durante los últimos años. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diferentes variantes, pero también existen algunos progresos interés antes del análisis institucionalista. A continuación, examinaremos las principales propuestas de cada una de estas teorías.



Por otra parte, manifiesta el autor citado que, los procesos de ajuste estructural que realizan en la región, sumados a los acuerdos comerciales subregionales – MERCOSUR, Acuerdo de Cartagena y el Tratado de Libre Comercio – colocan a las Mype frente a una situación plena de grandes desafíos. Las barreras comerciales están desapareciendo, las oportunidades dentro del mercado regional crecen, los productos y servicios creados y ofrecidos por ellos pueden cruzar las fronteras.

Sin embargo, a pesar del papel significativo que este importante sector empresarial desempeña en las economías nacionales para llevar sus productos a nuevos mercados, la gran mayoría de ellas no está suficientemente preparada para afrontar esta oportunidad nueva que les ofrece el mercado regional; menos aún, están preparadas para desarrollarse dentro de una economía mundializada. Por tal motivo, la OIT ofrece una metodología de capacitación para dichas empresas.

Gore E. menciona que las capacidades individuales deben ir más allá de los puestos de trabajo, pero la dinámica del mundo nos demuestra que el puesto de trabajo puede no ser el mejor paraguas para agrupar habilidades. El aumento de competitividad genera necesidad de cambio organizativo.

Competencia como conjunto de propiedades en permanente modificación que se actualiza en la capacidad de resolución de problemas concretos en situaciones de trabajo con cierto margen de incertidumbre y complejidad técnica. Consiste en una serie de

actividades planeadas y basadas en las necesidades de la empresa que se orientan a un cambio en los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados que les permitan desarrollar sus actividades de manera eficiente.

En forma resumida, la capacitación les ofrece una variedad de oportunidades para comprender que las condiciones de trabajo y la calidad de los productos por un lado, y la productividad y competitividad, por el otro, son conceptos estratégicos para el desarrollo de las empresas y que están estrechamente vinculadas entre sí, a través de pequeños grupos de trabajo y de visitas a las propias empresas, la metodología también facilita el intercambio de experiencias y promueve el asesoramiento mutuo en esos y otros temas. Les ayuda, además, a organizar eficazmente un control sistemático de los principales problemas referidos a las condiciones y a la organización del trabajo que afectan en forma negativa la productividad laboral.

También y por fin, les permite instaurar y controlar, con la cooperación de los trabajadores, un proceso voluntario y sostenido de mejoramiento de las condiciones y el medio ambiente de trabajo.

Para que este programa de capacitación empresarial a las Mype sea realmente efectivo, la OIT a través del proyecto indicado, enfatiza que las estrategias deben poner el énfasis en:

- El asesoramiento práctico. Es decir, ayudar en el “cómo hacer”, en vez de imponer el “usted debe”.

- La identificación y aplicación de soluciones de bajo costo; y
- El desarrollo de soluciones orientadas a “mejorar simultáneamente las condiciones de trabajo y la calidad de la productividad del trabajo.

Asimismo, los programas de capacitación están basados en seis principios básicos que constituyen el fundamento de la metodología propuesta por la OIT. Estos principios son:

Concebir mejoras adaptadas a las situaciones reales locales.

- Poner énfasis en la obtención de resultados concretos.
- Vincular las condiciones de trabajo con los demás objetivos gerenciales.
- Usar como técnica el aprendizaje a través de la práctica.
- Alentar el intercambio de experiencias, y
- Promover la participación de los trabajadores.

A manera de conclusión, el autor referenciado establece que: Resulta evidente que la utilización de la metodología “mayor productividad y un mejor lugar de trabajo” bajo la forma de seminarios intensivos y prácticos destinados a la capacitación de dueños y gerentes de las Mype permite lograr: (1) 1. Un conjunto significativo de mejoras concretas e inmediatas en las condiciones de trabajo. Tales mejoras se reflejan, directa o indirectamente en la productividad y en la competitividad de las empresas.(2) Las sesiones de trabajo crean un ambiente de trabajo motivador y alentador para

iniciar un proceso sostenible de mejoramiento de las condiciones y medio ambiente de trabajo, y de cambio organizacional en cada establecimiento. (3). El enfoque participativo promueve la integración de los trabajadores en el proceso de cambio, creando oportunidades para una participación activa, ya desde el momento en que se inicia el reclutamiento de los participantes durante el comienzo de las actividades preparatorias de los seminarios. (4) Ofrece un marco incentivados para el establecimiento sostenido de alianzas estratégicas comerciales y de otros tipos entre los empresarios participantes. (5) Finalmente, dice el autor citado que, desde el punto de vista de las organizaciones de empleadores y de las instituciones dedicadas a la promoción y el desarrollo de las PYME, la metodología “mayor productividad y un mejor lugar de trabajo” pone a su disposición un programa integrado de capacitación activa, con ingredientes prácticos de efectos inmediatos, centrada en los resultados y con un énfasis en las actividades participativas que promueven distintas instancias de diálogo social para mejorar las condiciones y el medio ambiente de trabajo, incrementar la productividad y favorecer la competitividad de las empresas.

### **4.2.3. Teorías de la Rentabilidad**

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla 27 con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

#### **Rentabilidad económica**

Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

#### **Rentabilidad financiera**

O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Returnonequity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos.

El modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Javier Zúñiga, las MYPE sí son rentables para el sector, pues se trata de ocho millones de empresarios emprendedores a escala nacional que permitieron que la pobreza se reduzca hasta en 34 por ciento. “El problema de inclusión social hubiera sido mayor si las MYPE no trabajan en todas las actividades productivas”, aseguró. (Asesor Empresarial, 2010) Sin embargo, comentó que pese al significado que tienen las MYPE en el desarrollo económico

nacional, la oferta crediticia que ofrecen las entidades financieras no es satisfactoria. “Las tasas de interés, por más que decrezcan, continúan siendo elevadas.

No obstante que las MYPE tienen una gran repercusión económica y social en el país, constituyendo el 98 por ciento de todas las empresas y el 75 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA), además de participar con el 45 por ciento del Producto Bruto Interno (PBI), las financieras en general no optan por ellas”, precisó Zúñiga.

El director ejecutivo de ASFINSA anotó que uno de los principales problemas es la carencia de alternativas de financiamiento. “No existen suficientes alternativas; y si las hay, son demasiado caras.”

Agregó que si bien la regulación actual es coherente y supervisora, en amparo de estas entidades financieras exigen una serie de garantías que las MYPE todavía no tienen. “Para iniciar un negocio, generalmente el principal inconveniente es el tema del financiamiento. No existe banco alguno en el país que otorgue financiamiento a las buenas ideas. Ocho de cada 10 MYPES sin historial crediticio tienen problemas para conseguir financiamiento”, refirió Zúñiga. Dijo que estas dificultades determinan que el 40 por ciento de las pyme paralice sus proyectos.

“En 2009, cuando tuvimos una relativa afectación de la crisis, las instituciones bancarias retiraron las líneas de crédito a todos aquellos dedicados al sector manufactura. “En lo que se refiere a la tasa de

interés para financiamiento, el ejecutivo sostuvo que el costo efectivo anual o la tasa de interés en el que se involucran todos los cargos, de acuerdo con las condiciones en las que incurren las pyme, fluctúan entre el 25 y 130 por ciento por un préstamo promedio de 10 mil soles”.

. “Estudios del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo señalan que las unidades productivas en el Perú ascienden aproximadamente 3.2 millones. De este total, las pequeñas empresas rentables, las que ganan dinero desarrollando su actividad, totalizan 49 mil, mientras que las microempresas que hacen lo mismo ascienden a 600 mil”, detalló. Agregó que son estas unidades productivas las que tienen más posibilidades de acceder al crédito, pues son las más rentables.

De este total, las pequeñas empresas rentables, las que ganan dinero desarrollando su actividad, totalizan 49 mil, mientras que las microempresas que hacen lo mismo ascienden a 600 mil”, detalló.

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.



## **4.3 Marco Conceptual**

### **4.3.1 Definición del Financiamiento**

Es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

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

### **4.3.2 Definición de la Capacitación**

Se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

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

#### **4.3.3 Definición de rentabilidad**

El **concepto de rentabilidad económica** se ocupa de comparar el resultado conseguido con el desarrollo de la actividad de la compañía con las inversiones hechas. Ese resultado aún será menor al tener que restarle impuestos, gastos e intereses.

Cada empresa deberá adoptar los métodos más adecuados para su negocio con el ánimo de incrementar la rentabilidad económica. La manera más sencilla y utilizada pasa por rebajar los costes empresariales ordinarios y subir el precio de los productos o bienes.

La **rentabilidad económica** se consigue sobre todo de dos aspectos, el margen de beneficios y el número de ventas, por lo que si no somos capaces de elevar el margen, la solución que queda pasará por mejorar las ventas. Economiasimple.net, (2017)

#### **4.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas**

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

transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

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

coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

- **Política Estatal:** El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial.

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

- Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intersectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.

- Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.

- Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.
- Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.
- Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.
- **Consejo Nacional para el desarrollo de la Micro y pequeña empresa (CODEMYPE):** Créase el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa -CODEMYPE como órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. El CODEMYPE es presidido por un representante del presidente de la República y está integrado por: (a) Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (b) Un representante del Ministerio de la Producción. (c) Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas. (d) Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (e) Un representante del Ministerio de Agricultura. (f) Un representante del Consejo Nacional de Competitividad. (g) Un representante de COFIDE. (h) Un representante de los

organismos privados de promoción de las MYPE. Un representante de los Consumidores. (j) Un representante de las Universidades. (k) Dos representantes de los Gobiernos Regionales. (l) Dos representantes de los Gobiernos Locales. (m) Cinco representantes de los Gremios de las MYPE.

- El CODEMYPE tendrá una Secretaria Técnica que estará a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Representantes de la Cooperación Técnica Internacional podrán participar como miembros consultivos del CODEMYPE. El CODEMYPE, aprueba su Reglamento de Organización y Funciones, dentro de los alcances de la presente Ley y en un plazo máximo de treinta (30) días siguientes a su instalación.
- **Funciones de la CODEMYPE:** Al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa-CODEMYPE- le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley: (a) Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local. (c) Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local. (d)

Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas. (e) Promover la sociabilidad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones. (f) Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos. (g) Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su estructura económico productiva. (h) Contribuir a la captación y generación de base de datos de información estadística sobre la MYPE.

- **Los Consejos Regionales:** Los Gobiernos Regionales crean, en cada región, un Consejo Regional de la MYPE, con el objeto de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales, concordante con los lineamientos señalados en el artículo 5° de la presente Ley.
- **Funciones de los Consejos Regionales:** Los Consejos Regionales de las MYPE promoverán el acercamiento entre las diferentes asociaciones de las MYPE, entidades privadas de promoción y asesoría a las MYPE y autoridades regionales; dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales, teniendo como funciones: (a) Aprobar el Plan Regional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, que incorporen las prioridades



sectoriales de la Región señalando los objetivos y metas para ser alcanzados a la CODEMYPE para su evaluación y consolidación. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las MYPE, a nivel regional y local. (c) Supervisar las políticas, planes y programas de promoción de las MYPE, en su ámbito. (d) Otras funciones que se establezcan en el Reglamento de Organización y Funciones de las Secretarías Regionales.

- **Instrumentos de la Promoción de las Micro y pequeñas empresas:** Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son: (a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios. (b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios. (c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE. (d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.
- **Acceso al Financiamiento:** El Estado promueve el acceso de las micro y empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización

de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las micro y pequeñas empresas y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

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

Las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 1° de la Ley N° 26965. El CODEMYPE para la formalización de las MYPE promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegio de Notarios.

- **Licencias y permisos Municipales:** La Municipalidad, en un plazo no mayor de siete (7) días hábiles, otorga en un solo acto la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la Zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. Si vencido el plazo, la Municipalidad no se pronuncia sobre la

solicitud del usuario, se entenderá otorgada la licencia de funcionamiento provisional. La licencia provisional de funcionamiento tendrá validez de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud. Finalmente, solo se podrá revocar la Licencia de Funcionamiento Definitiva por causa expresamente establecida en el ordenamiento legal de acuerdo a lo establecido en el artículo IV del Título Preliminar de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. La Municipalidad deberá convocar a una audiencia de conciliación como requisito para la revocación de una Licencia de Funcionamiento Definitiva. El incumplimiento de este requisito acarrea la nulidad del procedimiento revocatorio.

- **Régimen Tributario:** El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.
- **Régimen Laboral Especial:** Crease el régimen laboral especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Microempresas, mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las

mismas. El presente régimen laboral especial es de naturaleza temporal y se extenderá por un periodo de (5) cinco años desde la entrada en vigencia de la presente Ley, debiendo las empresas para mantenerse en él, conservar las condiciones establecidas en los artículos 2° y 3° de la presente Ley para mantenerse en este. El régimen laboral especial comprende remuneración, jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, despido injustificado, seguro social de salud y régimen pensionario. Las Microempresas y los trabajadores considerados en el presente régimen pueden pactar mejores condiciones a las previstas en la presente Ley, respetando el carácter esencial de los derechos reconocidos en el párrafo anterior.

