



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTORA:

HUAMAN AMBICHO LUCILA BEATRIZ
ORCID: 0000-0002-6366-2680

TUTOR:

Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO
ORCID: 0000-0001-9368-3274

**PUCALLPA – PERÚ
2019**

I. EQUIPO DE TRABAJO

.....
CPC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES
PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. JOSÉ LUIS LÓPEZ SOUZA
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. RUSELLI FERNANDO VILCA RAMÍREZ
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. PERCY L. DIAZ ODICIO
ASESOR

II. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

.....
CPC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES
PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. JOSÉ LUIS LÓPEZ SOUZA
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. RUSELLI FERNANDO VILCA RAMÍREZ
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. PERCY L. DIAZ ODICIO
ASESOR

III. HOJA DE AGRADECIMIENTO

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi asesor Mg. CPCC. Percy L. Díaz Odicio, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios y todas las personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

IV.

RESUMEN

El trabajo fue realizado con el objetivo de determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de prendas de vestir en general del distrito de Callería, 2018. El trabajo se realizó con una población y muestra de 16 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas. La metodología de la investigación siguió un modelo descriptivo cuantitativo no experimental y correlacionan. Los datos obtenidos fueron tabulados y procesados estadísticamente con el programa SPSS y nos arrojó los siguientes resultados: el 100% de empresas inició actividades hace 30 años atrás y son comerciantes de oficio; el 100% financian su actividad productiva con medios terceros. Se comprobó que tanto los dueños como los trabajadores no son capacitados pero aun así conocen sus rubro con la experiencia que los años brindaron, se concluyó que la caracterización del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas hoy en día tiene buena acogida ya que es uno de los negocios más rentables dentro del mercado y a la fecha cumplen con la formalidad que la ley tributaria acoge para su mejor funcionamiento.

Palabras clave: caracterización, financiamiento, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The work was carried out with the objective of determining the characterization of the financing, the training in the profitability of the micro and small companies of the commerce sector, item sale of clothing in general of the district of Callería, 2018. The work was carried out with a population and sample of 16 micro and small companies, to whom a questionnaire of 36 questions was applied. The research methodology followed a descriptive quantitative non-experimental and correlational model. The data obtained were tabulated and processed statistically with the SPSS program and gave us the following results: 100% of companies started activities 30 years ago and are commercial traders; 100% finance their productive activity with third-party means. It was found that both the owners and workers are not trained but still know their area with the experience that the years provided, it was concluded that the characterization of financing, training in the profitability of micro and small enterprises today has good welcomed as it is one of the most profitable businesses in the market and to date comply with the formality that the tax law embraces for its better functioning.

Key words: characterization, financing, profitability, micro and small businesses.

V.

INDICE

I.	TITULO	1
II.	EQUIPO DE TRABAJO	2
III.	HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	3
IV.	HOJA DE AGRADECIMIENTO.....	4
V.	RESUMEN	5
VI.	INDICE	7
VII.	INTRODUCCIÓN	11
VIII.	REVISION DE LA LITERATURA	18
8.1.	Planteamiento del problema.....	18
8.1.1.	Caracterización del problema	18
8.1.2.	Enunciado del problema	22
8.2.	Objetivos de la investigación:	22
8.3.	Justificación:	23
IX.	MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL	24
9.1.	Bases teóricas	24
X.	TIPO DE INVESTIGACIÓN	42
10.1.	Diseño de investigación.....	42
10.2.	Cuantitativo	42
10.3.	No experimental	42
10.4.	Transversal	43
10.5.	Retrospectivo	43
10.6.	Descriptivo	43
10.7.	Población y muestra	43
10.8.	Definición y operacionalización de las variables	45
10.9.	Principios Éticos:.....	50
XI.	RESULTADOS	52
XII.	CONCLUSIONES	84
XIII.	RECOMENDACIONES	85
XIV.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	89
14.1.	. Referencias Bibliográficas.....	89

14.2. Anexos.....	94
XV. CONCLUSIONES.....	121
15.1. BASE DE DATOS	131

Índice de tablas y gráficos	Pág.
Tabla N° 01 Edad del representante legales de las Mypes	97
Tabla N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes	98
Tabla N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	99
Tabla N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	100
Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	101
Tabla N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes	102
Tabla N° 07 Formalidad de la empresa	103
Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	104
Tabla N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	105
Tabla N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa?	106
Tabla N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva?	107
Tabla N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos?	108
Tabla N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?	109
Tabla N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito?	110
Tabla N° 15 ¿Cuántas veces solicitó crédito?	111
Tabla N° 16 ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	112
Tabla N° 17 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	113
Tabla N° 18 ¿Qué tasa de interés pagó?	114
Tabla N° 19 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	115
Tabla N° 20 En el año 2017: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	116
Tabla N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	117
Tabla N° 22 ¿Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	118
Tabla N° 23 ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted, en los últimos años?	119
Tabla N° 24 ¿En qué tipo de cursos participó Usted?	120
Tabla N° 25 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	121
Tabla N° 26 ¿Cuántas cursos de capacitación recibiste?	122
Tabla N° 27 ¿Considera que la capacitación es una inversión?	123
Tabla N° 28 ¿La capacitación es relevante para su empresa?	124
Tabla N° 29 ¿En qué tema se capacitó el personal?	125

Tabla N° 30 ¿El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa?	126
Tabla N° 31 ¿La capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa?	127
Tabla N° 32 ¿Cree Ud. Que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años?	128

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 01 Resultados: Datos generales de los representantes legales de las Mypes	71
Cuadro 02 Resultados: Características de las Mypes	72
Cuadro 03 Resultados: Financiamiento de las Mypes	73
Cuadro 04 Resultados: Capacitación de las Mypes	74
Cuadro 05 Resultados: Rentabilidad de las Mypes	75

VI. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios; según la legislación peruana es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Primero, el Banco Mundial (2016), en “Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos”, expresa que Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en el mundo. Estas empresas brindan soluciones eficaces a cuestiones fundamentales del desarrollo, como el acceso a energía limpia y agua potable, servicios sanitarios y educación. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan la mayoría de los negocios existentes en los países de ingreso bajo (excluyendo las microempresas y los trabajadores independientes). Según un estudio reciente de la Corporación Financiera Internacional (IFC), (PDF, en inglés) las pymes representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en todo el mundo, y su participación en el empleo total es comparable a la de las grandes empresas.

Además, la Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f.), en “Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe”, expresan que, en las Américas destaca el papel productivo y social de las microempresas, que en algunos casos comparten muchas características con las pequeñas empresas. En este campo, las políticas deben orientarse en dos direcciones: por un lado, la mejora de la productividad y el mayor acceso a recursos productivos y de competitividad; por

otro lado, la inclusión de los trabajadores de estas unidades productivas en las agendas sociales y laborales. Para hacer frente a estos desafíos, es necesaria una política específica que tenga como meta crear las condiciones que permitan a las Mypes urbanas y rurales alcanzar una competitividad genuina en un marco de equidad. En términos concretos, ello implica mejorar significativamente el porcentaje de trabajadores de las Mypes que estén cubiertos por las políticas y los servicios empresariales de fomento de la productividad y que tengan acceso a mercados y niveles mínimos de protección en todos los países de la región.

Dicho lo anterior, el Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), en “Apoyo a la Mype”, precisa que la evolución de la micro y pequeña empresas (Mypes), obliga a muchos entes gubernamentales brindarles apoyo y justamente nuestra misión es ser un ente promotor de su financiamiento y desarrollo, así como de las entidades micro financieras. En tal sentido, se ha desarrollado estrategias para su crecimiento, así como una oferta de productos y servicios financieros que permitan atender los requerimientos específicos del sector, con la finalidad de lograr negocios más productivos, competitivos y activos en el sistema financiero nacional

Ahora veamos, a López, *et al.* (2014), en “Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina”, manifiestan que las micro y pequeñas empresas en América Latina son el motor de crecimiento de muchos países por que representa al menos el 97% de las unidades económicas, Panamá y Perú son los países con menor y mayor proporción de Mipymes, respectivamente.

De igual modo, Luna (2012), en “Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato”, precisa que las micro empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño al acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, baja penetración en mercados internacionales, bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

Así mismo, Albújar *et al.* (2008), en “Sistema nacional de capacitación para la Mypes peruana”, precisan que, 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 limitándoles acceso al financiamiento y capacitación. 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, se propone que debe existir 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.

Del mismo modo, Ormeño (2015), en “SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas”, sostiene que; el 96.7% de empresas productoras de calzado en Perú son microempresas; 3.2% pequeñas y el 0.1% son medianas y grandes empresas. Las cifras, que han sido calculadas en base al Censo Industrial del 2007 del Ministerio de la Producción, indican que esas microempresas que fabrican prendas de vestir están orientando su producción. En tanto, las pequeñas empresas se están dedicando a producir prendas para damas caballeros y niños, entre otros.

Agrega Ormeño, en Lima está concentrado el mayor número de establecimientos de los fabricantes de prendas de vestir, con el 42.2% del total así como la comercialización. Le sigue Trujillo (La Libertad) con 27.2%, Arequipa con 9.4%, y Huancayo (Junín) con 3.5%. Sobresale la presencia de conglomerados formados por Mypes que concentran la mayor producción nacional, siendo el más grande el ubicado en el distrito de El Porvenir (Trujillo). Asimismo, Caquetá, ubicado en el distrito del Rímac, es el conglomerado de proveedores de insumos más importante para la industria de prendas de vestir a nivel nacional. Otros distritos

importantes son San Juan de Lurigancho en Lima, Trujillo en la ciudad del mismo nombre, Villa El Salvador en Lima y Florencia de Mora en Trujillo.

Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y venta de prendas de vestir, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de del distrito de Callería.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconoció las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoció si dichas micro y pequeñas empresas acceden a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagaron, etc., Asimismo, se desconoció si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoció si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la

capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

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

- Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir, del distrito de Calleria, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Calleria, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Calleria, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Calleria, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Calleria, 2018.

La investigación se justifica de acuerdo a lo que manifiesta Avolio, Mesones y Roca (2017), en “Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú”, quienes expresan que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos

económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Además, la investigación se justifica porque permitió conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Calleria, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

En consecuencia, la investigación se justifica porque los resultados sirvieron de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Calleria y otros ámbitos geográficos conexos. De ahí que, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

VII. REVISION DE LA LITERATURA

8.1. Planteamiento del problema

8.1.1. Caracterización del problema

Las micro y pequeñas empresas son consideradas unidades económicas-sociales, productos de los procesos de organización relacionadas con las actividades económicas a pequeña escala. Estas unidades se organizan en algunos casos en empresas familiares, pequeñas empresas de servicios talleres comercios. Siendo un motor de desarrollo en muchos países del mundo.

"Pequeñas empresas, grandes brechas". Frase en la que se habla en forma específica de América Latina, es decir también de nuestra región, en donde las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas son componentes fundamentales del grupo organizacional. La importancia de este es manifestada de muchas formas en la región, como por ejemplo en la participación total de entidades o en la creación de trabajo, en donde solo unos cuantos países se llegara a extenderse la participación. Las microempresas son parte de la economía por ende se generan alrededor del 47% de trabajo, es decir, existen puestos de trabajo para 127 millones de personas solo en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de la OIT.

Durante la investigación de Flores (2008), en donde da mención en su tesis lo siguiente: que las micro y pequeñas empresas ubicadas en España, constituyen una organización socioeconómica de gran impacto

en donde solo se requiere de poca inversión ya que estos se adaptan a cambios flexibles por lo que generan movimientos económicos importantes de su país. Mientras que los empresarios convierten los objetivos empresariales en objetivos personales.

En su mención nos indica Castro (2001), que hoy en día , hay tendencias globales, es decir que estas reflejan mayor importancia en los países con más desarrollado y competencia, los que resaltan: los cambio que hay en la economía a nivel mundial dedicada al aprovechamiento de los recursos naturales y manufactureras, también en la sabiduría, la indagación y el descubrimiento; la constante internacionalización de abastecimientos, negocio, ingresos y novedades; el apogeo de las ciencias económicas, así también la reflexión ambiental , la avanzada tecnología de la indagación, la informática y la efusión quienes han producido el universo de reciprocidad constante.

Hoy en día, la Unión Europea que es una de las grandes potencias, por la que gracias al constante apoyo y a la vez de promover a las pequeñas y micro empresas y como resultado se dio la creación de empleo, que es de vital importancia para que estas puedan impulsar su economía, dando como resultado muy altos de desarrollo y el bien común. Mientras que para los estadounidenses, innovaron un sistema de empresas llamadas incubadoras, que actualmente lo estan utilizando, porque estos han obtenido resultados positivos.

Por lo que Gilberto (2009), manifiesta que en el Perú, la gran mayoría de MYPES, no ha podido satisfacer al Estado en su totalidad, ya

que surgen por la necesidad de generar empleo de las grandes empresas nacionales, así como también las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, por tanto, estas personas buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos por la necesidad y por un tema de emprendimiento, creando así sus propios centros de trabajos, con el objetivo de emplearse, dar empleo a sus familiares y personas cercanas a su entorno.

Mientras que Zorrilla (2014), manifiesta sobre la mejoría de las micro y pequeñas empresas en el país de México y todo el mundo, pero a su vez también indica que la necesidad de economía se dio después de la Segunda Guerra mundial, ya que esta guerra dejó más de la mitad de la infraestructura física y económica de la unión Europea y es así que estas buscaban reconstruir de manera rápida, ya que la solución para la activación económica eran las pymes.

En su blog España Romero (2011), con respecto a las pequeñas y microempresas indica que pese a la crisis estos fueron firmados mediante contratos; es decir que las pymes ofrecen trabajo a cambio de firmar contratos temporales a fijos a pesar de la crisis económica, esto sucedía en España según estudios elaborados.

En los años 2005 y 2009 se confirma mediante la evolución de datos de investigación, que las micro y pequeñas empresas tienen la habilidad para sustentar los medios laborales en cualquier ciclo económico. Pero para Romero nos indica que el mayor problema de las micro y pequeñas empresas será el financiamiento, y así mismo expreso que estos cambios

productivos no son a corto plazo, por lo que decidió invertir en estas empresas.