- **Permanencia en el régimen laboral especial:** Si en un ejercicio económico una Microempresa definida como tal en la presente Ley, inicialmente comprendida en el régimen especial supera el importe máximo de ingresos previstos en la presente Ley o tiene más de diez (10) trabajadores por un periodo superior a un año, será excluida del régimen laboral especial.
- **Remuneración:** Los trabajadores comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital, de conformidad con la Constitución y demás normas legales vigentes.
- **Jornada y horario de trabajo:** En materia de jornada de

trabajo, horario de trabajo, trabajo en sobre tiempo de los trabajadores de la Microempresa, es aplicable lo previsto por el Decreto Supremo N 007 – 2002 TR, Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N 854, Ley de Jornada de Trabajo, Horario y Trabajo en Sobre Tiempo, modificado por la Ley N 27671, o norma que la sustituya. En los Centros de trabajo cuya jornada laboral se desarrolle habitualmente en horario nocturno, no se aplicara la sobre tasa del 35%.

- **El descanso semanal obligatorio:** El descanso semanal obligatorio y el descanso en días feriados se rigen por las normas del régimen laboral común de la actividad privada.
- **El descanso vacacional:** El trabajador que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios.

Rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N 713 en lo que le sea aplicable.

- **El despido injustificado:** El importe de la indemnización por despido injustificado es equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.
- **El seguro social de salud:** Los trabajadores y conductores de

las Microempresas comprendidas en la presente norma, son asegurados regulares, conforme al Art. 1 de la Ley Nro. 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud.

- **Ley para el impulso para el crecimiento Productivo y Empresarial:** La Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente: (1) Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial. (2) Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial recuperación anticipada del IGV. (3) Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura. (4) Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. (5) Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos. (6) Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. (7) Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial. (8) Medidas tributarias para la competitividad empresarial.
- **Aspecto Tributario:** Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y

contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Además, se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

- **Aspecto Laboral:** Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma

que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

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



## **V. METODOLOGIA**

### **5.1 Tipo de investigación**

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

### **5.2 Nivel de investigación de la tesis**

El nivel de investigación fué descriptivo, debido a que solo se limitará a describir las principales características de las variables en estudio.

### **5.3. Diseño de la investigación**

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

**M ----- O** Dónde:

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

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

**5.3.1 No experimental:** Fué no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables y se observará el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

**5.3.2 Descriptivo:** Fué descriptivo porque el estudio se limitará a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

#### 5.4. El universo y muestra

**5.4.1 Población:** Dicha población se constituyó por 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

**5.4.2. Muestra:** Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.

#### 5.5. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
"Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas"	Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería,	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa:

empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	2018.		Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres-
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial

			Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su Empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la Empresa	Nominal: Sí No

<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí No
		Cree o percibe que la	Nominal:

	Callería, 2018.	rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Sí No

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.
--	--	---	---

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

--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia.

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

## **5.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

**Técnica:** Se utilizó la técnica de la encuesta.

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

### **5.6.1. Procedimientos de recolección de datos**

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

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



### **5.7. Plan de análisis de los datos**

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

- **Matriz de Consistencia**

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

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA			
	FORMULACION	GENERAL				TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO	
“Incidencia del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018”.	¿Cuáles la Incidencia del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018”?	Determinar la incidencia (relación) del financiamiento, la capacitación Y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del distrito de Callería en el rubro de ferreterías, 2018.	Financiamiento	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bancos</li> <li>2. Intereses</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crédito.</li> <li>- Entidades financieras.</li> <li>- Tasa de interés.</li> <li>- Monto del crédito.</li> </ul>	Cuantitativo - Descriptivo	La población estará conformada por 25 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas	
		ESPECIFICO	Capacitación	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Personal</li> <li>2. Cursos de capacitación.</li> <li>3. Trabajadores</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabajadores permanentes</li> <li>- Recibe capacitación.</li> <li>- Nro. de capacitaciones.</li> <li>- Trabajadores son capacitados</li> <li>- Trabajadores eventuales</li> <li>- Es importante la capacitación.</li> </ul>		MUESTRA		Estará conformada por 25 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.
			Rentabilidad	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Financiamiento</li> <li>2. Capacitación</li> <li>3. Año de mejor rentabilidad</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabajadores son capacitados</li> <li>- Trabajadores eventuales</li> <li>- Es importante la capacitación.</li> <li>- Mejoró la rentabilidad.</li> <li>- Mejoró la</li> </ul>	DISEÑO	TECNICA		ANALISIS DE DATOS
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.				No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo.	Se aplicara la técnica de la encuesta		Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para

	<p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.</p>			<p>rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.</p> <p>- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al Financiamiento.</p>			<p>ciencias sociales).</p>
--	--	--	--	---	--	--	----------------------------

## 5.9 Principios éticos

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

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

fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se derivan deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse de costear el acceso a esos beneficios.

## VI. RESULTADOS

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

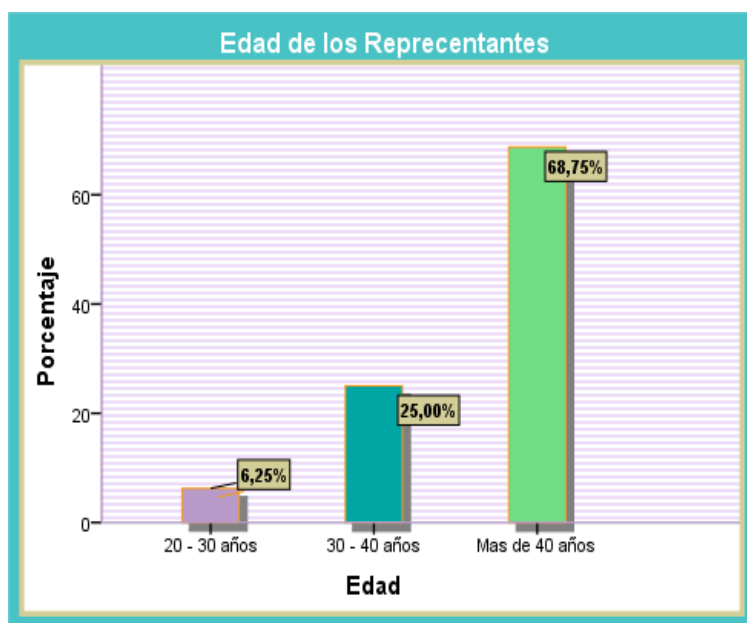
### 1) Tabla N° 01

**Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018**

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
20 -30 años	2	6,3%
30-40 años	6	25%
45-64 años	17	68.8%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

### GraficoN° 01



**Fuente:** tabla N° 01

- **Interpretación:** En el gráfico se observa que, el 68.75% de los representantes legales de las mypes encuestadas son mayores de 40

años, un 30% tienen entre 30 y 40 años, y solo un 6.25% están entre 20 a 30 años.

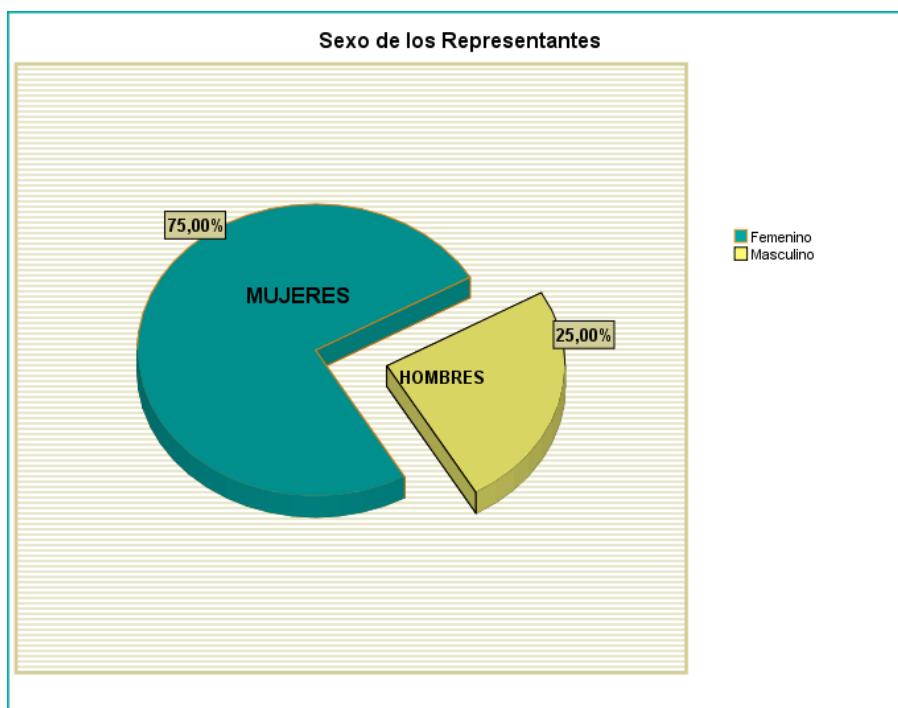
2) **Tabla N° 02**

**Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018**

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	19	75%
Femenino	6	25%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N° 02**



**Fuente:** tabla N° 02

- **Interpretación:** En el gráfico se observa que, en los representantes legales de las mypes encuestadas predomina el sexo femenino con un 75%.

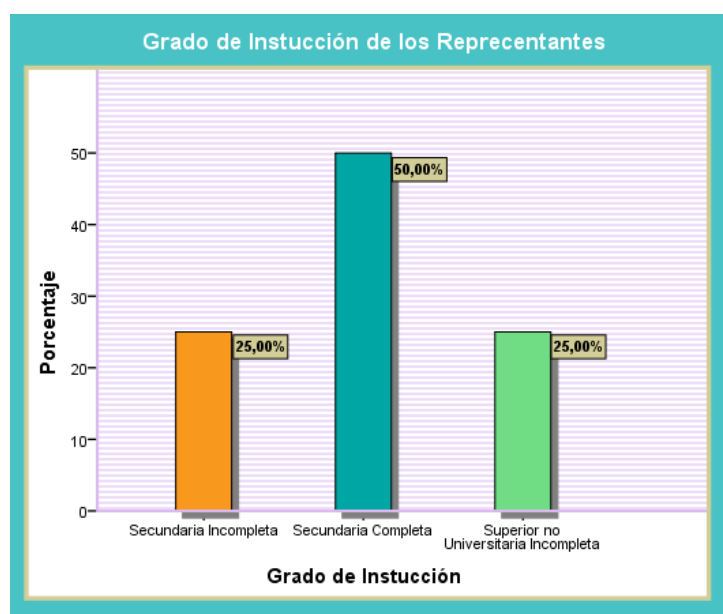
### 3) Tabla N° 03

#### Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria completa	13	50%
Secundaria incompleta	6	25%
Superior no universitaria incompleta	6	25%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

#### Gráfico N° 03



Fuente: tabla N° 03

- **Interpretación:** En el gráfico se observa que, en los representantes legales de las mypes encuestadas predomina el 50% tiene secundaria completa, el 25% tiene estudios superiores no universitario incompleto, y un 25% tiene secundaria incompleta.



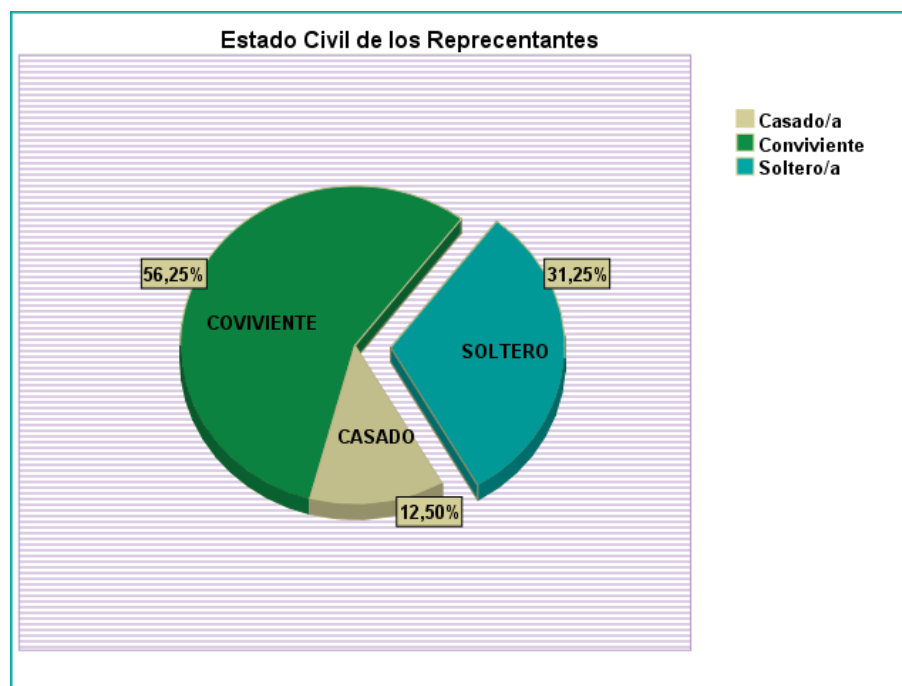
#### 4) Tabla N° 04

##### Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	12,5%
Casado	14	56,3%
Conviviente	8	31,3%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

#### Gráfico N.º 04



**Fuente:** tabla N.º 04

- **Interpretación:** En el gráfico se observa que, en los representantes legales de las mypes encuestadas predomina el 56. 25% son convivientes, el 12.50% son casados, y un 31.25% son solteros.