En España, mediante datos informativos en el año 2009, dio como resultado que hubo un total de 200,175 empresas censadas en el Directorio Central de Empresas, de las cuales el (19.9%) de 162,489 habitantes son microempresas, así también un (25.4%) de 33,398 los demás habitantes son pequeñas empresas, como también el (16.7%) de 3,567 son medianas empresas y por ultimo un 721 que equivale el (16%), son grandes empresas con un total del 100 %.

Continuando con Guatemala, en donde existe un panorama de déficit del empleo, por lo que se indica que las mypes de dicho país informa que de los 800 000 habitantes, el 50% lo ocupan la PEA, esto indico el BID.

El Instituto Nacional de Bosques (INAB) reconoce la importancia de las MIPYMES forestales en Guatemala asi como también reconoce que estas empresas enfrentan una serie de obstáculos de naturaleza económica entre otras.

Por lo que Enríquez (2014), en su investigación “El empleo en América Latina se sostiene en las micro y pequeñas empresas”, es decir que representan el 90% de las unidades productivas junto con los trabajadores. Así lo informó la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en un estudio presentado sobre los micros y pequeñas empresas en la región.

Hablando un poco sobre nuestro ámbito local, ya sea en el distrito de Calleria y otras localidades cercanas, en donde hay gran cantidad de

mypes con diferentes rubros comerciales; en las que hoy en día, tienen gran demanda, así como es el rubro compra y venta de prendas de vestir, rubro importantísimo ya que es una necesidad constante por el hombre es motivo por el cual doy lugar a este proyecto investigativo.

8.1.2. Enunciado del problema

- Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir de distrito de Callería, 2018

8.2. Objetivos de la investigación:

8.2.1. Objetivo general

- Describir y determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

8.2.2. Objetivos específicos

- Determinar las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Calleria, 2018.
- Determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.
- Determinar y analizar las principales características del financiamiento de

las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

- Determinar las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.
- Determinar las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

8.3. **Justificación:**

El estudio es importante porque nos permitirá analizar las descripciones principales de las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Calleria, 2018.

El proyecto a investigar se justifica porque nos servirá como base de apoyo para que se pueda realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Calleria y de otros ámbitos de la región y del país.

El trabajo así también se justifica porque servirá de antecedentes para que realicen otros estudios similares en diferentes sectores y rubros en el distrito de Calleria y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

VIII. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

9.1. Bases teóricas

9.1.1. Teoría del financiamiento

En la teoría del financiamiento se define como 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. En la actualidad las empresas requieren de más recursos financieros para el normal desempeño de sus actividades y/o llevar a cabo proyectos que le permitan alcanzar diversos objetivos como pueden ser los de aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. Sin embargo, la falta de liquidez las deriva a la búsqueda de fuentes de financiamiento que les provea de estos recursos y que impliquen una serie de decisiones puesto que ello tiene un impacto en el progreso y desarrollo de la organización. Existen diversas formas de financiación. . También es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, esta es la contribución de dinero que se requiere para comenzar o concretar un proyecto, negocio o actividad, pero los instrumentos bancarizados más utilizados para la financiación de la empresa son los siguientes:

- (a) El descuento de efectos.- Este es un método flexible que nos permite disponer de efectivo en función de los desfases de la tesorería, pero es el más caro de los instrumentos.

- (b) La póliza de crédito.- Este método es utilizado por el banco en casos en que la empresa no ofrece una garantía plena, también tiene la ventaja de ser más barato pero a la vez menos flexible.
- (c) El leasing.- Normalmente es utilizado para la financiación de activo inmovilizado, es decir maquinaria, ordenadores, mobiliarios, etc.
- (d) El renting.- Este es utilizado mayormente en casos de activos de rápida obsolescencias o de mantenimientos críticos, ya que en casos de fallas es la empresa de renting quien se ocupa de la reparación o reposición.
- (e) El préstamo.- Este puede ser hipotecario o personal en función de la garantía aportada, también es utilizada para financiaciones a largo plazo.

Las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado. Estas se pueden distinguir en dos tipos: financiamiento a corto plazo quienes se refiere un a crédito pedido por necesidad por una entidad, quienes asumen la obligación de devolverlo junto a los intereses acordados, en un plazo inferior o igual a un año como por ejemplo el factoring ya que es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa, es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero créditos a cobrar derivados de su actividad comercial, por otro lado tenemos el financiamiento a largo plazo, estas pueden ser los bono, las acciones, los arrendamientos financieros y por ultimo las hipotecas, esto quiere decir

que para una empresa sea viable a largo plazo, la rentabilidad de las inversiones debe ser mayor al costo de su financiamiento.

Para Monteserín y Chiappori (2004), asumen que los cambios en el nivel de apalancamiento son resultado de ajustes hacia un nivel objetivo de endeudamiento, suponiendo que la velocidad de ajuste hacia este último es inversamente proporcional a los costos de transacción que asumen las empresas al cambiar su estructura de capital. Estos autores encuentran para Uruguay que el coeficiente que capta la velocidad de ajuste es positivo y significativo en todas las variantes utilizadas. La existencia de discrepancias entre el nivel de endeudamiento observado y el nivel de endeudamiento deseado constituye una forma indirecta de captar el fenómeno de racionamiento crediticio.

Siguiendo a Copeland, Weston y Shastri (2004), la decisión de la estructura de capital abarca dos dimensiones: Fuentes y duración, al decidir la fuente de financiamiento, estamos hablando de capital propio (interno o externo) y deuda que proviene de diversas Fuentes.

Agrega Copeland, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo**; La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y lograr sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Mientras que por otro lado, las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; tenemos:

- ✓ **Arrendamiento Financiero (leasing):** es un contrato en el que el cliente deja constancia de la elección de los bienes, el proveedor y la forma de pago, esta es una herramienta financiera que permite a las empresas adquirir bienes de capital mediante el pago de cuotas periódicas y una opción de compra final.
- ✓ **Emision de Bonos:** Los bonos son certificados que las empresas utilizan para obtener recursos de las cuales se les presta una cantidad de dinero determinada, pero este importe sera devuelto en el plazo establecido y con los intereses pactados en el momento de la emisión.
- ✓ **Emision de Acciones:** Las acciones son hacer partes de igual cuantia en las que se divide el capital social de una empresa, es decir que cada accion representa la propiedad que tiene el poseedor de la accion de la empresa, al poseedor de cada accion se le denomina accionista.
- ✓ **Inversiones Atraidas (ADRS):** Este es un certificado negociable que representa propiedad de acciones de una empresa ajena a los Estados Unidos y que se cotizan y negocian en dólares.

El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, (Brealey y Myers, 1993) plantean, "el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa"; es decir, el costo de capital, se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas.

Finalmente, Domínguez precise algunos costos del financiamiento como:

➤ **Costo de endeudamiento a largo plazo:** Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

➤ **Costo de acciones preferentes:** El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.

➤ **Costo de acciones comunes:** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, el valor de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.

➤ **Costo de las utilidades retenidas:** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

5.2.2 Teoría de la Capacitación:

En su investigación Zohurul y Siengthai (2009) enfatizan que el trabajador es el recurso estratégico fundamental para obtener los resultados organizacionales de las empresas, el paradigma convencional indica que si

los recursos son dedicados al bienestar del trabajador o a mejorar su calidad de vida laboral, quedarán escasos recursos para contribuir a la rentabilidad o beneficio corporativo de las empresas (Shoaf et al., 2004). Para resolver este problema Pruijt (2000) alude a establecer un supuesto básico de congruencia entre resultados y calidad de vida laboral definiendo uno en función del otro. Estudios realizados por Zohurul y Siengthai (2009) sugieren que la calidad de vida laboral aunque está positivamente relacionado al resultado organizacional no es significativa.

En el Perú siempre se menciona que en la economía de las micro y pequeñas empresas son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI.

Para Chiavenato (1988) La formación es el desarrollo de capacidades nuevas mientras que el entrenamiento es la mejora de capacidades ya en ejercicio. La formación y el entrenamiento comparten los objetivos de mejorar las capacidades, los conocimientos y las actitudes y aptitudes de las personas.

También agrega Barnard y otros, es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Por su parte Donald L. Kirkpatrick, en su libro “Evaluaciones de acciones formativas” menciona que la función de la capacitación es capacitar para lograr satisfacer las necesidades del cliente, para cambiar la conducta de los participantes”.

Concluye Barnard y otros, la investigación en el campo de la psicología organizacional comenzó primero por averiguar, como podría seleccionar científicamente al trabajador y que métodos deberían emplearse para lograr de este sea más eficiente. Se aplicaron técnicas que dieron origen a un sistema de administración más refinado, cuya práctica ha llegado hasta nuestros días. Estas técnicas comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes laborales.

Finalmente García (2010), en su investigación define “Toda empresa que en su presupuesto incluya el desarrollo de programas de capacitación, dará a conocer a sus empleados el interés que tienen en ellos como personas, como trabajadores, como parte importante de la organización”.

Según los reportes del Ministerio de Salud, la situación socio sanitaria peruana ha ido progresivamente mejorando en los últimos años producto de las inversiones en la infraestructura, en el saneamiento básico, la introducción de subsidios a la demanda, la dotación del personal de salud y la organización de los servicios de naturaleza individual y de salud pública. Muestra de ello son la evolución favorable de los indicadores sanitarios.

9.1.2. Teoría de la rentabilidad:

La concepción clásica del término de rentabilidad está asociado a “renta”, identificado plenamente en lo cuantitativo y su visión se asocia exclusivamente a los aspectos financiero-contables y patrimoniales de la realidad empresarial, una definición aproximada es “el incremento en el neto patrimonial obtenido en un período, manteniendo intacto el neto patrimonial inicial”, de esta forma, los resultados empresariales son la expresión que materializa el desempeño de la empresa, a través de su medición y evaluación (Hicks, 1968).

Según Gitman (1997), dice que rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.

Para Sánchez (2002), la rentabilidad es un término muy común en las organizaciones y se expresa como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido, hay que designar una variable para medirla y poder obtener un indicador que arroja un significado, para estos efectos denomina a la rentabilidad financiera como la rentabilidad de capital que han invertido directamente los socios y se manifiesta como un cociente, resultado de dividir el resultado neto del período entre los activos totales por el mismo lapso de tiempo. La investigación que se presenta se sustenta en las corrientes teóricas de González et al. (2010) y Sánchez (2002) al contener el sentido en que se han orientado las investigaciones

desarrolladas, resultando las idóneas para medir la rentabilidad y su relación con la calidad de vida de los trabajadores del sector turístico de Campeche.

Por otro lado Guajardo (2002), nos dice que el estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año. En estos casos, el estado de ganancias y pérdidas debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta. Esto no quiere decir que se excluirá el balance general a la hora del hacer un análisis financiero, puesto que para evaluar la operación de un negocio es necesario analizar conjuntamente los aspectos de rentabilidad y liquidez, por lo que es necesario elaborar tanto el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o balance general.

Por su parte en su lección “Análisis de la rentabilidad de la empresa”, Sánchez (2002), lo clasifica en dos tipos:(a) Rentabilidad económica quien a su vez mide el rendimiento y el tiempo determinado de los activos de la entidad cada uno independientemente, su fórmula a considerarse es el resultado antes de intereses e impuestos, sobre el activo total a su estado medio, mientras que por otro lado tenemos (b)Rentabilidad financiera también denominada en la literatura return on equity (ROE),quien mide el rendimiento económico obtenido en un periodo determinado de los capitales propios conseguidos independientemente, su fórmula a determinar es el resultado neto sobre los fondos propios a su estado medio.

Mientras que Monke y Pearson (1989), el análisis empírico de la ventaja comparativa requiere eliminar estos efectos de política y calcular la rentabilidad que para el país significa una actividad productiva. En esencia, la finalidad del análisis de la ventaja comparativa es dar respuesta a la interrogante de que resulta más económico para el país, importar un bien o producirlo internamente. Si el importarlo resulta más caro, el país tiene ventaja comparativa en la producción de ese bien y deberá producirlo internamente para ahorrar divisas.

Esta ventaja comparativa depende de tres factores: (a) La tecnología, (b) La disponibilidad de recursos internos, y (c) Los precios internacionales.

9.1.3. Teorías de las MYPE

Ley La Ley de Micro y Pequeña Empresa, es la ley más importante que ha expedido el Gobierno en el marco de las facultades legislativas delegadas por el Congreso mediante Ley N° 29157. La nueva Ley MYPE, aprobada por Decreto Legislativo N° 1086 (El Peruano: 28/06/08) es una ley integral que no sólo regula el aspecto laboral sino también los problemas administrativos, tributarios y de seguridad social que por más de 30 años se habían convertido en barreras burocráticas que impedían la formalización de este importante sector de la economía nacional, expresa el gremio empresarial.

En esta nueva Ley MYPE recoge la realidad de cada segmento empresarial, desde las empresas familiares, las micro hasta las pequeñas

empresas, las que ahora tienen su propia regulación de acuerdo a sus características y a su propia realidad. La nueva ley será de aplicación permanente para la MYPE, en tanto cumplan con los requisitos establecidos. Este régimen especial no tendrá fecha de caducidad que contemplaba la Ley N° 28015, limitación que constituía una barrera para la formalización empresarial y laboral de los microempresarios.

Las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes, según el Art. 3 de la Ley 28015, diferenciado por dos rubros:

(I) Por el número de trabajadores: La microempresa abarca de uno (01) hasta diez (10) trabajadores, inclusive, la pequeña empresa abarca de uno (01) hasta (50) trabajadores. (II) Por su nivel de ventas anuales: Las microempresas hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT) y la pequeña empresa a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 unidades impositivas tributarias (UIT).

Las micro y pequeñas empresas en Perú son componente muy importante del motor de nuestra economía. A nivel nacional, las MYPES brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 40% del Producto Bruto Interno (PBI). Es indudable que las MYPES abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país.

Finalmente las MYPES se encuentran limitadas en su desarrollo y formalización por la legislación tributaria actual, que no les brinda otra alternativa que el acogimiento a los regímenes existentes, como lo son: el Régimen Único Simplificado - RUS y el Régimen Especial del Impuesto a la Renta, los cuales les impiden emitir facturas y guías de remisión, por tal motivo, no pueden comercializar con empresas medianas y grandes que tributan de acuerdo al régimen general.