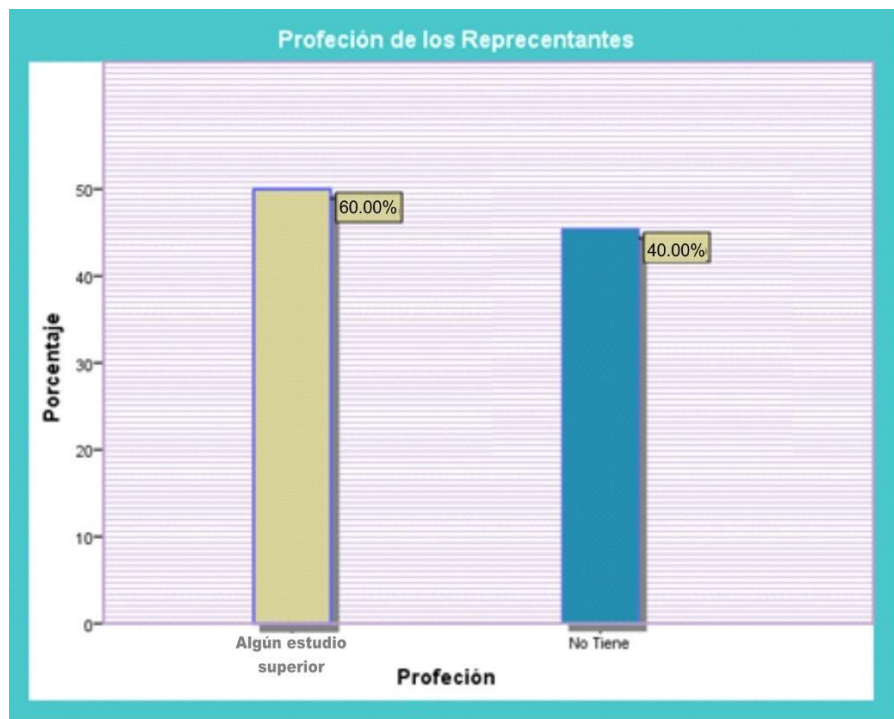
5) Tabla N° 05

**Profesión u ocupación de los representantes legales**

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	15	60%
Comerciante	10	40%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N° 05**



**Fuente:** tabla N° 05

- **Interpretación:** En el grafico se observa que, en los representantes legales de las mypes encuestadas predomina el 60% tienen algún tipo de profesión.

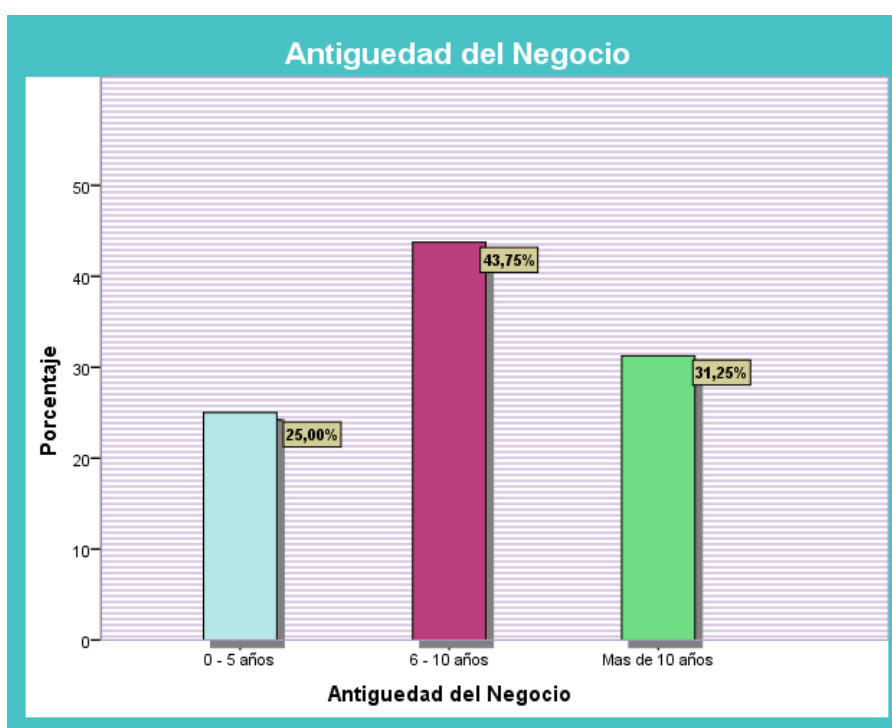
6) Tabla N° 06

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
0 a 5 años	6	25%
6 a 10 años	11	43,8%
Más de 10 años	8	31,3%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

Gráfico N° 06



Fuente: tabla N° 06

- **Interpretación:** En el gráfico se observa que, 43.75% de las mypes encuestadas tienen una antigüedad de 6 a 10 años, el 31.25% tienen una antigüedad mayor a 10 años, y 25% están con una antigüedad menor a 5 años.

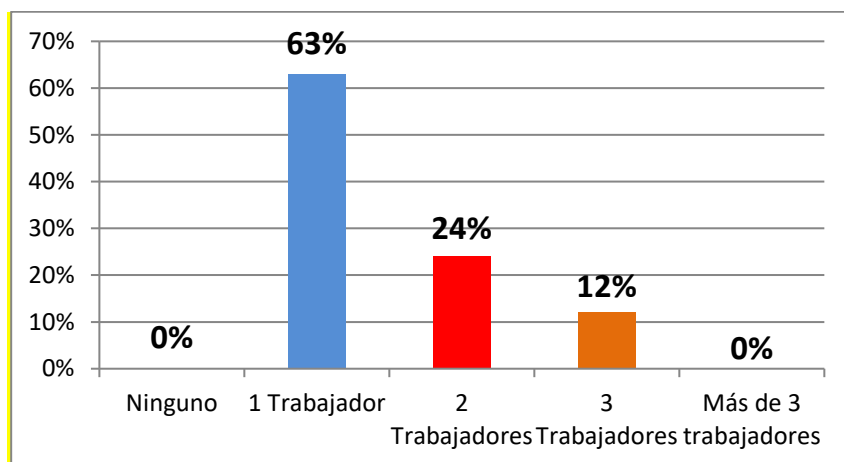
## 7) Tabla N° 07

### Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	16	63%
2 Trabajadores	6	24%
3 Trabajadores	3	12%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N°7**



**Fuente:** tabla N° 07

- **Interpretación:** En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 24% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 12% cuenta con 3 trabajadores.

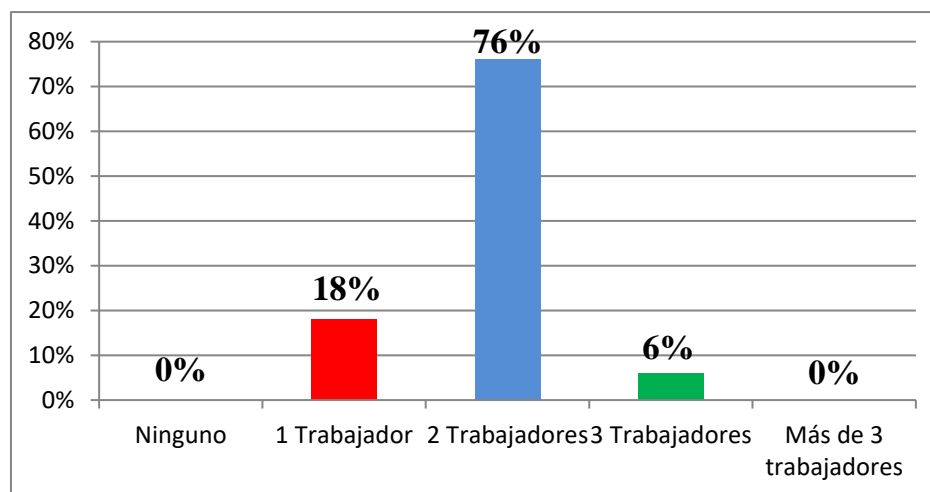
## 8) Tabla N°8

### Número de trabajadores Eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 trabajador	5	18%
2 trabajadores	19	76%
3 trabajadores	1	6%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°8



**Fuente:** tabla N° 08

- **Interpretación:** En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales, mientras que el 18% afirma que solo necesita 1 trabajador y solo el 6% afirma requerir mínimo 3 trabajadores.

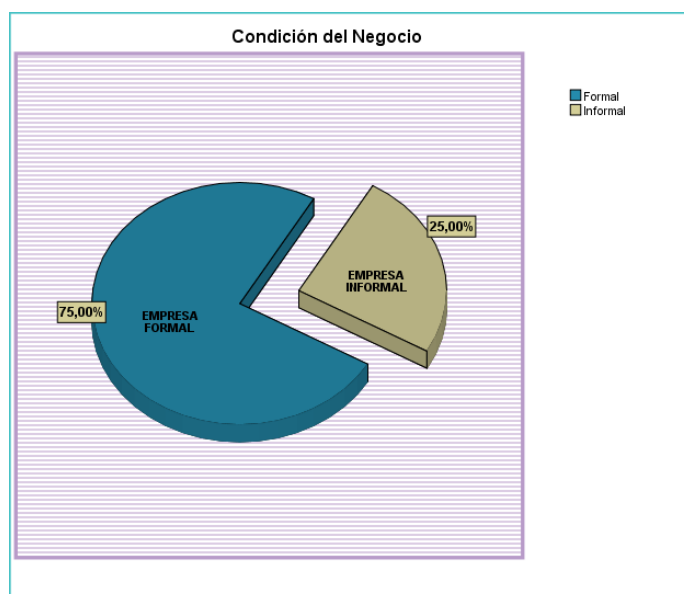
9) Tabla N° 9

**Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ferreterías del distrito de Callería, 2018**

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	19	75%
Informal	6	25%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N° 09**



**Fuente:** tabla N° 09

- **Interpretación:** En el gráfico se observa que, el 75% de las mypes encuestadas son formales, y un 25% son informales o están en proceso de formalización.

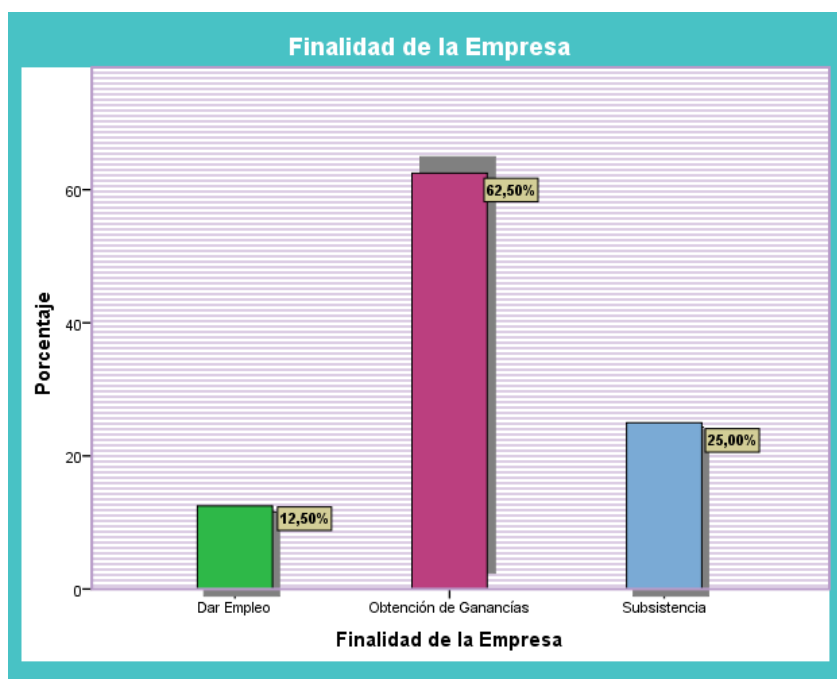
### 10) Tabla N°10

#### Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	12,5%
Obtención de ganancias	16	62,5%
Subsistencia	6	25%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°10



Fuente: tabla N° 08

- **Interpretación:** En el gráfico se observa que, el 62,5% de las mypes encuestadas iniciaron sus negocios con fines de obtención de ganancias, el 12% para dar empleo y un 25% para su subsistencia.