Según la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú) indicó que el 56,4% de las empresas exportadoras en el país son microempresas, 25,6% son pequeñas empresas y el 18% restante son medianas empresas.

Alfonso Bustamante, presidente de ComexPerú, señaló que es importante que una microempresa se vuelva exportadora, pues amplía seis o siete veces su mercado objetivo, “El objetivo de los exportadores es que deben tener una mayor aspiración luego de haber vendido al exterior por primera vez”, explicó Bustamante.

Sin embargo, el titular de ComexPerú añadió también que los envíos al exterior de la micro y pequeña empresa representan solo un 1,8% del total de las exportaciones peruanas, mientras que los de la mediana y gran empresa exportadora, el 98,2%. Respecto a los productos enviados, durante el periodo 2016 y 2017, el 19% de Mypes exportaron bienes del sector metalmecánico, 13% vendieron al exterior bienes del sector agropecuario y el 15% realizó envíos del sector textil y confecciones.

Según ComexPerú, las Mypes aumentaron un 4% en el país, pasando de 5, 683,912 millones a 5, 904,614 millones de empresas entre los años 2016 y 2017, con lo que representan casi el 46,5% del empleo total del Perú.

En este contexto, la fuerza laboral aumentó en 1,2%, pasando de 8.130.600 de trabajadores a 8.231.391. Sin embargo, este crecimiento también fue acompañado de la informalidad, que pasó de 79,2% a 83,5% en este sector.

Según la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2017, el 49,1% de Mypes laboran en el sector servicios, 32,8% en comercio y un 16,2% en extracción y/o producción.

Tipos de las Micro y Pequeñas Empresas

Las MYPES se pueden clasificar en 3 grupos, cada uno de ellos con características definidas. (PERÚ 2015):

- **MYPE de Subsistencia.** Las MYPES de subsistencia son las unidades económicas que no poseen capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o que deben ejecutar dicha transformación con tecnología artesanal. Estas empresas disponen de un “flujo de caja vital”, pero no impactan de manera significativa en la generación de empleo debidamente remunerado.

- **MYPE de Acumulación.** Las MYPE de acumulación, poseen la capacidad de generar utilidades para conservar su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.
- **MYPE de Emprendimiento.** Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir, como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. Se enfatiza el hecho que los emprendimientos se orientan hacia la innovación, creatividad y transformación hacia una situación económica saludable y más deseable ya sea para iniciar un negocio o como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

La ministra de la Producción, Lienneke Schol, informó que al cierre del 2018 el número de micro y pequeñas empresas (mypes) lideradas por mujeres alcanzará los 1.3 millones, que significará un crecimiento importante durante los últimos años. “Solo este año se crearían más de 31,000 (mypes) lideradas por emprendedoras”, sostuvo Schol en la víspera del Día Internacional de la Mujer, que se celebra cada 8 de marzo.

Con información disponible hasta el año pasado, la ministra precisó que existe una gran heterogeneidad en cuanto a la distribución geográfica del número de emprendedoras que dirige una mype. “Un 79.5% de estas mype se encuentra en el interior del Perú, siendo las regiones con mayor

preponderancia: Puno, Piura, La Libertad, Cusco y Junín. El 20.5% restante se ubica en Lima”, agregó.

Por sectores y edad a nivel sectorial, de acuerdo a la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) 2017, las actividades económicas con mayor presencia de mujeres que conducen un emprendimiento son: comercio (39.6%), agropecuario (27.1%), servicios (25.8%), manufactura (7.5%), entre otros.

5.3 Marco Conceptual

5.3.1 Definiciones de Financiamiento

El financiamiento son mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero.

Entonces podemos decir que el objetivo de todo financiamiento es obtener los suficientes fondos para el desarrollo de las actividades empresariales en un periodo, de forma segura y eficiente.

Mientras que para Yaya (1991), define en ¿Qué es el financiamiento? como 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.

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

5.3.2 Definición de la Capacitación:

Moreno *et al.* (2009), sostiene que la “Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tucumán, Colima, México”, define a la capacitación como o una metodología sistemática y planificada, destinada a mejorar las competencias técnicas y profesionales de las personas en el trabajo, a enriquecer sus conocimientos, a desarrollar sus aptitudes y a la mejora de sus capacidades.

Concluye Moreno y otros, la capacitación forma parte del incremento en la satisfacción laboral del trabajador quien tiene la oportunidad de llegar a puestos gerenciales mediante la misma.

La capacitación es el conjunto de medios que se organizan de acuerdo a un plan, para lograr que un individuo adquiera destrezas, valores o conocimientos teóricos, que le permitan realizar ciertas tareas o desempeñarse en algún ámbito específico, con mayor eficacia. Se requiere la existencia de un potencial que se trata de transformar en acto.

La capacitación también permite que los trabajadores tengan la oportunidad de incrementar sus habilidades, conocimientos y habilidades, con el propósito de lograr la eficiencia y la rentabilidad en conjunto para

el buen desarrollo y aporte a la entidad, por ende la capacitación es un factor adecuado para el desarrollo del personal.

La capacitación dentro de una organización, de acuerdo al autor Alfonso Siliceo, es un factor que persigue obtener un adecuado desarrollo del personal, ya que permite tener personal actualizado, que desarrolle nuevas habilidades, que mejore las habilidades y conocimientos ya existentes, entre otras cosas. Uno de los objetivos que se persiguen, es que el personal cuente con las herramientas necesarias para desempeñar sus funciones de la mejor manera, generando resultados favorables para la empresa en lo general y para el empleado en lo particular.

5.3.3 Definiciones de Rentabilidad

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

Pero también es entendida como un todo que se aplica a toda acción económica en la que se utilizan los medios, materiales, humanos y financieros con la conclusión de obtener los resultados deseados. Por lo que la rentabilidad es denominada como una medida de rendimiento que se determina los capitales en tiempo o periodo utilizado. Entonces la renta generada y los medios utilizados se comparan para obtener elecciones alternativas o eficientes de las acciones realizadas, según sea priori o posteriori.

9.1.4. Definición de las micro y pequeñas empresas

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 producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

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

Por otro lado Bernilla (2018), nos dice que, una Micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

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

IX. TIPO DE INVESTIGACIÓN

10.1. **Diseño de investigación**

El diseño que se utilizará en esta investigación será cuantitativo no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Donde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

10.2. **Cuantitativo**

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

10.3. **No experimental**

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

10.4. **Transversal**

Entre tanto Hernández (2014), expresa que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momento, son estudios puramente descriptivos (p. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

10.5. **Retrospectivo**

Cabe recalcar Hernández (2014), expresa que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto, los hechos y variables ya ocurrieron” (p. 164-165). En esta investigación se indaga sobre hechos ocurridos en el pasado.

10.6. **Descriptivo**

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

10.7. **Población y muestra**

10.7.1. **Población**

En esta investigación la población estará constituida por 20 micros y pequeñas empresas dedicadas el sector comercio, rubro compra y venta de

prendas de vestir del distrito de Calleria 2018, información obtenida a través del trabajo de campo realizada por el investigador.

10.7.2. **Muestra**

En esta investigación se tomará como muestra a 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Calleria 2018, que representa el 100% de la población en estudio.

10.8. Definición y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
		Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018	Nominal: Especificar

Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018	Son algunas Características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta prendas de vestir del distrito de Callería, 2018	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018	Razón: 1 6 15 16-20 más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia otros: Especificar

Variable Complementaria	Definicion Conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió el crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto

compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018	del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.	Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

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

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018 de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal	Nominal: Si No
		cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	Nominal: Si No

Fuente: Huamán (2018).

10.9. **Principios Éticos:**

- **Principios éticos**

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

- **Respeto por las personas**

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

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

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

- **Beneficencia**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del

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

- **Justicia**

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

X. RESULTADOS

1. Respecto a los empresarios

Tabla 01

Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	31 a 40 años	3
	41 a 50 años	8
	51 a 60 años	7
	61 a más años	2
	Total	20
		100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

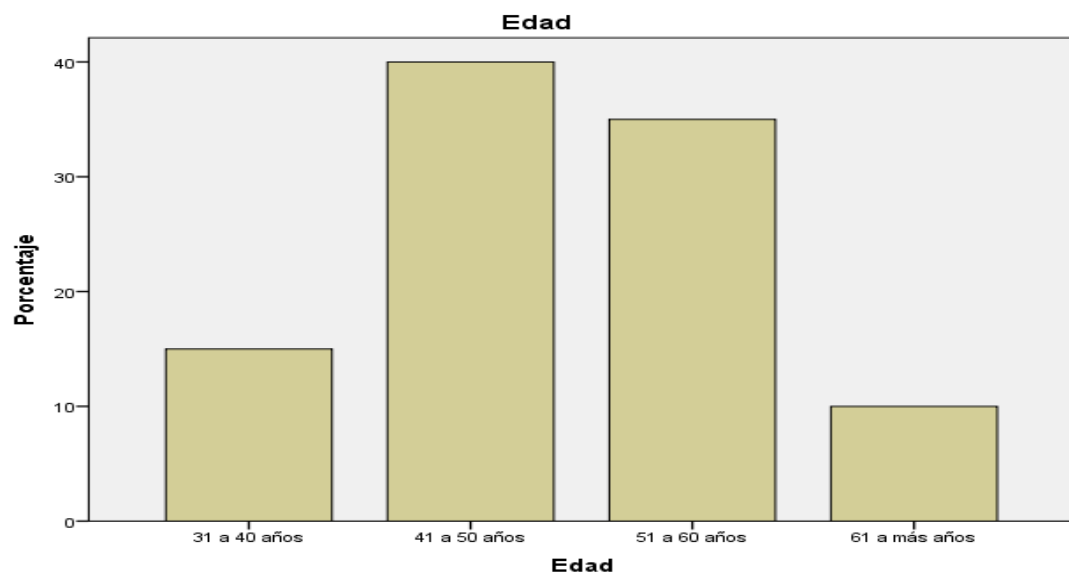


Figura 01. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 01.

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 01 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 40% tienen entre 41 a 50 años de edad, el 35% tienen de 51 a 60 años, el 15% tienen entre 31 a 40 años, mientras que el 10% tienen de 61 a más años de edad.

Tabla 02

El sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	3	15,0
	Femenino	17	85,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

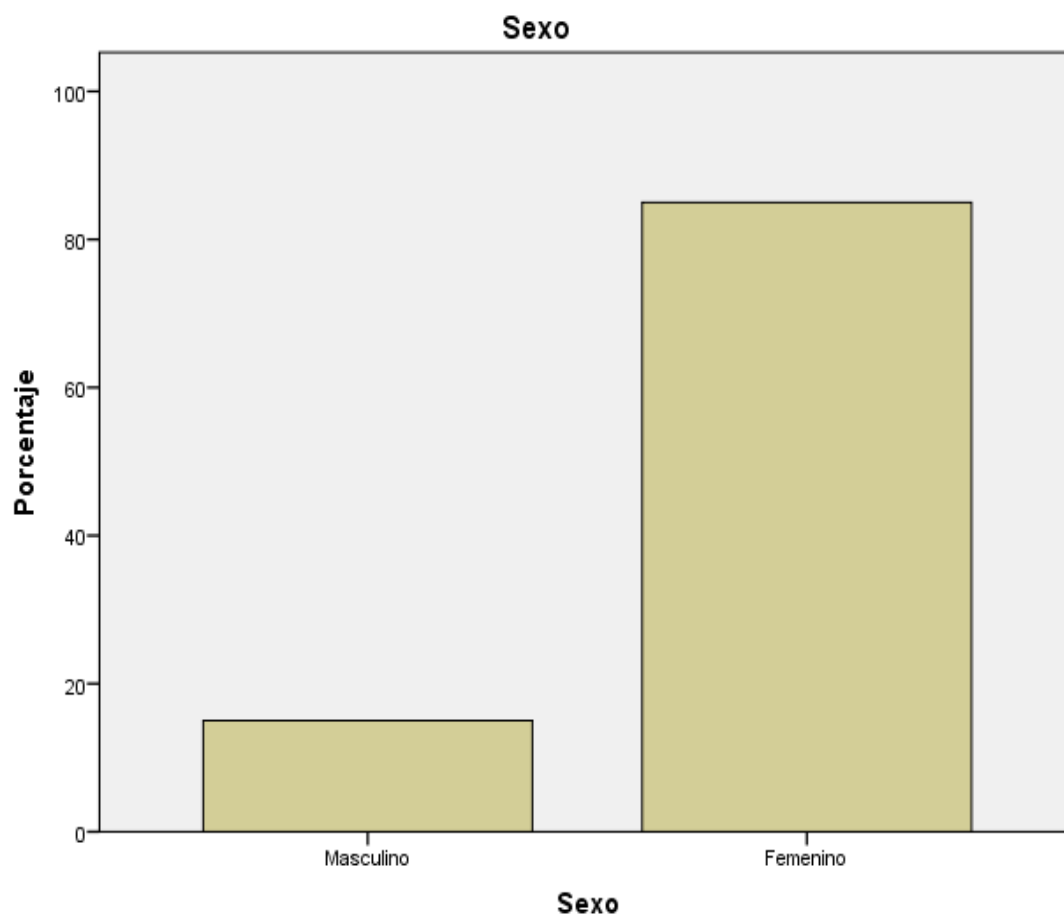


Figura 02. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 02

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 85% son del sexo femenino, mientras que el 15% son del sexo masculino.

Tabla 03

Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
	Ninguno	2	10,0
	Primaria completa	2	10,0
	Primaria incompleta	2	10,0
Válidos	Secundaria completa	9	45,0
	Secundaria incompleta	4	20,0
	Superior universitaria completa	1	5,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

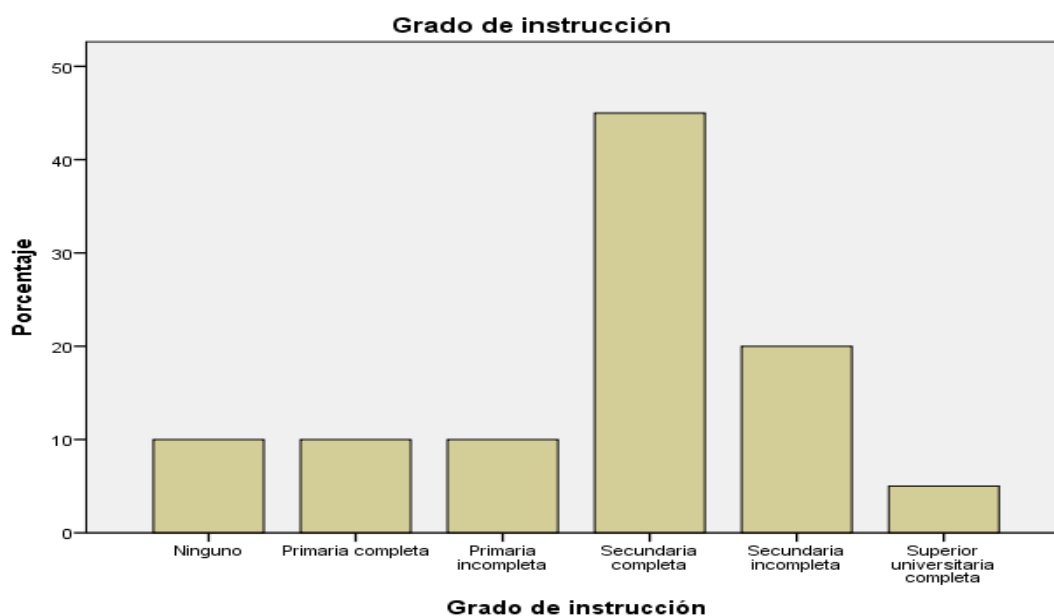


Figura 03. El grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 03

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 03 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 45% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 20% tienen secundaria incompleta, el 10% tienen primaria completa, el 10% tienen primaria incompleta, mientras el 5% tienen superior universitaria completa.

Tabla 04

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	5	25,0
	Casado	5	25,0
	Conviviente	10	50,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

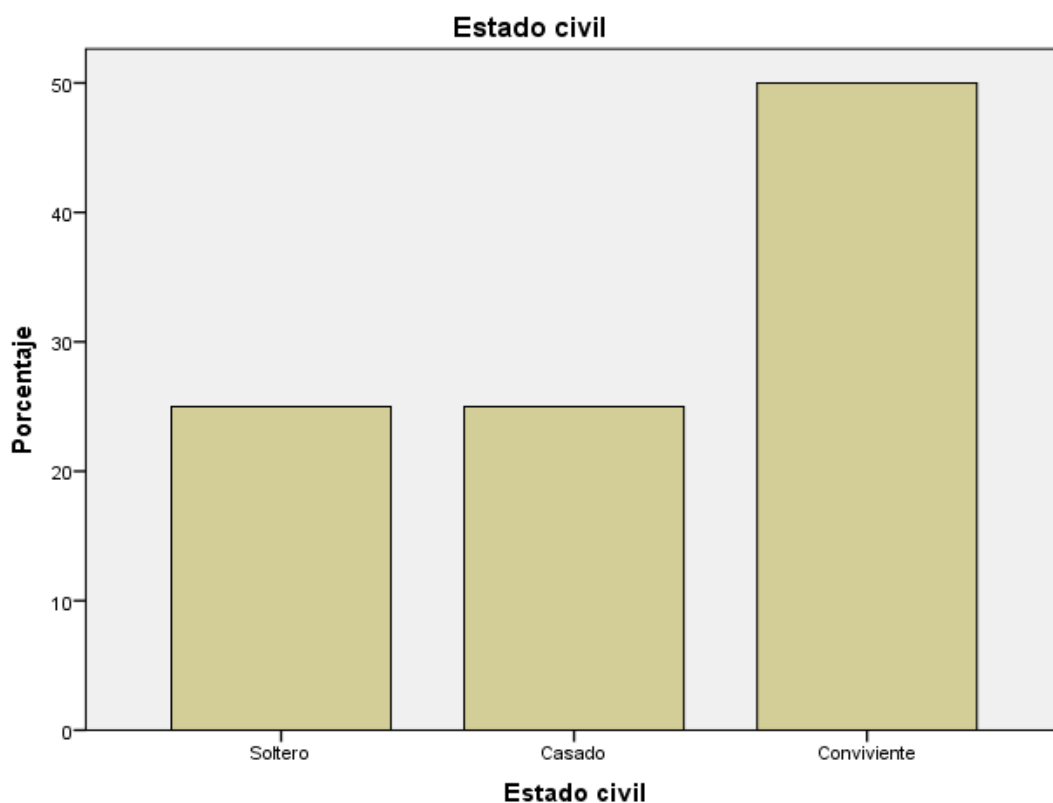


Figura 04. El estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 04

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 04 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 50% son convivientes, el 25% son solteros, mientras que el 25% son casados.

Tabla 05

Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	19	95,0
	Administrador	1	5,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

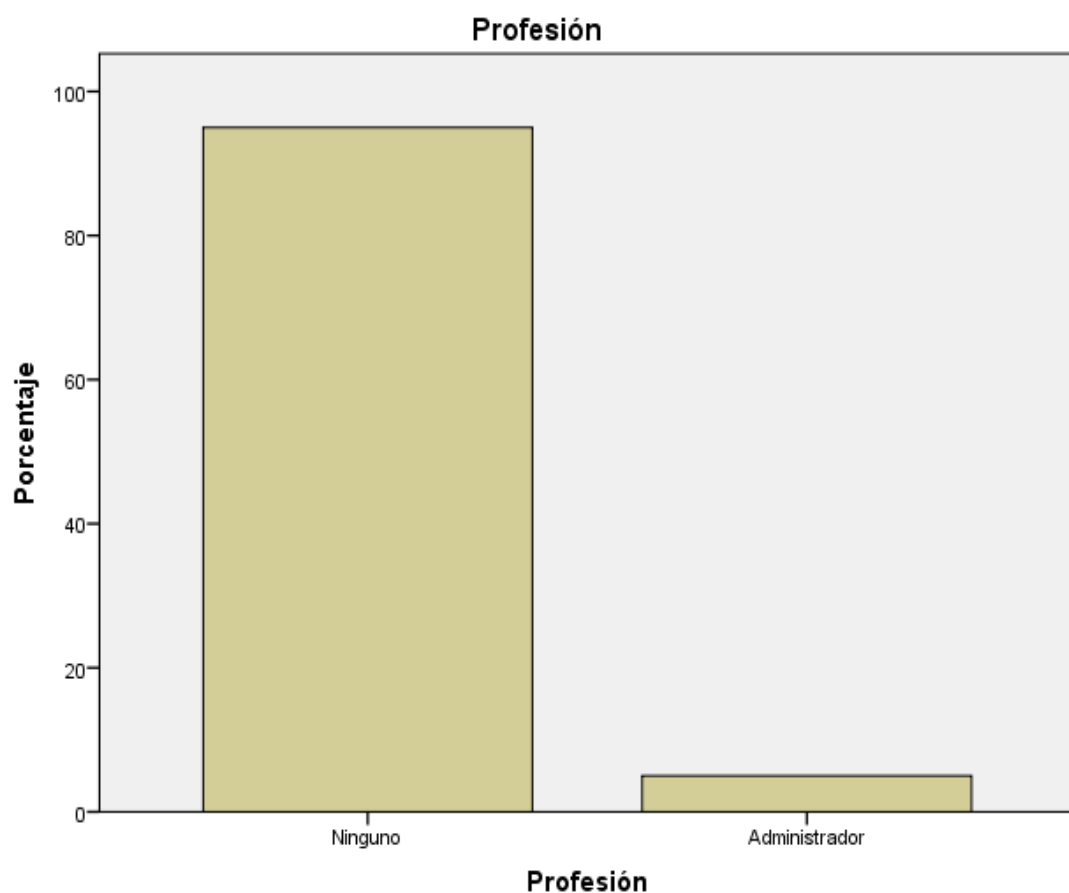


Figura 05. La profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 05

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95% no precisa su profesión, mientras que el 5% son de profesión administrador.

Tabla 06

Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	1	5,0
	Comercio	19	95,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

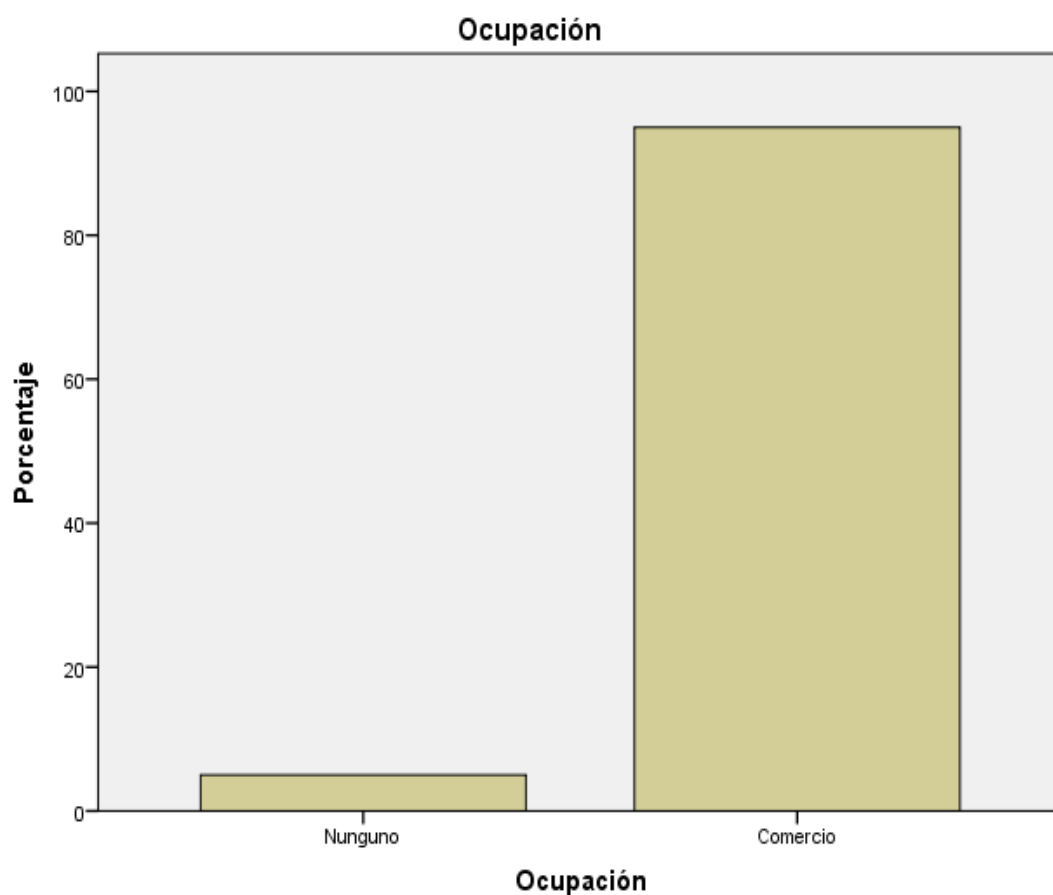


Figura 06. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 06

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95% son de ocupación es comerciantes, mientras que el 5% no precisa.

2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

Tabla 07

Tiempo en el rubro de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 5 años	2	10,0
	6 a 10 años	12	60,0
	11 a 15 años	5	25,0
	16 a más años	1	5,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

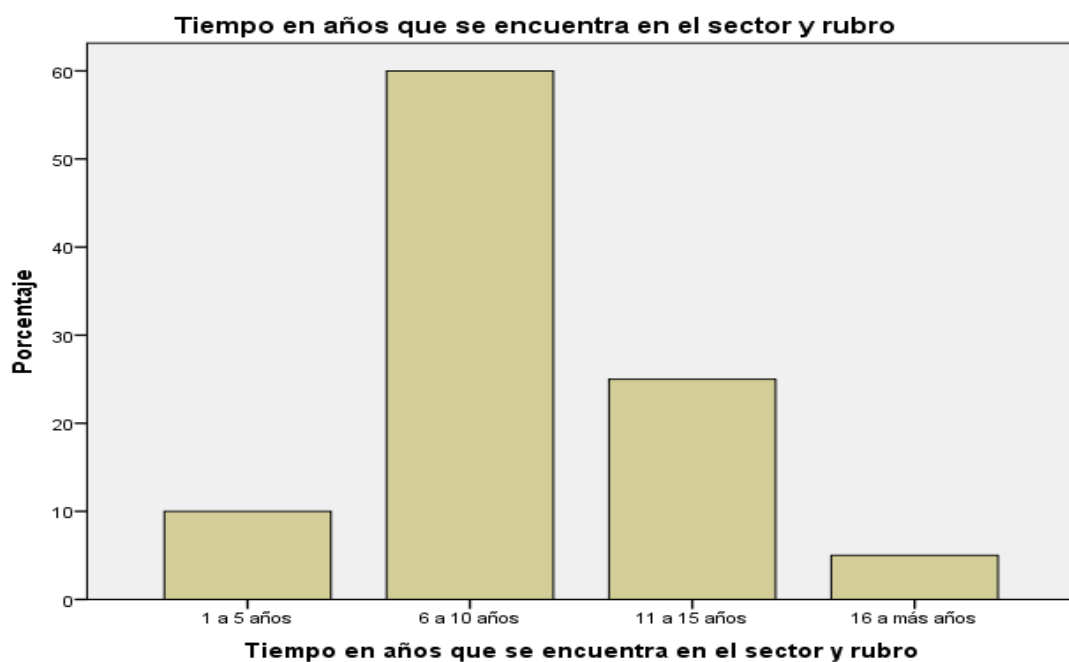


Figura 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 07

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 07 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 60% tienen de 6 a 10 años en el rubro compra y venta de prendas de vestir, el 25% tienen de 11 a 15 años, el 10% de 1 a 5 años, mientras que el 5% tienen de 16 a más años.