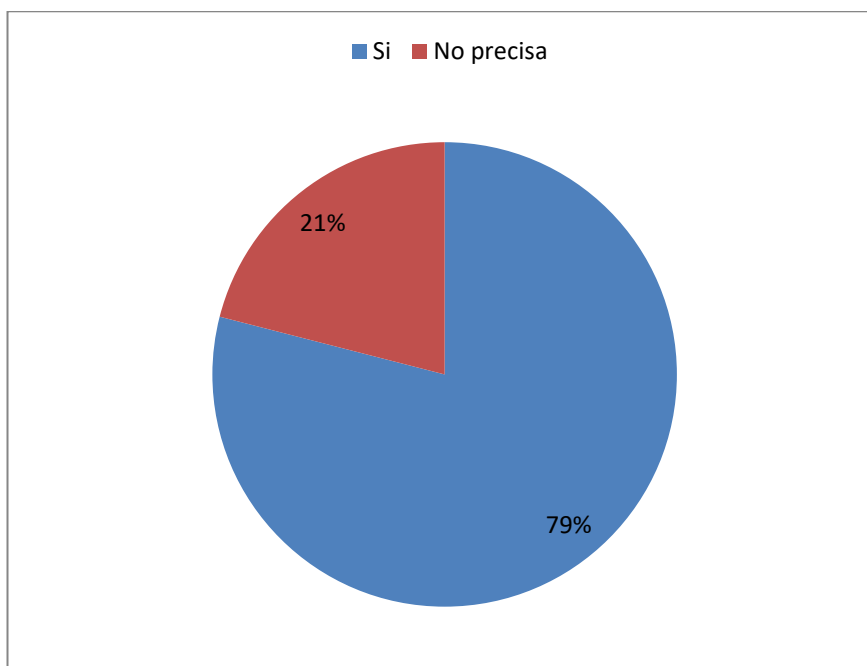
### 11) Tabla N° 11

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

Ubicación Estratégica	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	79%
No precisa	5	21%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°11**



**Fuente:** tabla N°11

- **Interpretación:** En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 21% considera no tan importante la ubicación.



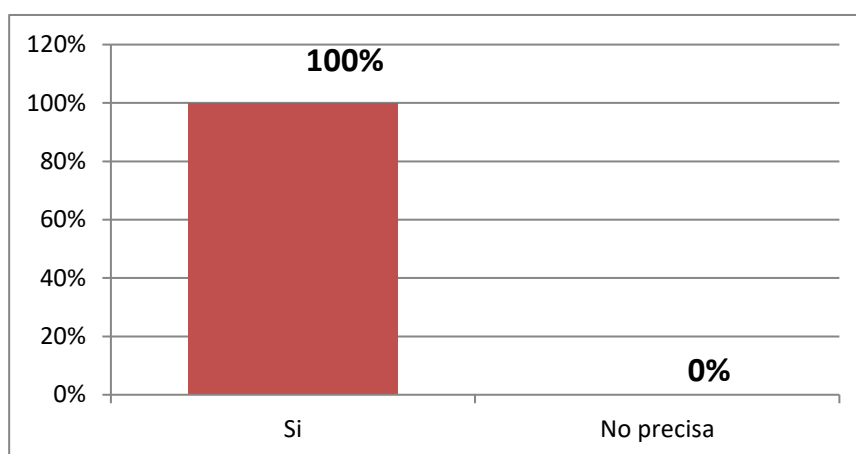
## 12) Tabla N° 12

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

Tecnología Avanzada	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N° 12**



**Fuente:** tabla N° 12

- **Interpretación:** En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

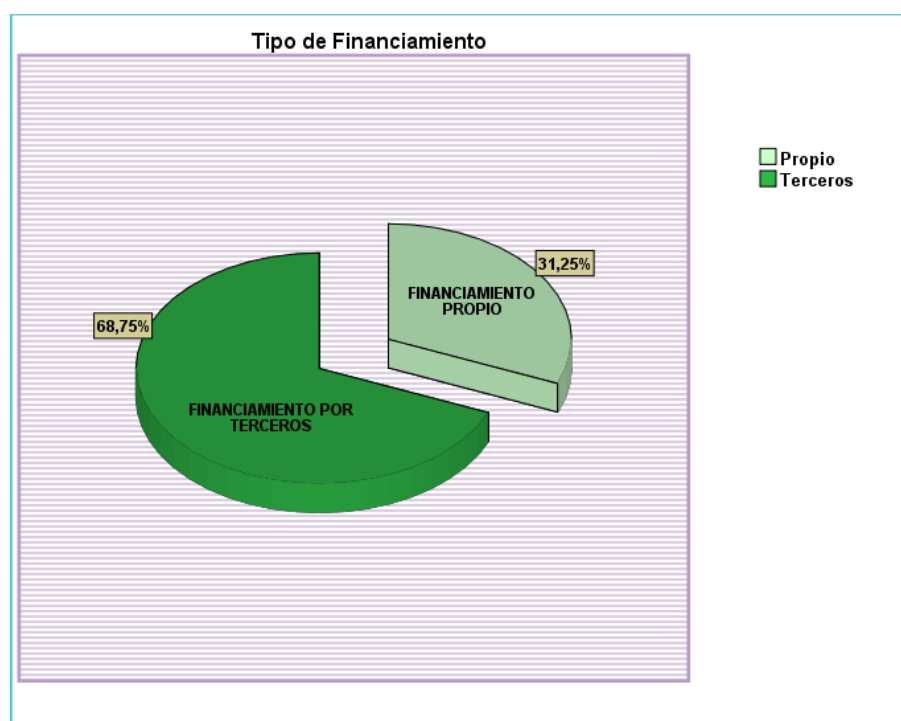
### 13) Tabla N°13

#### ¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	9	31,3%
Financiamiento de terceros	16	68,8%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

Gráfico N° 13



**Fuente:** tabla N° 13

- **Interpretación:** En el gráfico se observa que, el 31.25% financian sus actividades con fondos propio, mientras que un 68.75% lo reciben financiamiento de terceros.

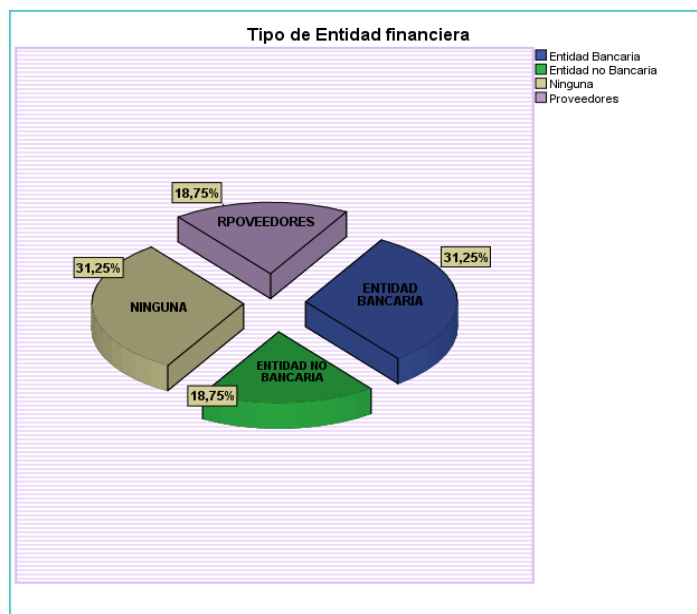
14) Tabla N°14

Si el financiamiento es de terceros: ¿A Qué entidades recurre para la obtención del crédito?

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	8	31,3%
Entidades no bancarias	5	18,8%
Ninguna	8	31,3%
Proveedores	4	18,6%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

Gráfico N° 14



Fuente: tabla N° 14

- **Interpretación:** En el gráfico se observa que, el 31,25% recibieron financiamiento en entidades bancarias, 18,75% recibieron de entidades no bancarias, 18,75% lo recibieron de proveedores.

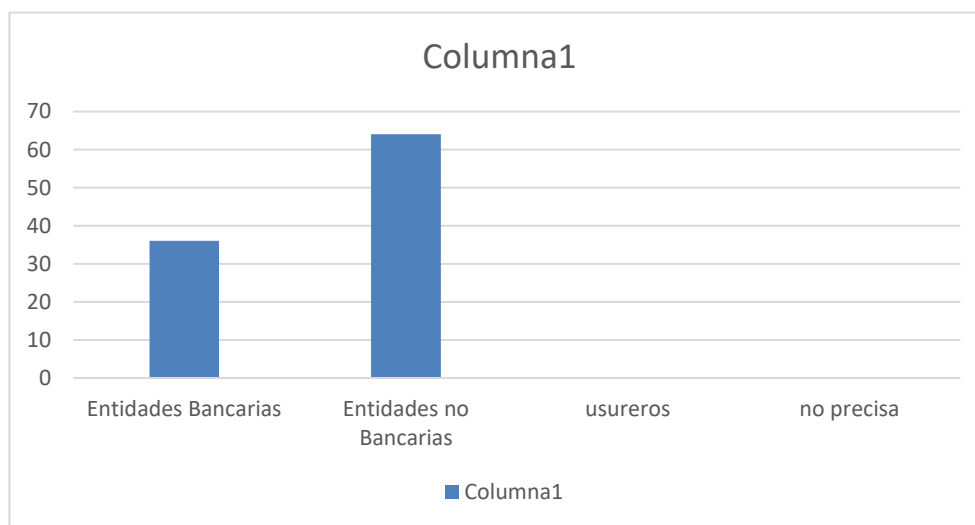
### 15) Tabla N°15

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

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades no bancarias	16	64%
Entidades bancarias	9	36%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°15**



**Fuente:** tabla N° 15

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% manifiestan que mayores facilidades lo obtuvieron en las Entidades no Bancarias mientras que solo el 36% fueron en las Entidades Bancarias.

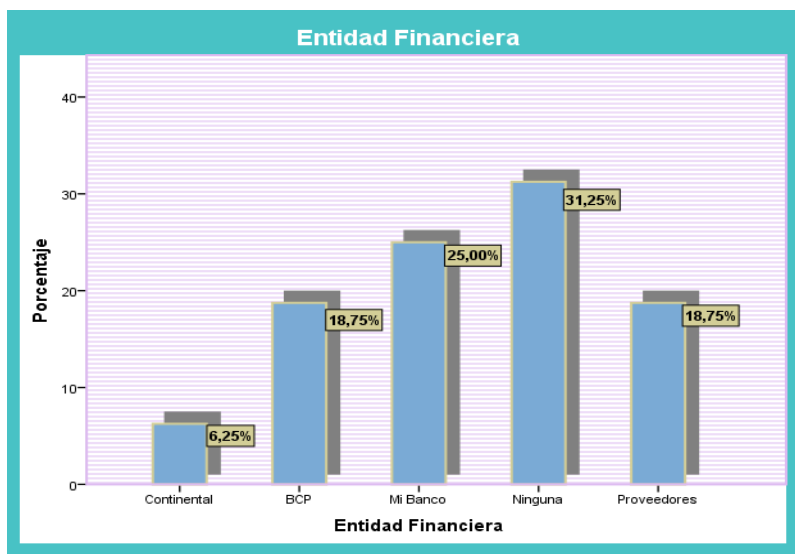
16) Tabla N°16

¿Nombre de la Institución financiera?

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Continental	1	6,3%
BCP	3	18,8%
Mi Banco	4	25%
Ninguna	5	31,3%
Proveedores	3	18,8%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

Gráfico N° 16



**Fuente:** tabla N° 16

- **Interpretación:** En el grafico se observa que, 6.25% fueron financiados por el banco continental, 18.75% lo hicieron del banco BCP, 25% lo recibió de mi banco, y 18.75% lo obtuvo de proveedores.