Tabla 08

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2	8
	3 a 4	9
	5 a 6	3
	Total	20
		100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

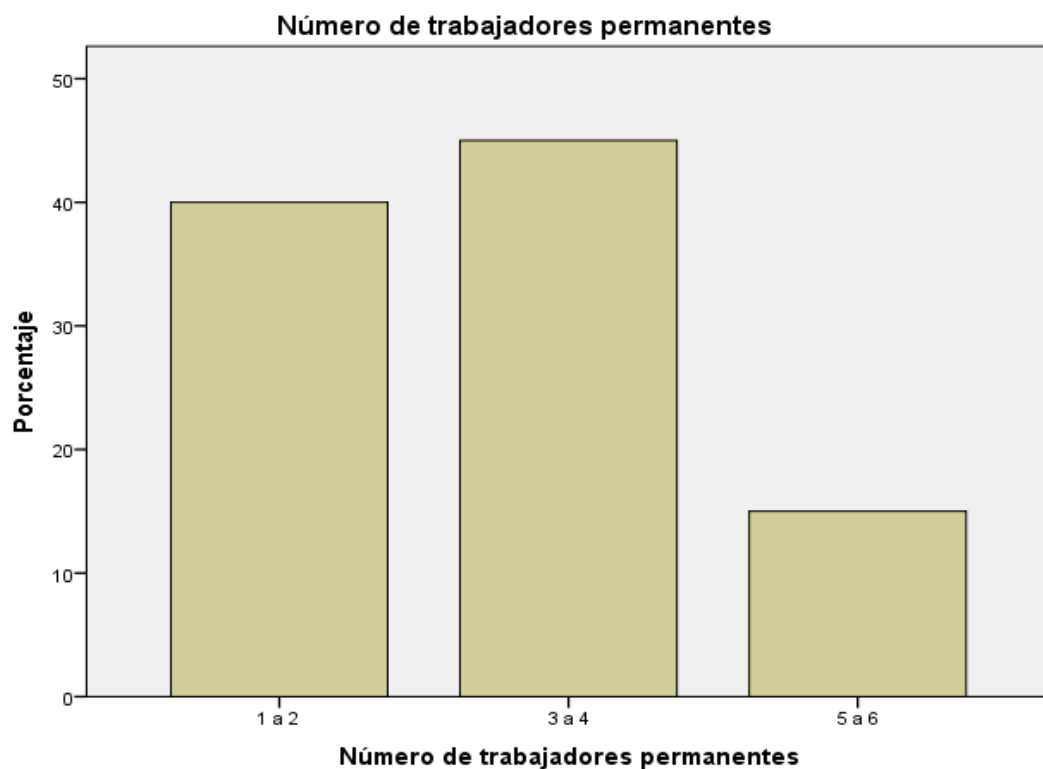


Figura 08. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 08

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 08 se observa que, del 100% de encuestados, el 45% tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes, el 40% tienen de 1 a 2 trabajadores, mientras que el 15% tienen de 5 a 6 trabajadores permanentes.

Tabla 09

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2	19	95,0
	3 a 4	1	5,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

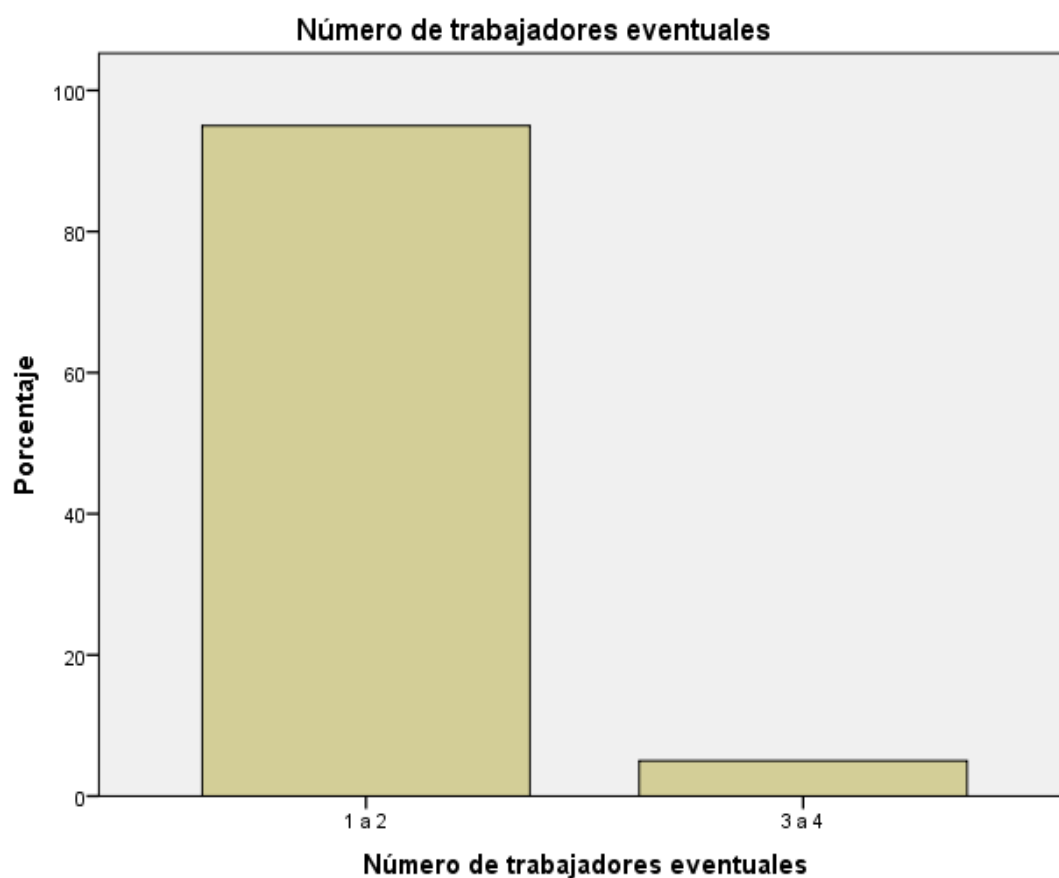


Figura 09. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 09 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 95% manifestaron que tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, mientras que el 5% de 3 a 4 trabajadores eventuales.

Tabla 10

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	14	70,0
	Subsistencia	6	30,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

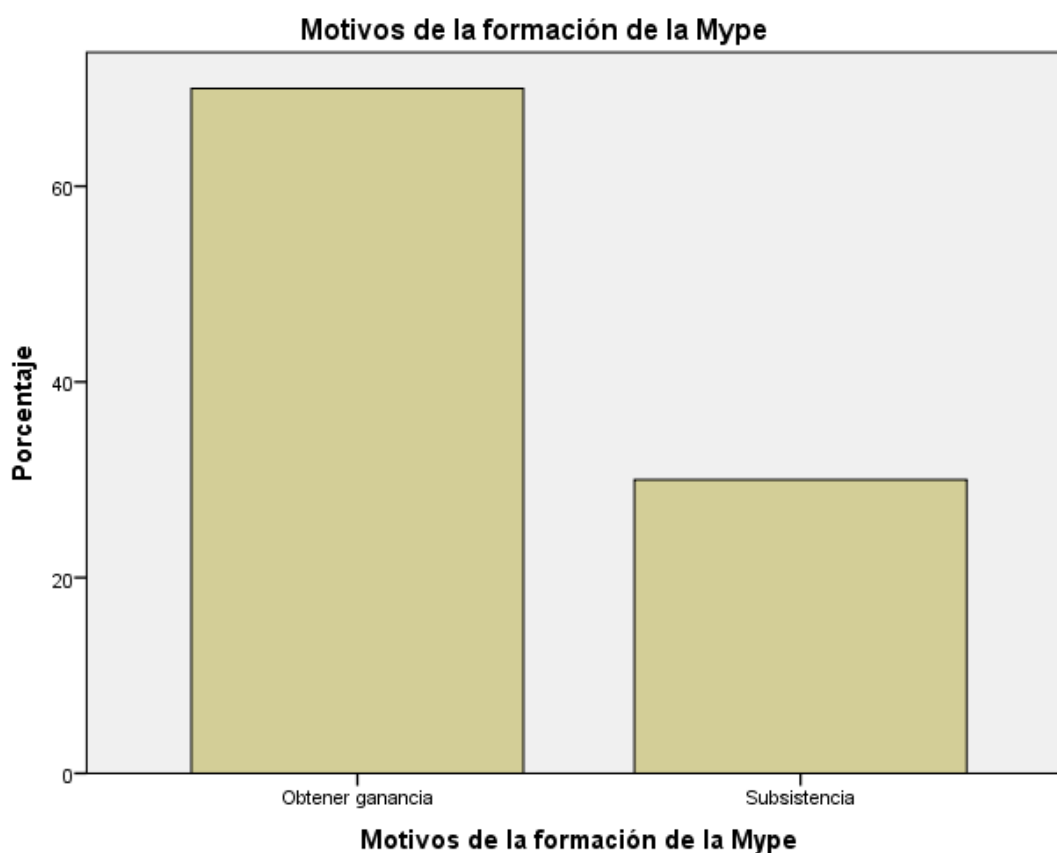


Figura 10. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas del 70% su motivo de su formación es para obtener ganancia, mientras que del 30% fue por subsistencia.

3. Respecto al financiamiento

Tabla 11

Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	3	15,0
Válidos Financiamiento de terceros	17	85,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

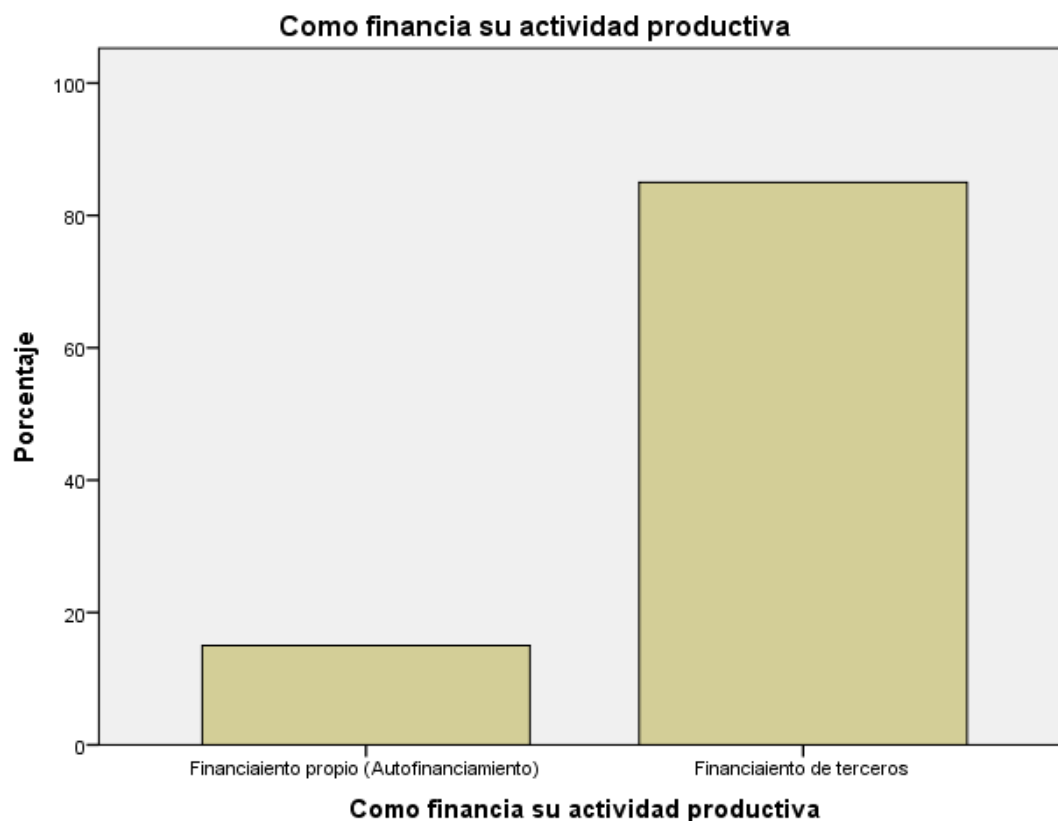


Figura 11. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 85% su financiamiento es por terceros, mientras que del 15% es financiamiento propio.

Tabla 12

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Otros	4	20,0
Banco de crédito (BCP)	4	20,0
Válidos Mi banco	9	45,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

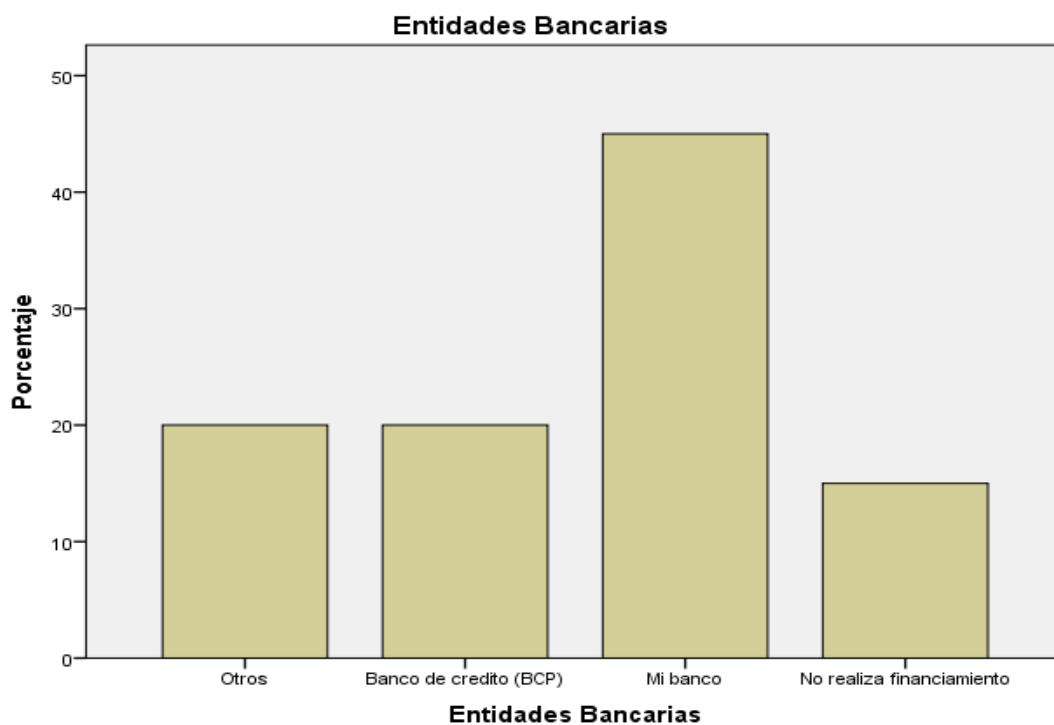


Figura 12. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 45% obtienen crédito de Mi Banco, el 20% otras entidades financieras, el 20% del Banco de Crédito, mientras que el 15% no solicitó financiamiento