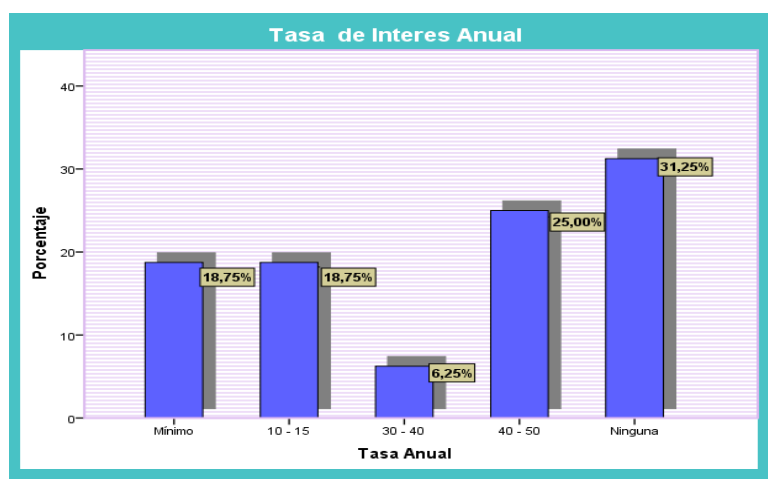
17) Tabla N° 17

¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
Mínimo	3	18,8%
10% - 15% Mensual	3	18,8%
30% - 40% Mensual	1	6,3%
40% - 50% Mensual	4	25%
Ninguna	5	31,3%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

Gráfico N° 17



**Fuente:** tabla N° 17

- **Interpretación:** Un 18.75% de los empresarios que obtuvieron sus crédito, pagaron un mínimo de interés ya que son financiados por proveedores, un 18.75% pagaron una tasa de 10% a 15% por que obtuvieron un crédito hipotecario, el 6.25% pagaron tasas de entre 30% a 40% quienes obtuvieron sus créditos de entidades bancarias, y 25% pagaron tasas de 40% a 50% de interés, quienes obtuvieron sus

créditos de entidades financieras

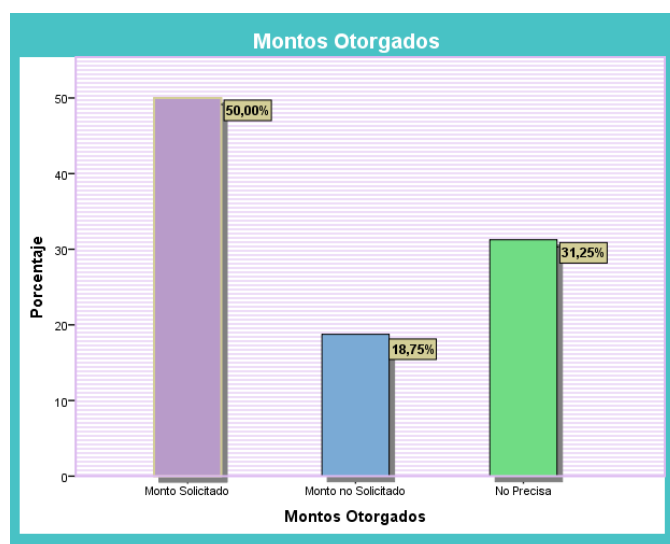
### 18) Tabla N°18

¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
Monto Solicitado	13	50%
Monto no Solicitado	4	18,8%
No Precisa	8	31,3%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N° 18



**Fuente:** tabla N° 18

- **Interpretación:** En el gráfico se observa que, 50% de las mypes que solicitaron sus créditos, recibieron el monto solicitado, el 18,75% recibió el monto no solicitado.

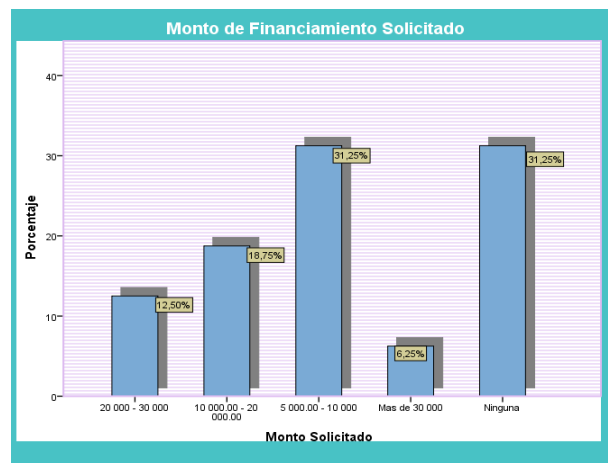
**19) Tabla N° 19**

**¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

<b>Monto del crédito solicitado</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De S/ .20,000.00 a S/ .30,000.00	3	12,5%
De S/ .10,000.00 a S/ .20,000.00	5	18,8%
De S/ .5,000.00 a S/ .10,000.00	8	31,3%
Más de S/ .30,000.00	1	6,3
Ninguna	8	31,3%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N° 19**



**Fuente:** tabla N° 19

- **Interpretación:** En el grafico se observa que, 31.25% solicitaron montos entre S/. 5 000 a 10 000 soles, 18.75% solicitaron montos entre S/. 10 000 a 20 000 soles, 12.50% solicito montos entre S/. 20 000 a 30 000 soles, y 6.25% solicito más de S/.30 000 soles.



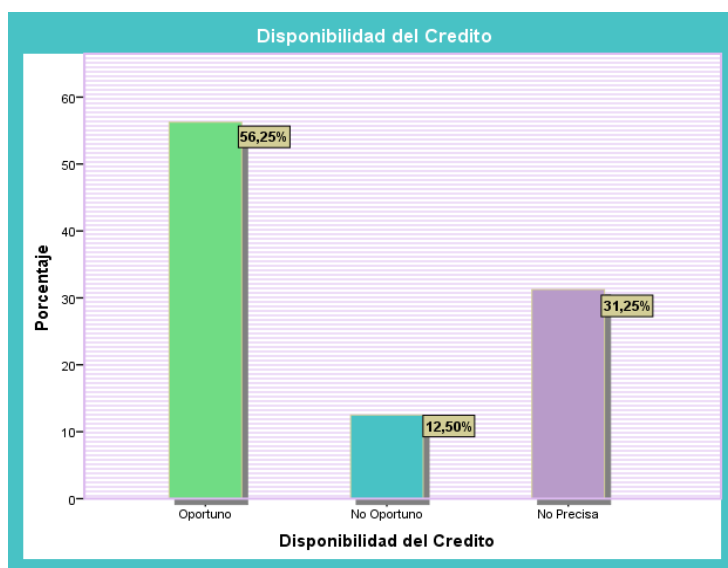
## 20) Tabla N°20

### ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Oportuno	14	56,3%
No oportuno	2	1,5%
No precisa	8	31,3%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°20



**Fuente:** tabla N°20

- **Interpretación:** En el gráfico se observa que, 56,25% de las mypes que recibieron sus créditos, confirman que el financiamiento fue oportuno, 12,50% afirma que el crédito no fue oportuno.

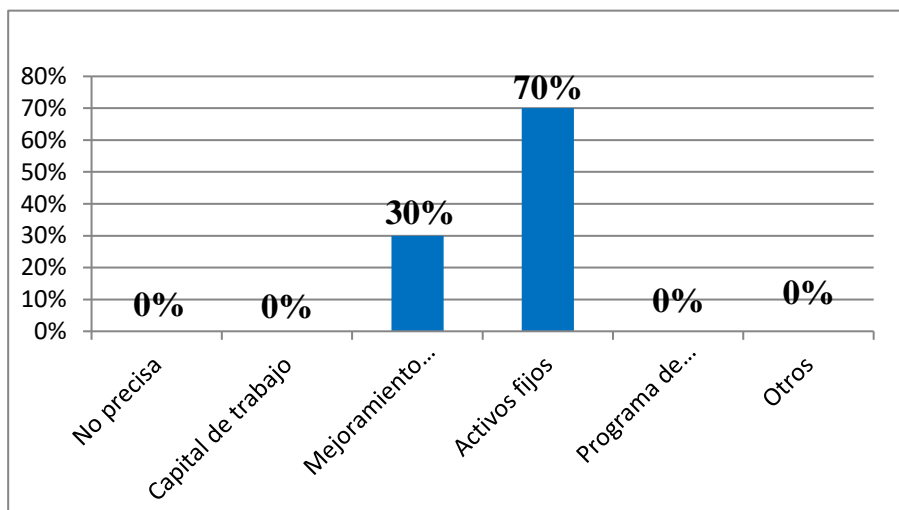
21) Tabla N°21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	0	0%
Mejoramiento y/o ampliación del local	8	30%
Activos fijos	17	70%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

GráficoN° 21



**Fuente:** tabla N°21

- **Interpretación:** Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 30% realizó Mejoramientos y/o ampliación del local.

## DE LA CAPACITACION A LAS MYPES:

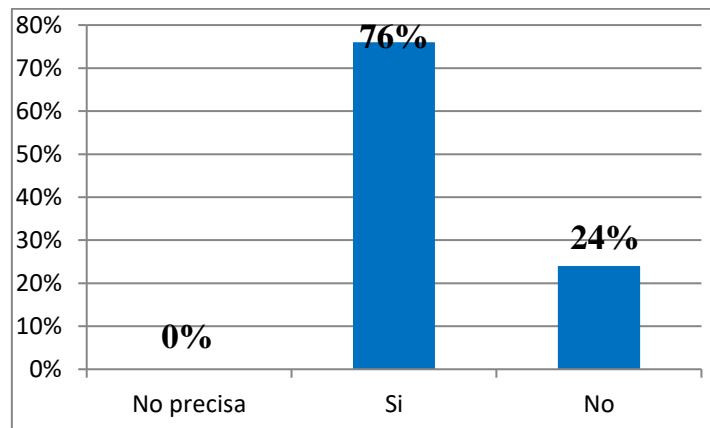
### 22) Tabla N°22

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

Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	62	76%
No	20	24%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

Gráfico N° 22



**Fuente:** tabla N° 22

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

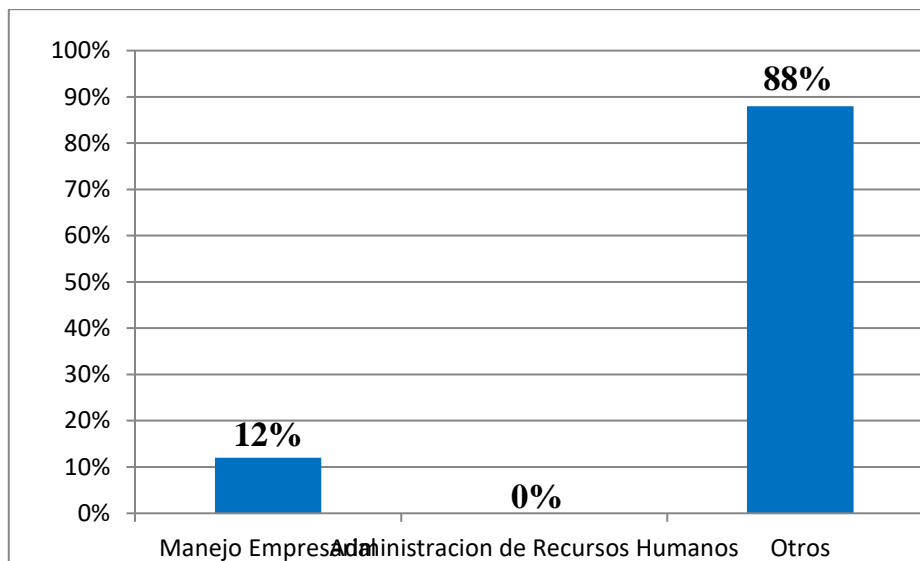
**23) Tabla N° 23**

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

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	3	12%
Administración de Recursos Humanos	0	0%
Otros	22	88%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°23**



**Fuente:** tabla N° 23

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 12% lo realizó en manejo empresarial.

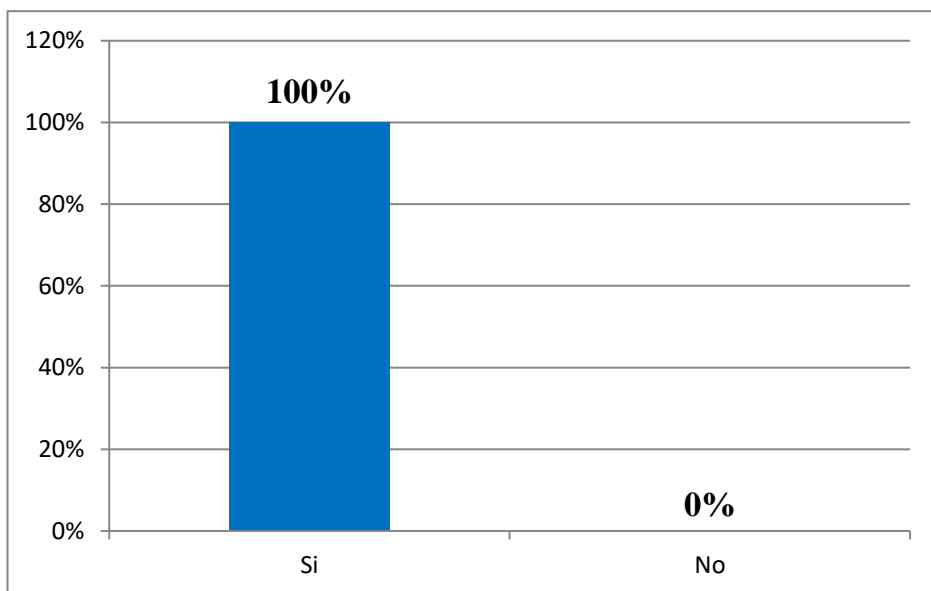
#### 24) Tabla N° 24

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

La rentabilidad de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°24**



**Fuente:** tabla N°24

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.