Tabla 13

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	13	65,0
	Otros	4	20,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

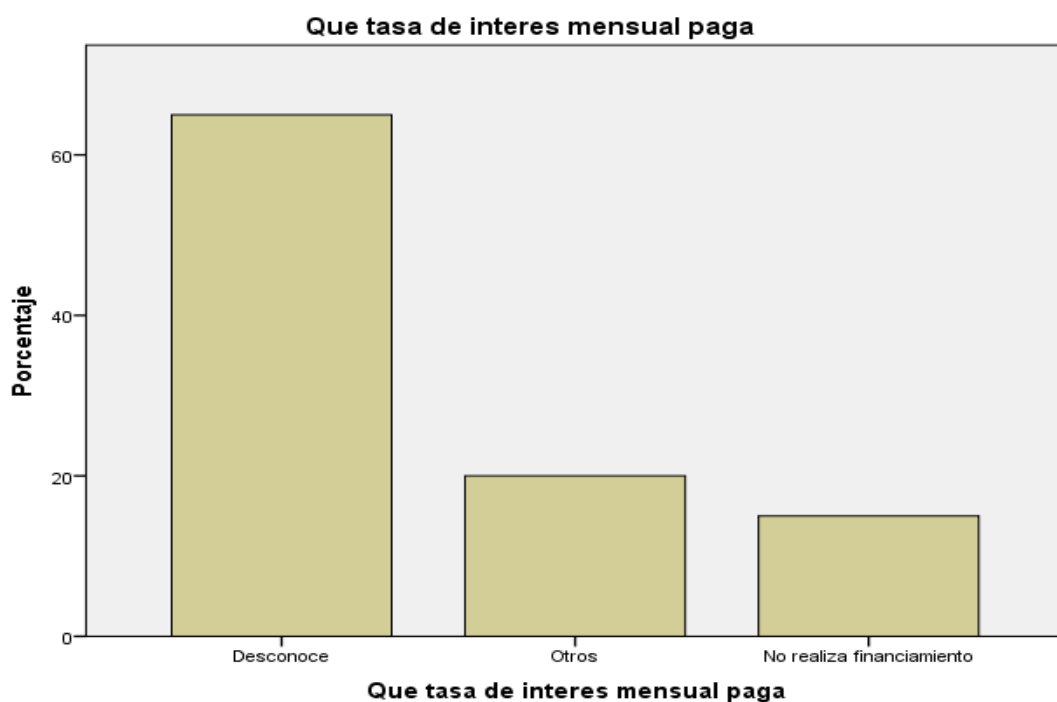


Figura 13. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 13, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% desconoce tasa de interés mensual que paga, el 20% no precisa que tasa de interés paga, mientras que el 15% no realizó financiamiento

Tabla 14

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Prestamistas	2	10,0
	Usureros	2	10,0
	Otros	13	65,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

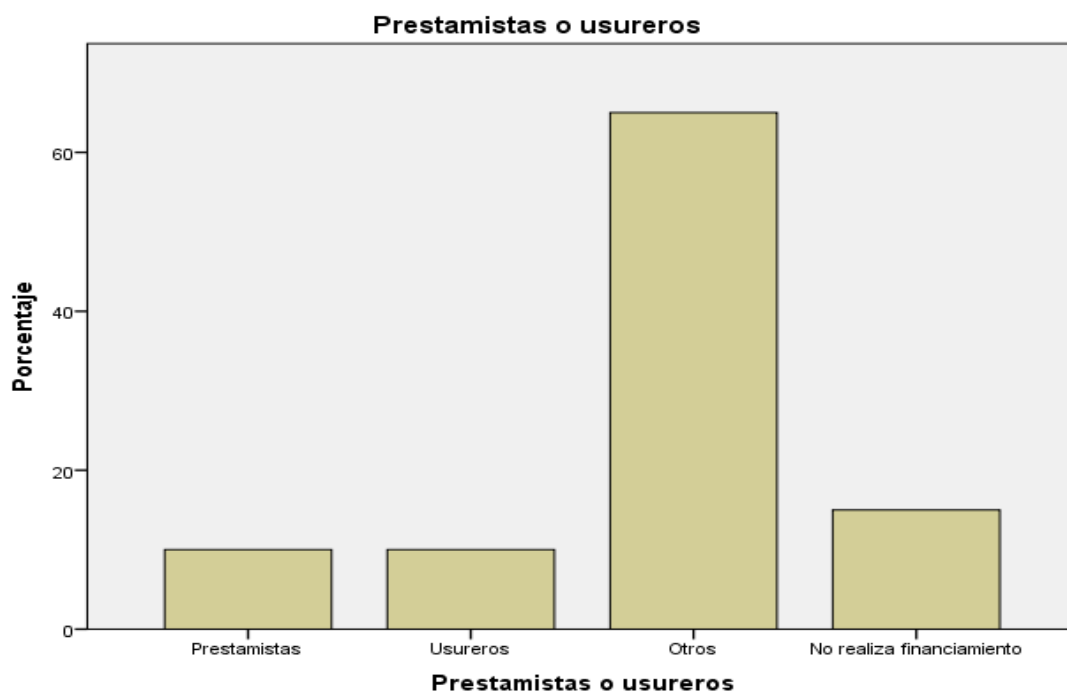


Figura 14. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% no precisa de qué entidad obtiene el crédito financiero, el 10% precisa de los prestamistas, el 10% de los usureros, mientras que el 15% no realizó ningún financiamiento.

Tabla 15

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	4	20,0
	Otros	13	65,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

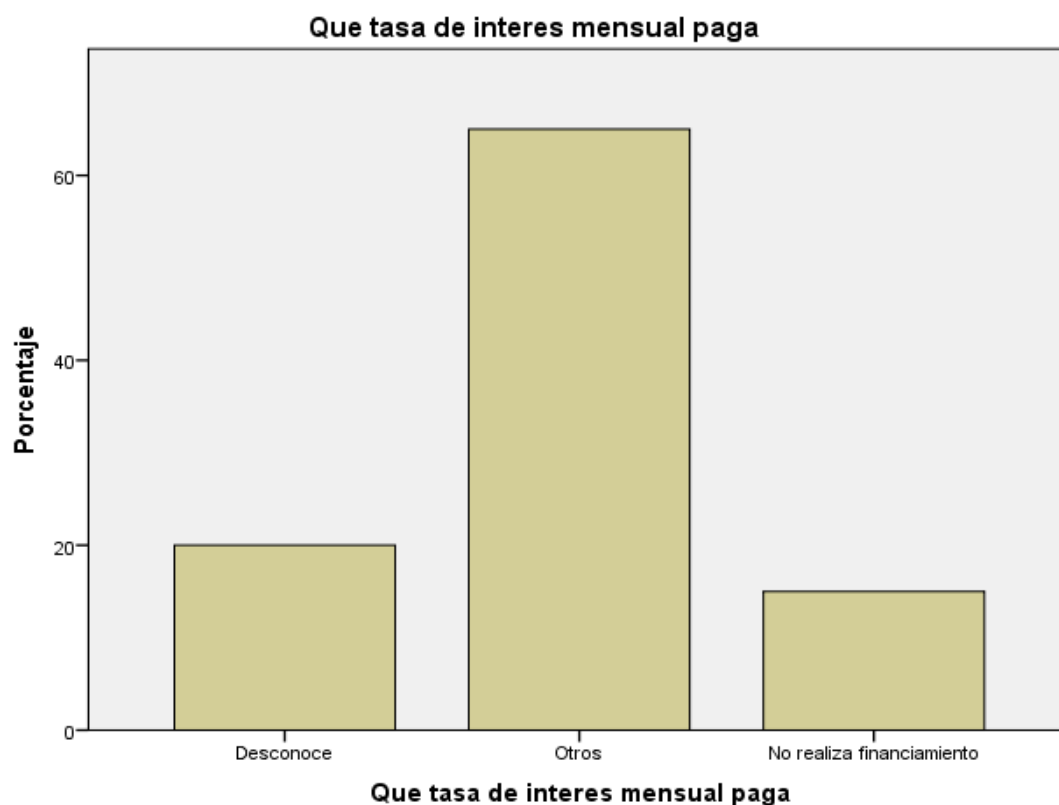


Figura 15. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 15, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% no precisan que entidades bancarias les otorgan mayores facilidades para obtener crédito, el 20% lo desconoce, mientras que el 15% no realizó financiamiento

Tabla 16

Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Entidades Bancarias	13	65,0
Prestamistas o usureros	4	20,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

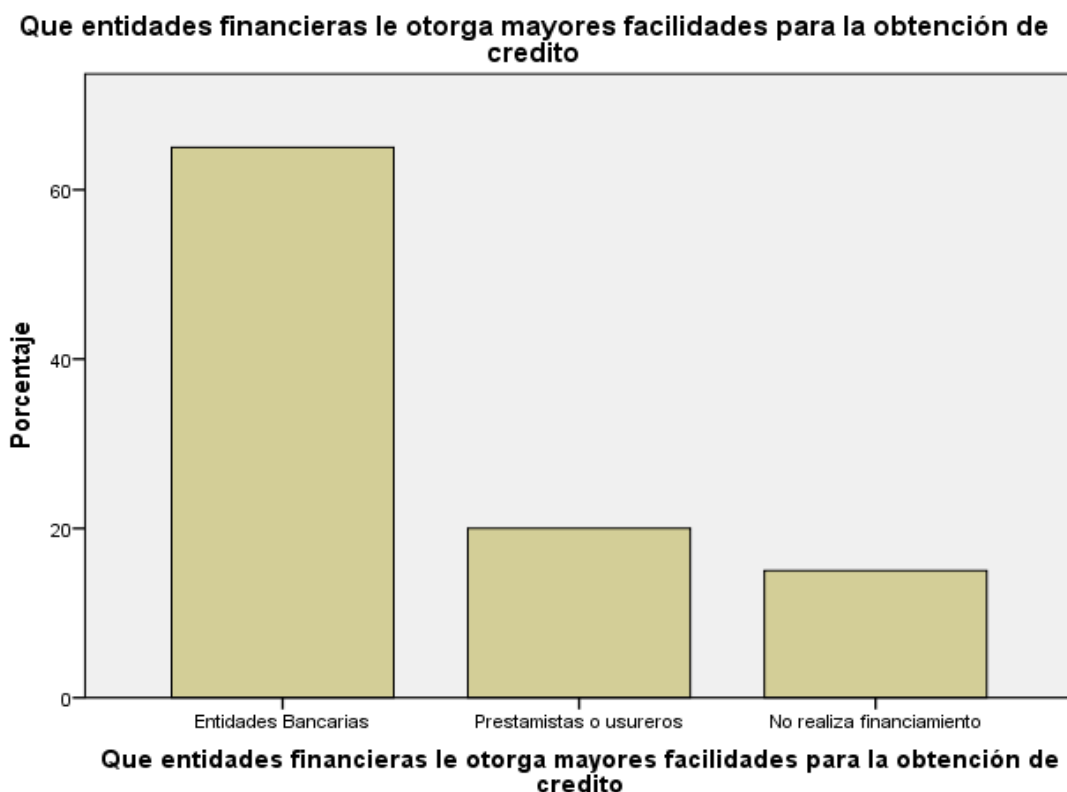


Figura 16. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 16, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores beneficios al obtener crédito, el 20% precisa que son los prestamistas y usureros, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 17

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	12
	No	5
	No realiza financiamiento	3
	Total	20
		100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

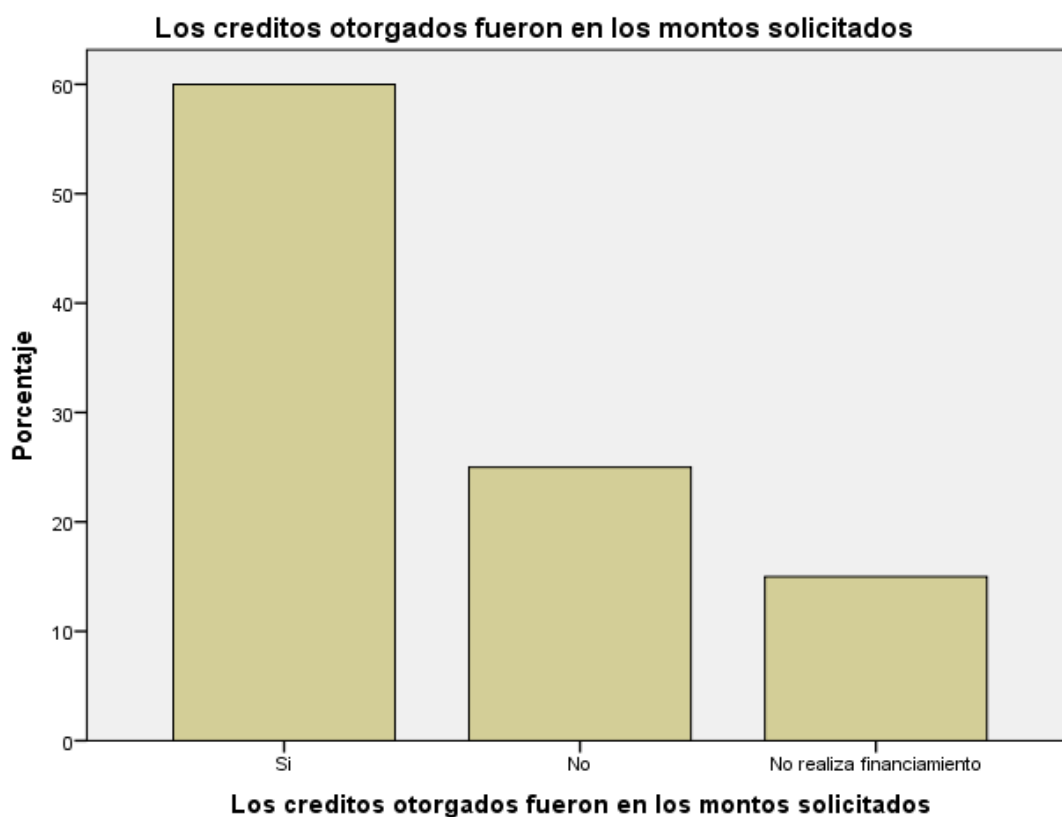


Figura 17. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

Fuente: Tabla 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 17 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados, el 25% precisó que no, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 18

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 000 nuevos soles	6	30,0
2 100 a 4 000 nuevos soles	6	30,0
Válidos 4 100 a 6 000 nuevos soles	5	25,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

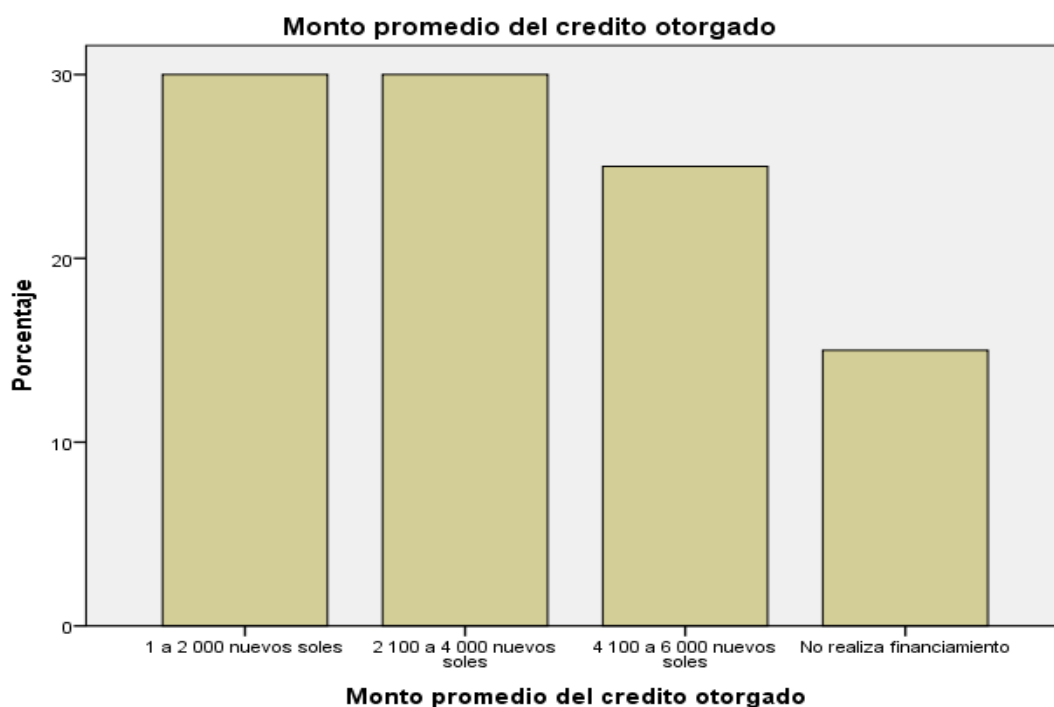


Figura 18. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 18 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 30% manifestaron que el préstamo recibido fue en promedio de S/1,000, el 30,% precisa que fue de S/2,100 a S/4,000, el 25% manifestó que fue en promedio de S/4,100 a S/6,000, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 19

Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Corto Plazo	5	25,0
	Largo Pazo	12	60,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

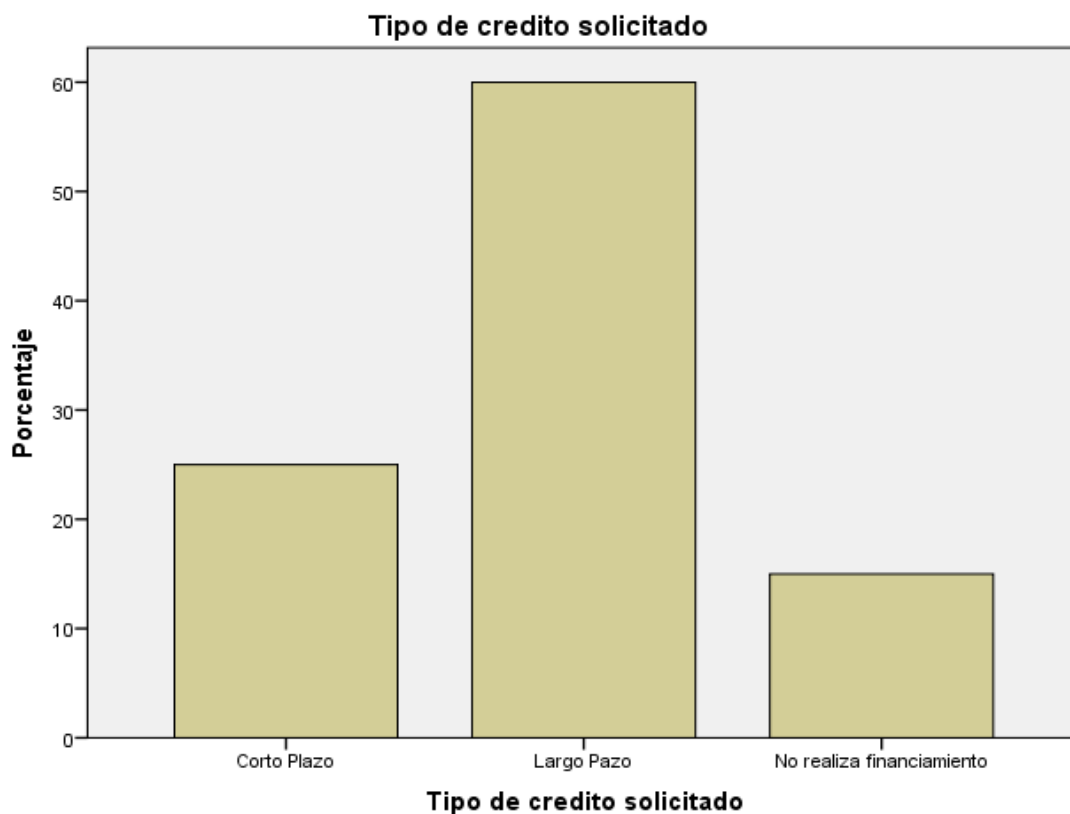


Figura 19. Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 19 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% manifestaron que el préstamo recibido fue a largo plazo, el 25% precisó que fue a corto plazo, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 20

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Mejoramiento y/o ampliación del local	8	40,0
	Activos fijos	3	15,0
	Otros	6	30,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

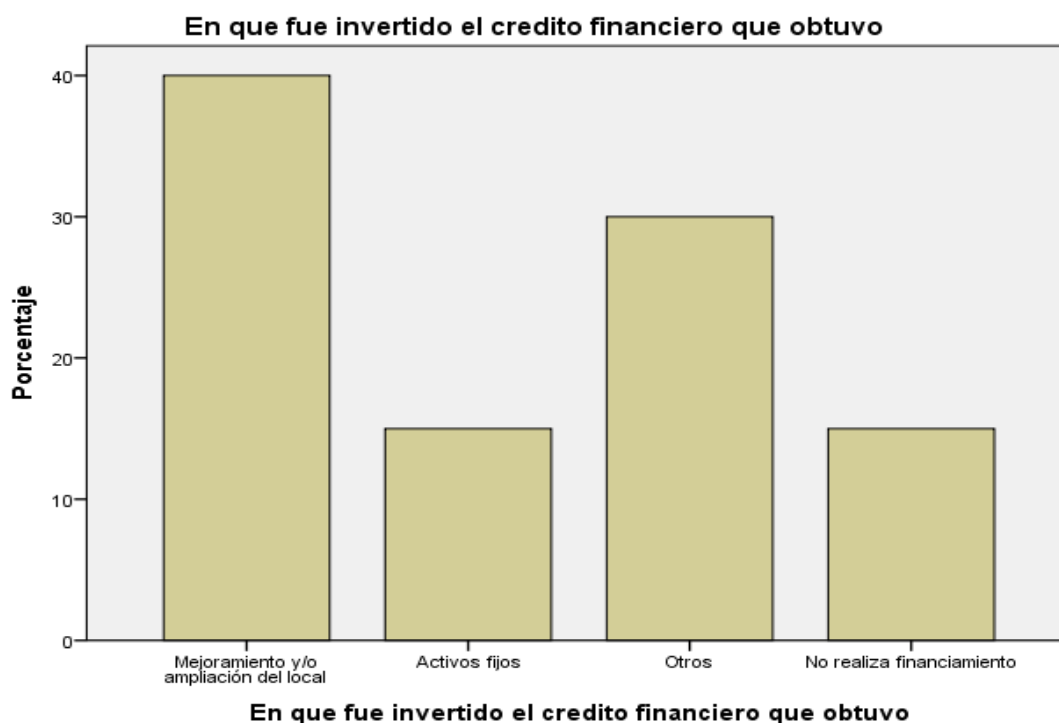


Figura 20. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 20 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación del local, el 30% no precisa, el 15% lo utilizó en activos fijos, mientras que el 15% lo no realizó financiamiento.

4. Respecto a la capacitación

Tabla 21

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	65,0
No	4	20,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

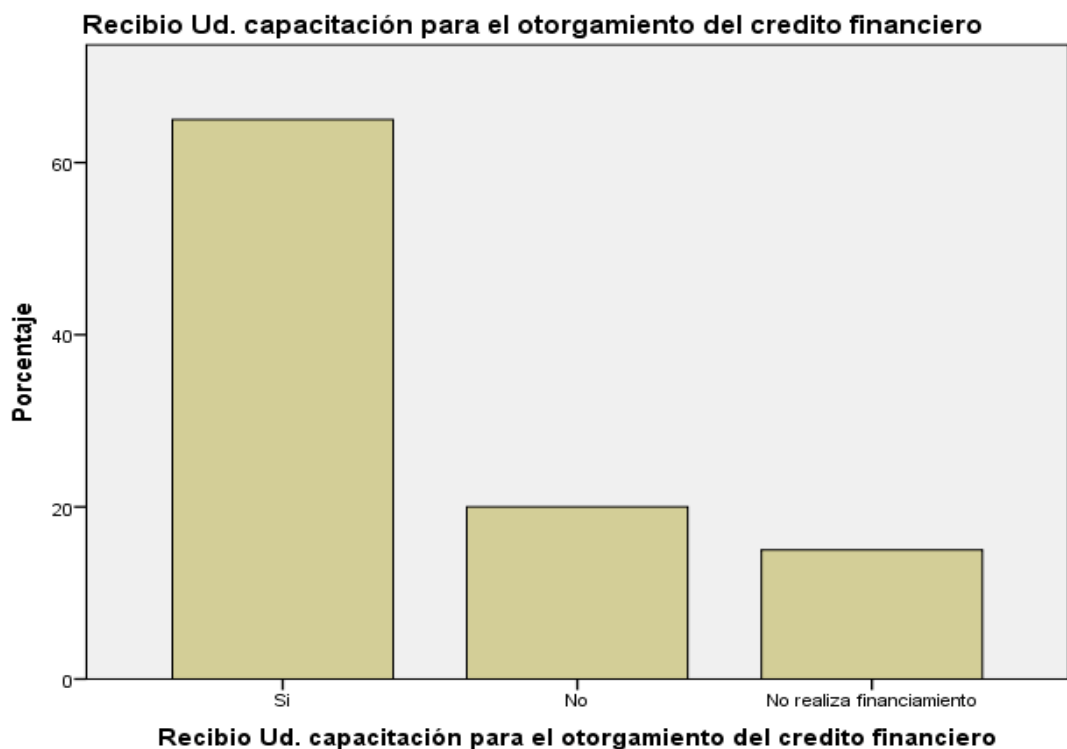


Figura 21. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 21, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito, el 20% precisó que no, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 22

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1	12	60,0
	2	6	30,0
	3	2	10,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

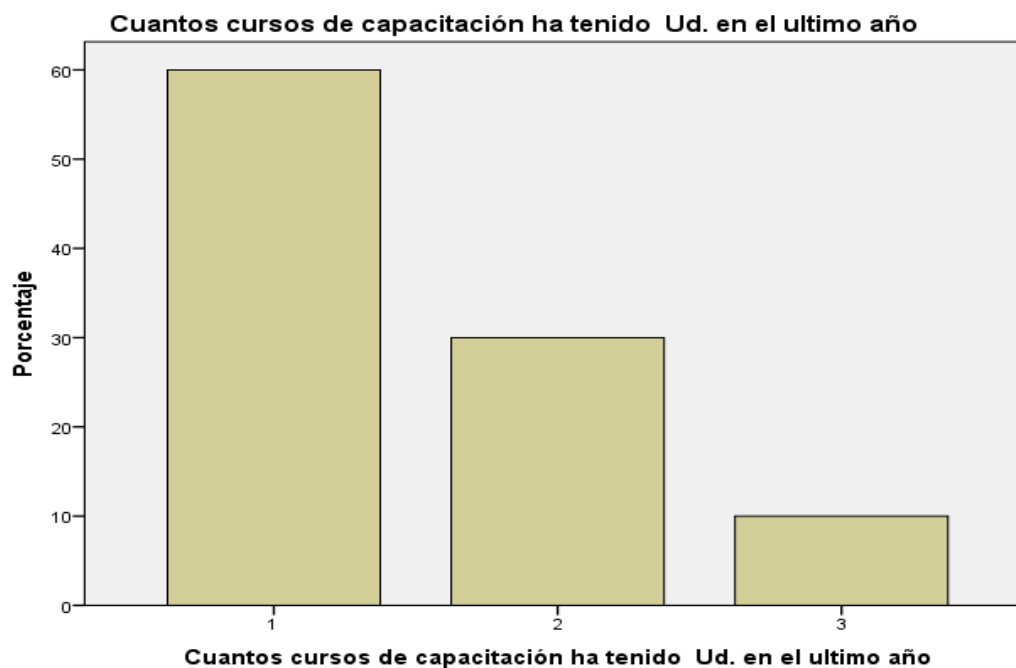


Figura 22. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% recibió 1 capacitación en los últimos años, el 30% recibió 2 capacitaciones, mientras que el 10% recibió 3 capacitaciones respectivamente.