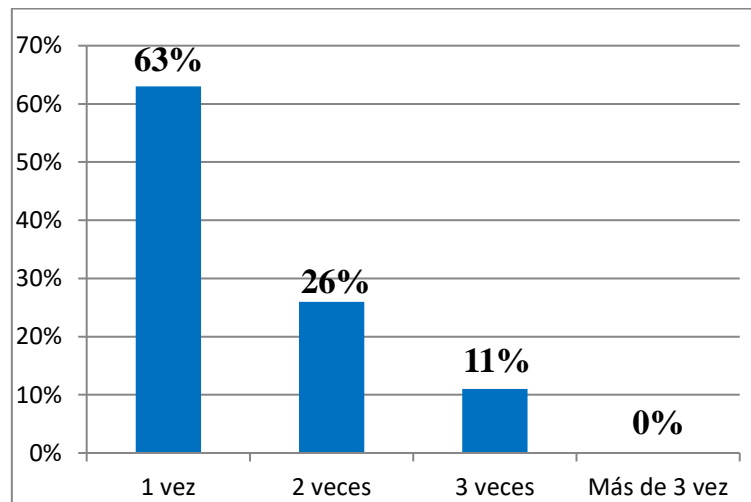
**25) Tabla N° 25**

**Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los último año**

<b>Cursos de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 vez	16	63%
2 veces	6	26%
3 veces	3	11%
Más de 3 vez	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N° 25**



**Fuente:** tabla N°25

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 26% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 11% confirma que se capacitó al menos 3 veces.

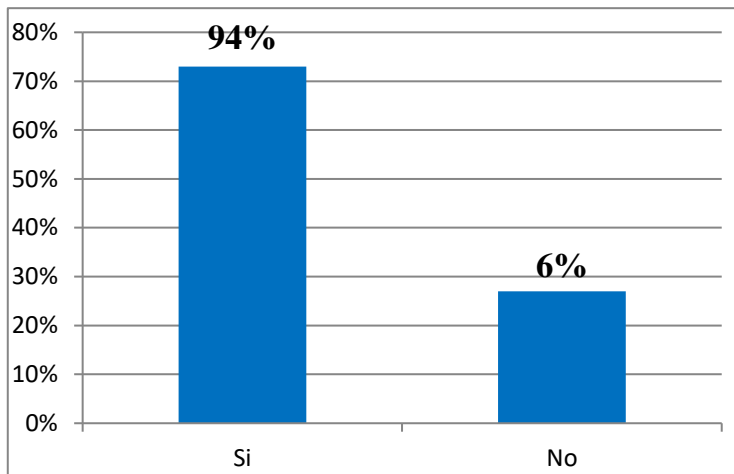
## 26) Tabla N° 26

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	94%
No	2	6%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N° 26**



**Fuente:** tabla N° 26

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 6% no lo considera indispensable.

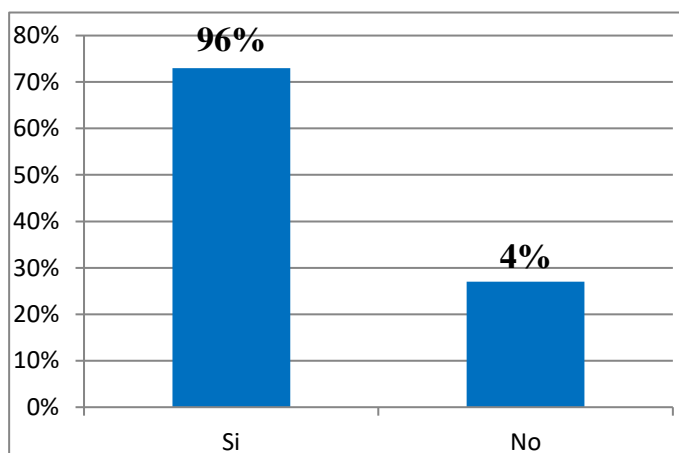
**27) Tabla N° 27**

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

<b>La capacitación es una inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	24	96%
No	1	4%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°27**



**Fuente:** tabla N° 27

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación mientras que solo el 4% no lo considera de esa forma.



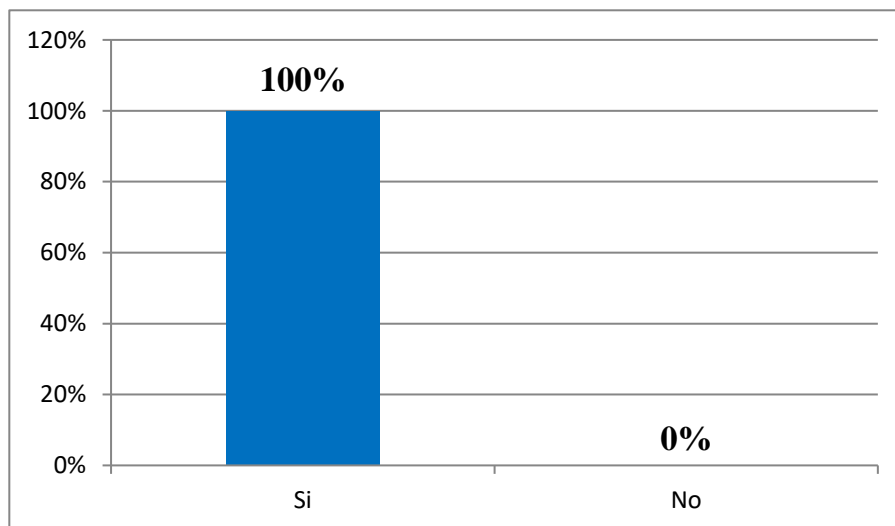
**28) Tabla N°28**

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

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfica N° 28**



**Fuente:** tabla N° 28

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.

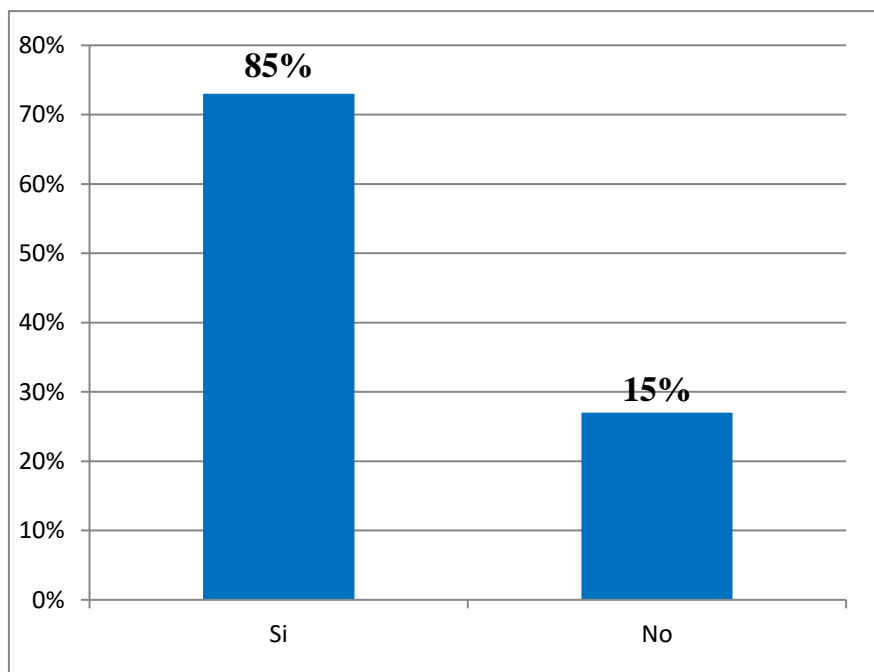
**29) Tabla N°29**

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

Capacitación al Personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	21	85%
No	3	15%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfica N° 29**



**Fuente:** tabla N° 29.

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 29 se observa que el 85% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 15% afirma no haberlo programado durante el presente año.

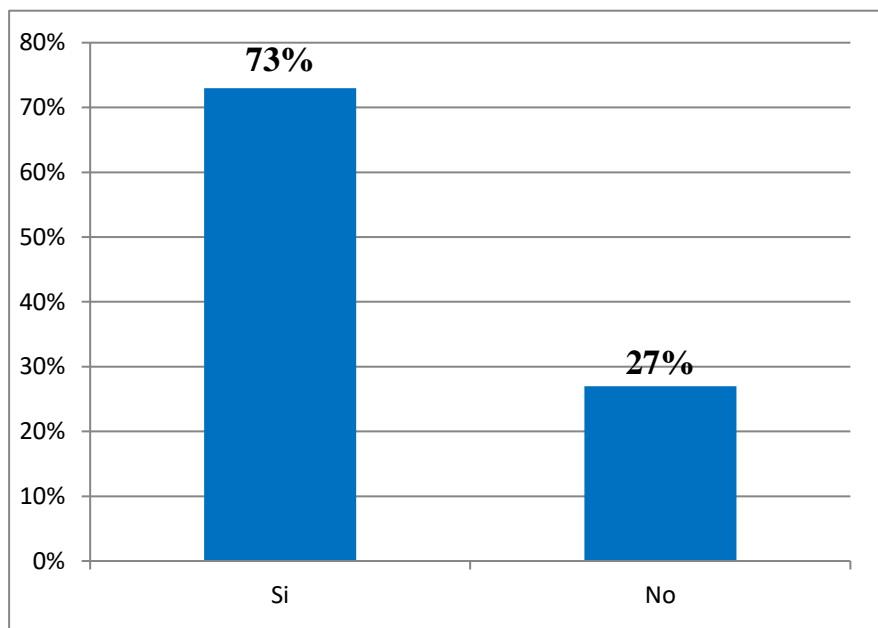
### 30) Tabla N° 30

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

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	73%
No	7	27%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfica N° 30**



**Fuente:** tabla N°30

- **Interpretación:** En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 27% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

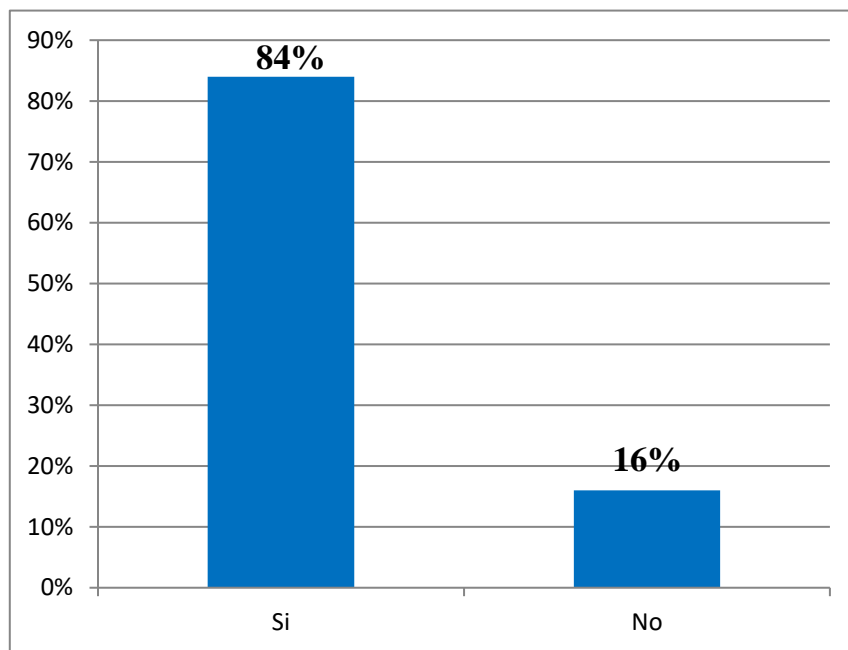
### 31) Tabla N° 31

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

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	21	84%
No	4	16%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°31**



**Fuente:** tabla N°31

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa, mientras que solo el 16% menciona que no mejoró.

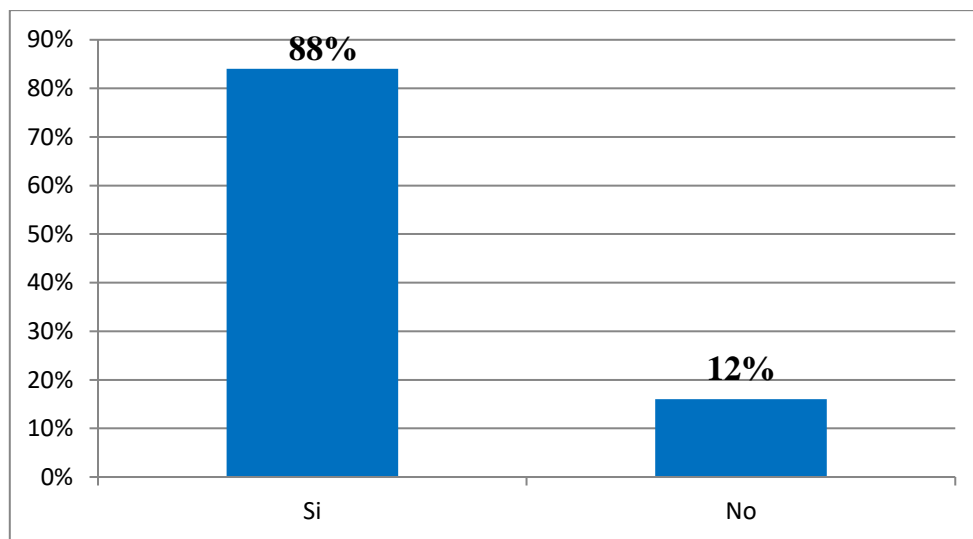
### 32) Tabla N°32

**Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa**

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	88%
No	3	12%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°32**



**Fuente:** tabla N° 32

- **Interpretación:** En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 12% afirma que no ha habido una mejora considerable.

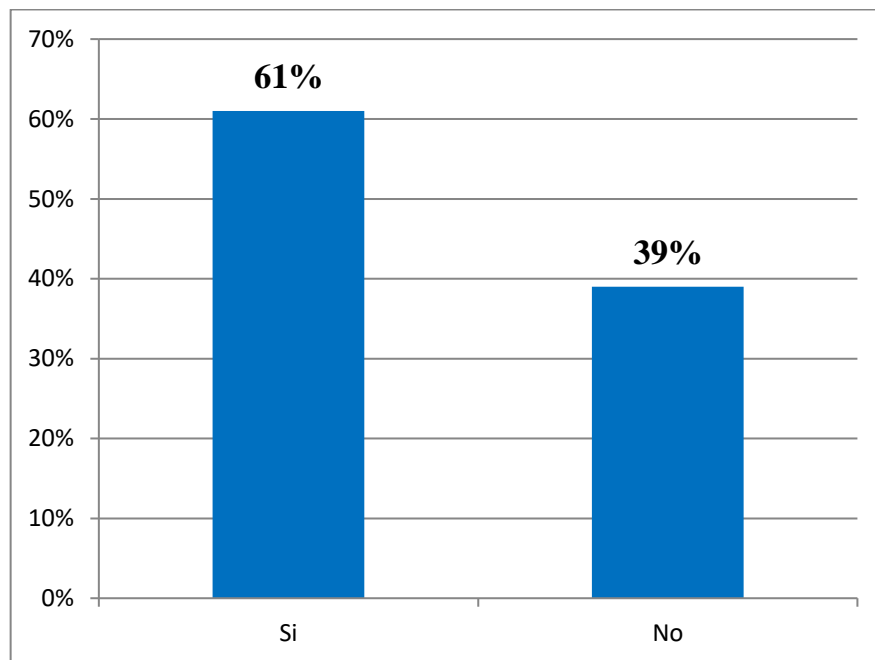
### 33) Tabla N° 33

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

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	61%
No	10	39%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N° 33**



**Fuente:** tabla N° 33

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 39% menciona que no lo fue.

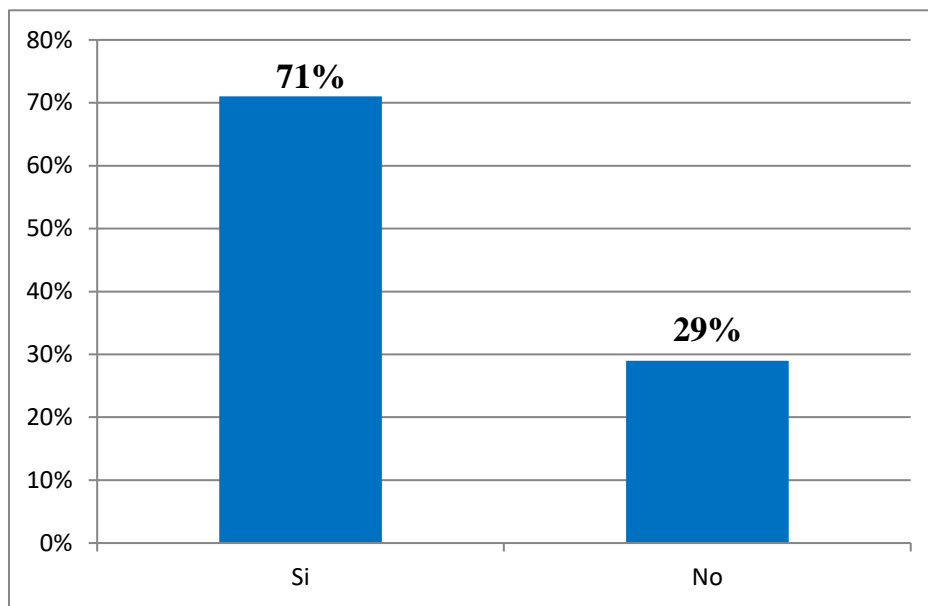
### 34) Tabla N° 34

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

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	71%
No	7	29%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfica N° 34**



**Fuente:** tabla N° 34

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que sí ha disminuido mientras que el 29% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.

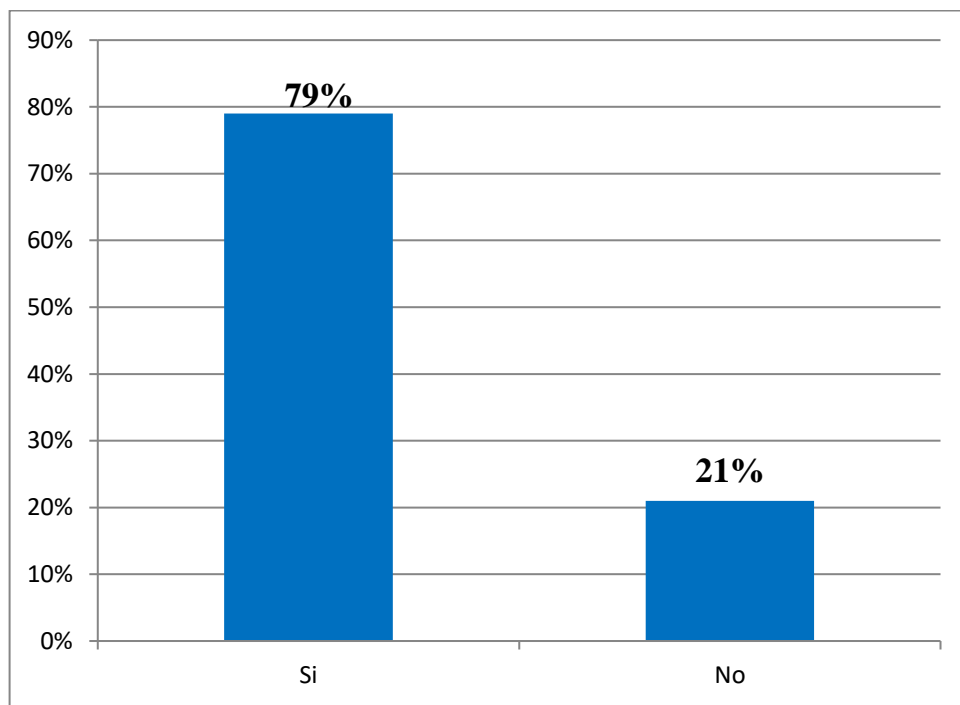
### 35) Tabla N° 35

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

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	79%
No	5	21%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfica N°35**



**Fuente:** tabla N° 35

- **Interpretación:** En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 21% no lo considera primordial.



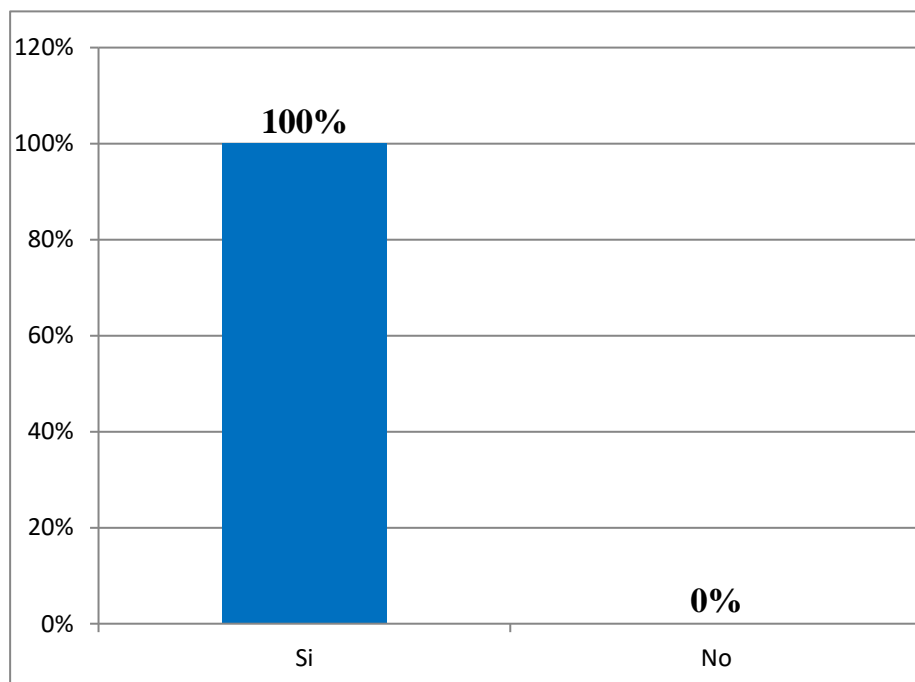
**36) Tabla N° 36**

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

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfica N°36**



**Fuente:** tabla N° 36

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

## **6.1 ANALISIS DE RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- En la tabla y figura N°1 se observa que, el 68.75% de los representantes legales de las mypes encuestadas son mayores de 40 años, un 30% tienen entre 30 y 40 años, y solo un 6.25% están entre 20 a 30 años.
- En la tabla y figura N°2 se observa que, en los representantes legales de las mypes encuestadas predomina el sexo femenino con un 75%.
- En la tabla y figura N°3 se observa que, en los representantes legales de las mypes encuestadas predomina el 50% tiene secundaria completa, el 25% tiene estudios superiores no universitario incompleto, y un 25% tiene secundaria incompleta.
- En la tabla y figura N°4 se observa que, en los representantes legales de las mypes encuestadas predomina el 56.25% son convivientes, el 12.50% son casados, y un 31.25% son solteros.
- En la tabla y figura N°5 se observa que, en los representantes legales de las mypes encuestadas predomina el 60% tienen algún tipo de profesión.

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Según la tabla y gráfico N°6 se observa que, 43.75% de las mypes encuestadas tienen una antigüedad de 6 a 10 años, el 31.25% tienen una antigüedad mayor a 10 años, y 25% están con una antigüedad menor a 5 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 24% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 12% cuenta con 3 trabajadores.

- En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales mientras que el 18% afirma que solo necesita 1 trabajador y solo el 6% afirma requerir mínimo 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que, el 75% de las mypes encuestadas son formales, y un 25% son informales o están en proceso de formalización.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que, el 62,5% de las mypes encuestadas iniciaron sus negocios con fines de obtención de ganancias, el 12% para dar empleo y un 25% para su subsistencia.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 21% considera no tan importante la ubicación.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que la aplicación de tecnología es importante ya que permite que los clientes puedan sentirse cómodos con la atención brindada y puedan disfrutar de la hospitalidad.

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 31.25% financian sus actividades con fondos propio, mientras que un 68.75% lo reciben financiamiento de terceros.
- En la tabla y figura N°14 se observa que, el 31.25% recibieron financiamiento en entidades bancarias, 18.75% recibieron de entidades no bancarias, 18.75% lo recibieron de proveedores.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% mencionan que mayores

facilidades obtuvieron en las Entidades no Bancarias mientras que solo el 36% fueron en las Entidades Bancarias.

- En la tabla y figura N° 16 se observa que, 6.25% fueron financiados por el banco continental, 18.75% lo hicieron del banco BCP, 25% lo recibió de mi banco, y 18.75% lo obtuvo de proveedores.
- En la tabla y figura N°17 se observa que un 18.75% de los empresarios que obtuvieron sus crédito, pagaron un mínimo de interés ya que son financiados por proveedores, un 18.75% pagaron una tasa de 10% a 15% por que obtuvieron un crédito hipotecario, el 6.25% pagaron tasas de entre 30% a 40% quienes obtuvieron sus créditos de entidades bancarias, y 25% pagaron tasas de 40% a 50% de interés, quienes obtuvieron sus créditos de entidades financieras.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que, 50% de las mypes que solicitaron sus créditos, recibieron el monto solicitado, el 18.75% recibió el monto no solicitado.
- En el grafico se observa que, 31.25% solicitaron montos entre S/. 5 000 a 10 000 soles, 18.75% solicitaron montos entre S/. 10 000 a 20 000 soles, 12.50% solicito montos entre S/. 20 000 a 30 000 soles, y 6.25% solicito más de S/.30 000 soles.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que, 56.25% de las mypes que recibieron sus créditos, confirman que el financiamiento fue oportuno, 12.50% afirma que el crédito no fue oportuno.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 30% realizo Mejoramientos y/o ampliación del

local.

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 24% si lo realizo.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 12% lo realizo en manejo empresarial.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 26% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 11% confirma que se capacito al menos 3 veces.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 6% no lo considera indispensable.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación mientras que solo el 4% no lo considera de esa forma.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona las capacitaciones mejoran el rendimiento de los trabajadores y la imagen empresarial de la atención.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 85% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 15% afirma no haberlo programado durante el presente año.

- En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 27% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 16% menciona que no mejoró.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 12% afirma que no ha habido una mejora considerable.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 39% menciona que no lo fue.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que no si ha disminuido mientras que el 29% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 21% no lo considera primordial.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

## **6.2 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.**

- En la tabla y figura N°1 se observa que la edad de los representantes, el 68.8% tiene entre 45 - 64 años.
- En la tabla y figura N°2 se observa que el 75% son de sexo femenino.
- En la tabla y figura N°3 se observa que el 50% tiene el grado de secundaria completa.
- En la tabla y figura N°4 se observa que el 56,25,% son convivientes.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 40% se dedica al comercio, quedando demostrado que están enfocados netamente al rubro de ferreterías.

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Según la tabla y gráfico N°6 se observa que el 43,75% de las mypes encuestadas tienen una antigüedad de 6 a 10 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que, el 75% de las mypes encuestadas son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que, el 62,5% de las mypes encuestadas iniciaron sus negocios con fines de obtención de ganancias
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia

en la que se debe encontrar la empresa.

- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- Según se observa en la tabla y gráfico N°13 se observa que, el 31.25% financian sus actividades con fondos propios.
- En la tabla y figura N°14 se observa que, el 31.25% recibieron financiamiento en entidades bancarias.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% obtuvieron mayores facilidades en las Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 25% lo recibió de Mi Banco.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 31,3% no pagó ninguna tasa de interés
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que, 50% de las mypes que solicitaron sus créditos.
- Se observa que en la tabla y figura N°19 el 31.25% solicitaron montos entre S/. 5 000 a 10 000 soles.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que, 56.25% de las mypes que recibieron sus créditos, confirman que el financiamiento fue oportuno.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos.



### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación con la finalidad de mejorar las aptitudes de los trabajadores.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona las capacitaciones mejoran el rendimiento de los trabajadores y la imagen empresarial de la atención.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 85% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la

rentabilidad de la empresa.

- En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad generando una mejor rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado y que genero las expectativas esperadas.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que no si ha disminuido.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que se ha aplicado todas las técnicas e instrumentos con la finalidad de tener una mejora en cuanto a la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

## **RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Se recomienda a los empresarios que no tienen una carrera universitaria se animen a empezarla, ya que esto permitirá adquirir más conocimientos sobre cómo mejorar la empresa.
- Se recomienda no hacer distinción en el género ya que en la actualidad está comprobado que tanto varones como mujeres tienen las mismas capacidades para obtener mejores resultados.
- Se recomienda que así tengan estudios universitarios no se conformen con

quedarse allí que persistan en seguir estudiando alguna otra carrera que les permita ver el negocio desde otros puntos de vista.

- En el aspecto de la relación o convivencia se recomienda formalizar ya que influye mucho no solo para dar solidez a la empresa ante las instituciones financieras, sino que también les permitirá tener la estabilidad emocional que toda relación necesita.

### **Respecto características de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda adaptar medidas de seguridad en la empresa, ya que las herramientas en una ferretería son peligrosas si no están debidamente seguras.
- Se recomienda contar con el personal suficiente para satisfacer la cantidad de clientes y así dar mejor calidad de atención.
- Se recomienda tener a todos los trabajadores de manera permanente ya que esto hará que ellos tengan estabilidad laboral y trabajen con empeño.
- Se recomienda tener el interior del negocio más ordenado y limpio ya que por el hecho de tener muchas herramientas o artículos de ferretería que necesitan grasa para su conservación, estos manchan algunas cosas y hacen que el cliente en algunos casos se sienta expuesto a la suciedad.

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda buscar diferentes opciones bancarias que les puedan dar más beneficios y menos intereses.
- Se sugiere buscar asesoramiento más completo en las entidades financieras, de modo que resuelvan todas las dudas respecto a sus préstamos.
- Se recomienda trabajar con préstamos a corto plazo ya que de esta manera se

generarán menos intereses.

- Se recomienda analizar la necesidad real de solicitar un préstamo, siempre pesando en el crecimiento positivo de la empresa.

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda capacitar a los trabajadores en temas de motivación que les enseñe a amar lo que hacen para así tener trabajadores satisfechos con lo que hacen.
- Se recomienda que el personal sea capacitado en ventas y atención al cliente, esto hará que el cliente se sienta importante.
- Se recomienda hacer reuniones con sus trabajadores de forma seguida para escuchar sus puntos de vista y en que sienten que están fallando para así buscar temas en los que puedan capacitarse.
- Se sugiere coordinar con los proveedores de las marcas reuniones en donde capaciten a los trabajadores y dueños sobre los por menores de los productos que adquieren y así dar mejor información a los clientes y mejores recomendaciones.
- Se sugiere implementar nuevos sistemas y métodos tecnológicos para dar facilidad y mayor seguridad a los intereses de la empresa.
- Se recomienda capacitarse constantemente en las actualizaciones del mercado, para así saber enfrentar con capacidad y tranquilidad cualquier cambio.

## **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda tener un buen manejo de rotación de los productos, esto evitará que la mercadería se malogre y genere pérdidas en la empresa.
- Se sugiere buscar estrategias de dirección que den resultados positivos a la rentabilidad de la empresa.
- Si las estrategias aplicadas no han brindado resultados, se deberá detectar los puntos débiles y empezar a atacarlos con herramientas o estrategias nuevas y que den mejores resultados.
- La implementación de la tecnología no solo permitirá dar una mejor atención, sino que permitirá tener un mejor control de las ganancias de la empresa.
- La zona comercial en la que se encuentran ubicadas estas ferreterías hace que estén en continua competencia con los demás comerciantes, por ello es recomendable manejar precios accesibles para los clientes que a la vez no afecten las ganancias de la empresa.
- Si la rentabilidad disminuye se recomienda rediseñar las estrategias de marketing que se estén aplicando y mejorarlas para atraer más clientela.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Briosos y Vigier (2006) “Estructura del Financiamiento PYME”. [citada 2010 Marzo 24].  
Disponible desde:  
[http://mpr.ub.unimuenchen.de/5894/1/Brioizzo\\_Vigier\\_2006\\_.pdf](http://mpr.ub.unimuenchen.de/5894/1/Brioizzo_Vigier_2006_.pdf)
- Briceño, A. (2010) “Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo”  
.Venezuela [citada 2010 Abril  
13]. <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Empresa Sba, (2009) Preguntas frecuentes del Programa de Desarrollo Empresarial,  
Texas; [citado 2012 Noviembre 24]. Disponible en:  
<http://www.ssa.gov/espanol>
- Bernilla, M. (2006). Manual práctica para formar MYPEs. Editorial Edigraber;  
Lima.
- Chacaltana, J. (2005) Capacitación laboral proporcionada por las empresas :El caso  
peruano. [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde:  
<http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Dessler, G. (1998). Diccionario para Contadores. Primera Edición. 1998
- Ferruzl. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [citada 2010 Abril 13]. Disponible  
desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Fazzari, S, Glenn, R. y Petersen, B.(1998). A premios del financiamiento e inversión  
corporativa. Papeles de Brookings en la actividad económica.141-195.
- Flores, A. (2004). “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas  
empresas en Lima Metropolitana”. Lima. [Citado 2012 Noviembre 16];  
Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.

Hermosa, J. (2000). “Pequeña Empresa en América Latina”. Perú. Ediciones del Congreso del Perú, Segunda Edición.2000.305pg.

Vásquez (2011), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011. Citado en: <file:///C:/Users/PC13/Downloads/1397-4767-1-PB.pdf>

Webmaster. Capacitación. [Citada en enero del 2016] disponible en: [http://www.asodefensa.org/portal/?page\\_id=4](http://www.asodefensa.org/portal/?page_id=4).

Weinberger (2009), estrategia para lograr y mantener la competitividad de la empresa. Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (uSaID) o el Gobierno de los Estados Unidos. Extraído el 18 de Abril, 2016 de [http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc202\\_3.pdf?0b679813d957cebc8a382fdfa5ecf261](http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc202_3.pdf?0b679813d957cebc8a382fdfa5ecf261)

Yamakawua, Castillo, Baldeón, Espinoza, Granda, & Vega (2010), modelo tecnológico de integración de servicios para la MYPE peruana. -Edición p.50-53. Extraído el 18 de Abril, 2016 de: <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.Pdf>

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

RocioMori Tello en su tesis“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes en el sector comercio rubro ferreterías de la provincia de leoncio Prado- tingo maria, período 2015 –

2016”[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2523/  
RENTABILIDAD\\_FINANCIAMIENTO\\_MORI\\_TELLO\\_ROSIO\\_DEL  
PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2523/RENTABILIDAD_FINANCIAMIENTO_MORI_TELLO_ROSIO_DEL_PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Monica Jara Loja en su tesis“Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria, rubro panaderías del distrito de Callería, 2017”<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2487>



## VIII. ANEXOS

### 8.1. DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACIÓN DE ARTÍCULO CIENTÍFICO

Yo, Vela Donayre Johana Lisseth, identificado con DNI N°47061364, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del 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 auto plagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 04 de Noviembre de 2018

Johana Lisseth Vela Donayre

DNI 47061364

## 8.2. Matriz de Consistencia

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ferreterías del distrito de Callería, 2018”

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA			
	FORMULACION	GENERAL				TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO	
“Incidencia del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018”.	¿Cuáles la Incidencia del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018”?	Determinar la incidencia (relación) del financiamiento, la capacitación Y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del distrito de Callería en el rubro de ferreterías, 2018.	Financiamiento	3. Bancos 4. Intereses	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito.	Cuantitativo - Descriptivo	La población estará conformada por 25 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas	
			Capacitación	4. Personal 5. Cursos de capacitación. 6. Trabajadores	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados		MUESTRA		Estará conformada por 25 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.
		ESPECIFICO	Rentabilidad	4. Financiamiento 5. Capacitación 6. Año de mejor rentabilidad	- Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación.  - Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad	DISEÑO	TECNICA		ANALISIS DE DATOS
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.  Describir las				No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo.	Se aplicara la técnica de la encuesta		Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).

	<p>principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubroferreterías del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018.</p>			<p>de suempresa gracias a la capacitación.</p> <p>- Mejora la rentabilidad de suempresa gracias al Financiamiento.</p>			
--	---	--	--	--	--	--	--

### **8.3. Instrumentos de recolección de datos:**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y**  
**ADMINISTRATIVAS**



**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**  
**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE**  
**INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

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

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

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

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

#### **I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:**

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

**1.2 Sexo:**

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

### **1.3 Grado de instrucción:**

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

### **1.4 Estado Civil:**

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

### **1.5 Profesión.....Ocupación.....**

## **II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:**

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

### **2.2 Número de trabajadores permanentes.....**

### **2.3. Número de trabajadores eventuales.....**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (....).Qué tasa de interés mensual paga.....

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

Las entidades bancarias (....) Las entidades no bancarias. (....) los prestamistas usureros (....)

**3.4 Nombre de la Institución Financiera específica que solicito el crédito:**

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

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

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

**3.7. Monto Promedio de crédito otorgado: .....**

**3.8. Tiempo del crédito solicitado:**

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

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

**3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:**

Capital de trabajo(%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local(%).....

Activos fijos(%)..... Programa de capacitación(%).....

Otros-Especificar: (%).....

**IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:**

**4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Pucallpa, octubre del 2018.**



#### 8.4. Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION SEMANAL (HORAS)
a.- Recolección de datos	01/08/2018	15/08/2018	45 horas
b.- Análisis de datos	16/09/2018	06/09/2018	39 horas
c.- Elaboración de informe	07/10/2018	28/10/2018	65 horas

#### 8.5. Presupuestos

<b>PRESUPUESTO</b>			
<b>LOCALIDAD: Callería</b>			
<b>RUBROS</b>	<b>CANT</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Bienes de Consumo:</b>			
(4) Lapicero	4 unid.	0.50	2.00
(1) USB	1 unid.	20.00	20.00
(15) Fólder y Fáster	15 unid.	0.50	7.50
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	88.00
(1) Cuadernillo	01 unid.	3.50	3.50
<b>Servicios:</b>			
a) Pasajes	-	-	50.00
b) Impresiones	100 unid.	0.50	80.00
c) Copias	160 unid.	0.10	50.00
d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00

e) Internet	40 horas.	1.00	70.00
<b>TOTAL SERVICIOS</b>	-	-	<b>383.00</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	-	-	<b>400.00</b>

### 8.6. Financiamiento

El trabajo de investigación se elaborará y desarrollará con financiamiento propio, además de todos los gastos que incurrirán en ello durante el proceso de recolección de datos, análisis de datos e informe final.





## 8.8. BASE DE DATOS

Edad	Sexo	Nivel	Estado	Profesión	Tiempo	Permanentes	Eventuales	Motivos	Financiamiento	Tipo	Entidades	Tasa	Monto Solicitado	Monto Promedio	Rango	Recibió	Cuantos Cursos	Personal	Capacitacion_Inver	Rentabilidad	Capacitación	Rentabilidad_Ultim	Disminuido
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	8	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1
1	2	6	1	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	2	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	1	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1

### Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Válido	25	100.0
Casos Excluidos	0	.0
Total	25	100.0

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

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	Nº de elementos
.804	.855	36