Tabla 23

Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	4	20,0
Manejo empresarial	8	40,0
Válidos Marketing empresarial	5	25,0
Otros	3	15,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

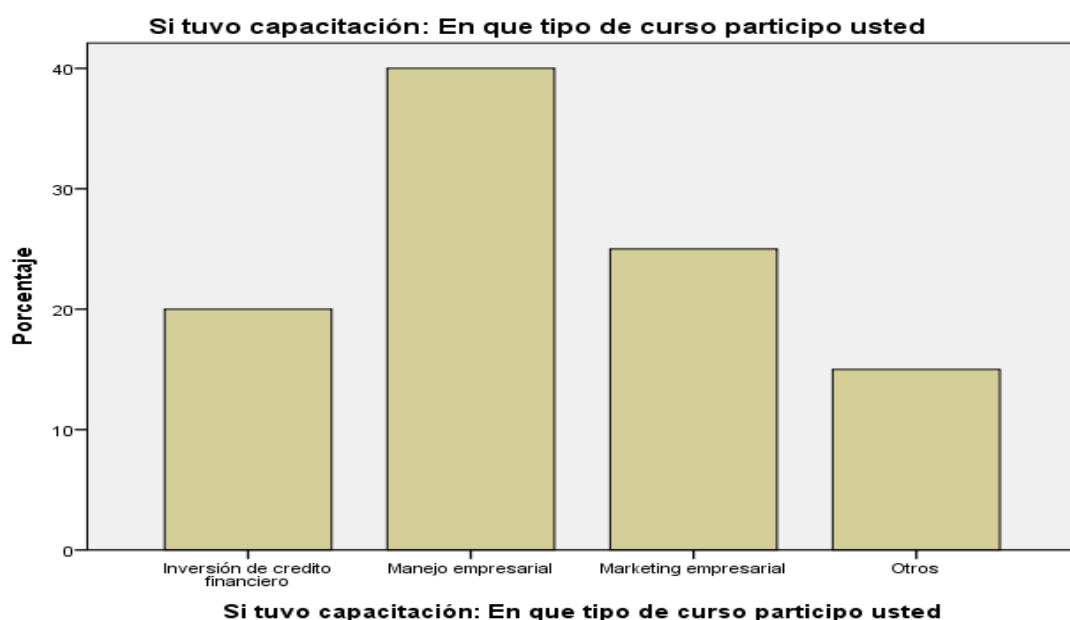


Figura 23. Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% participó en cursos de capacitación manejo empresarial, el 25% participo en marketing empresarial, el 20% en el curso de inversión del crédito financiero, mientras que el 15% participó otros curso.

Tabla 24

Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	6	30,0
	No	14	70,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

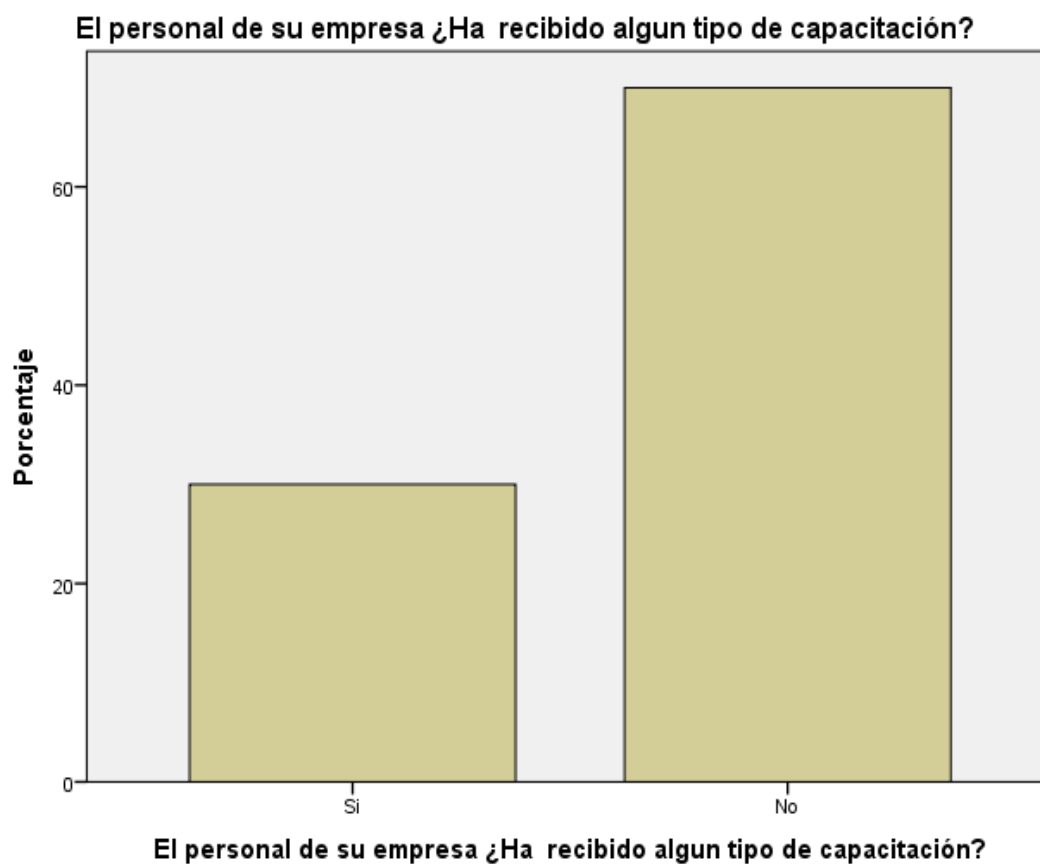


Figura 24. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% manifestó que su personal no recibió capacitación, el 30% precisó que sí recibieron capacitación.

Tabla 25

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
	1 curso	6	30,0
Válidos	No recibieron capacitación	14	70,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

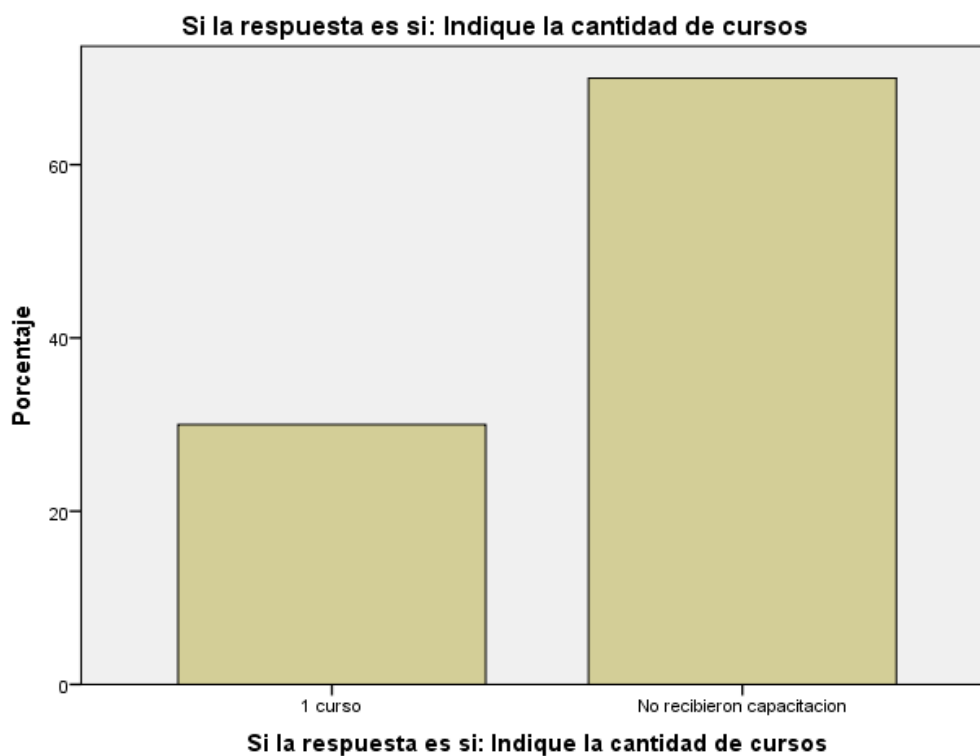


Figura 25. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 25 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 70% no recibió cursos de capacitación, mientras que el 30% precisó que su personal recibió 1 cursos de capacitación.

Tabla 26

Considera que la capacitación es una inversión del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	70,0
	No	6	30,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

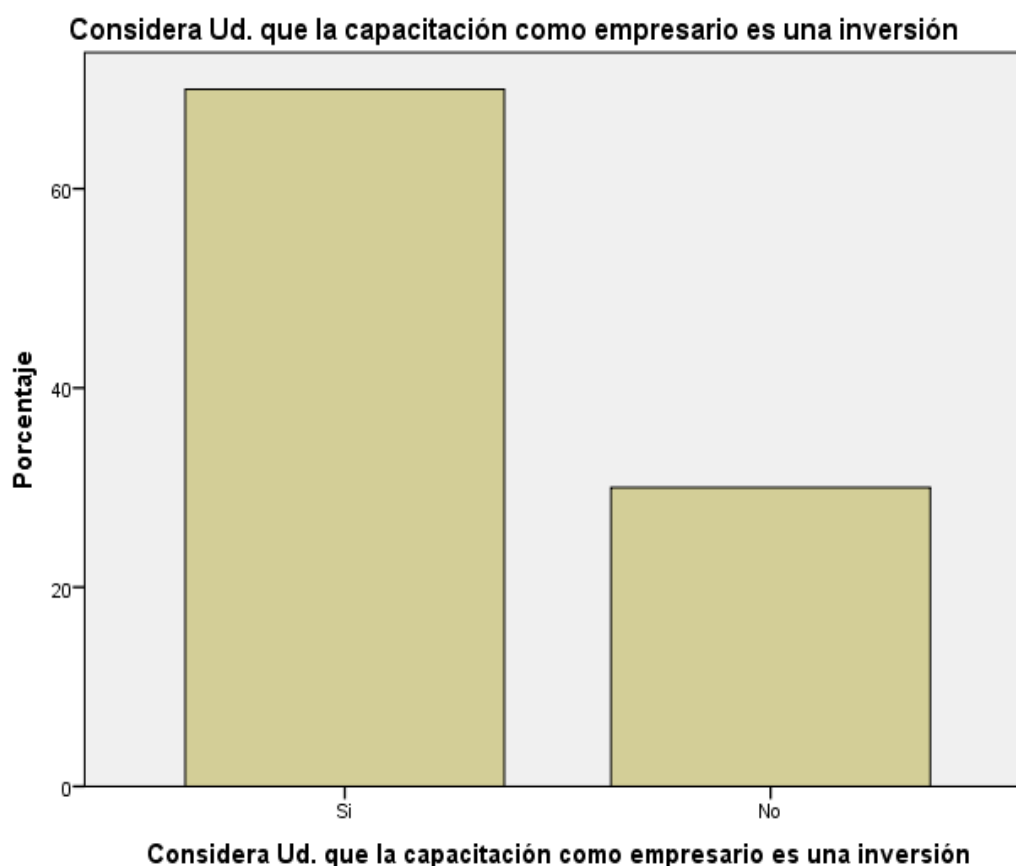


Figura 26. Considera que la capacitación es una inversión.

Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 30% preciso que no.

Tabla 27

Considera que la capacitación del personal es relevante del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	11	55,0
	No	9	45,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

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

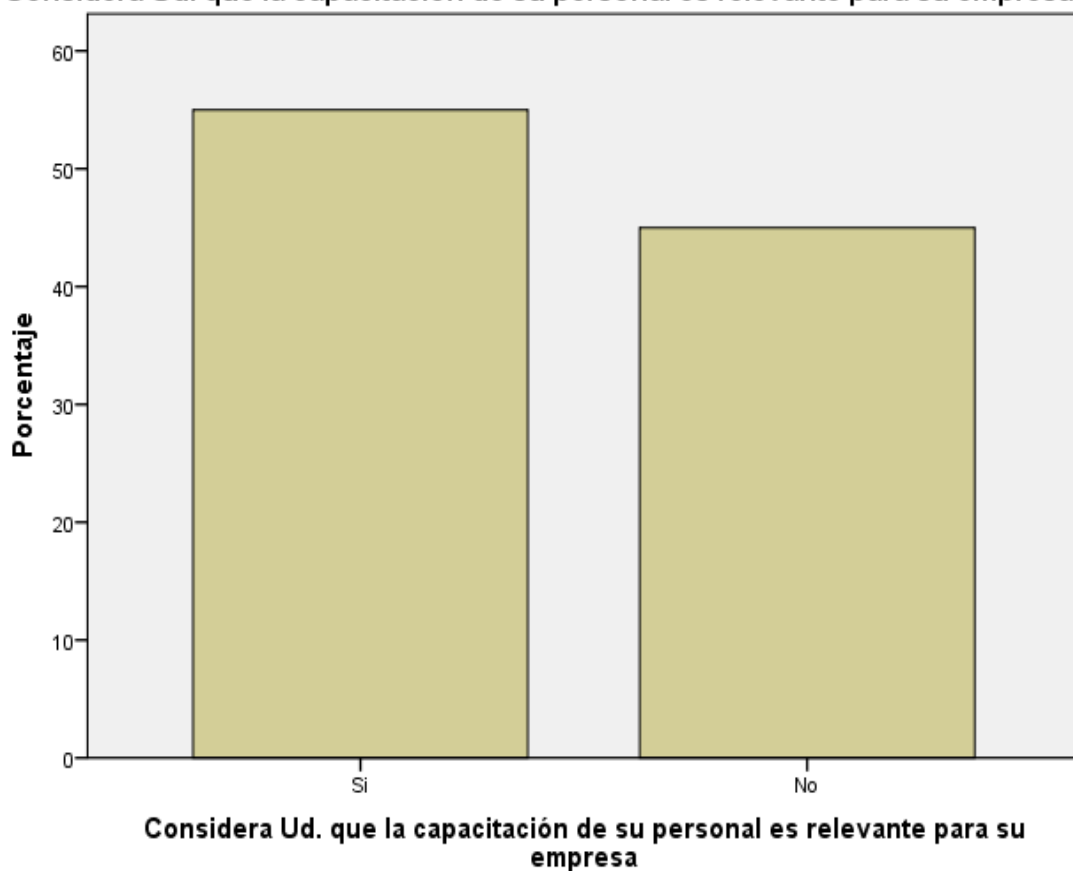


Figura 27. Considera que la capacitación del personal es relevante.

Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 55% sí considera a la capacitación relevante para su empresa, mientras que el 45% precisó que no.

Tabla 28

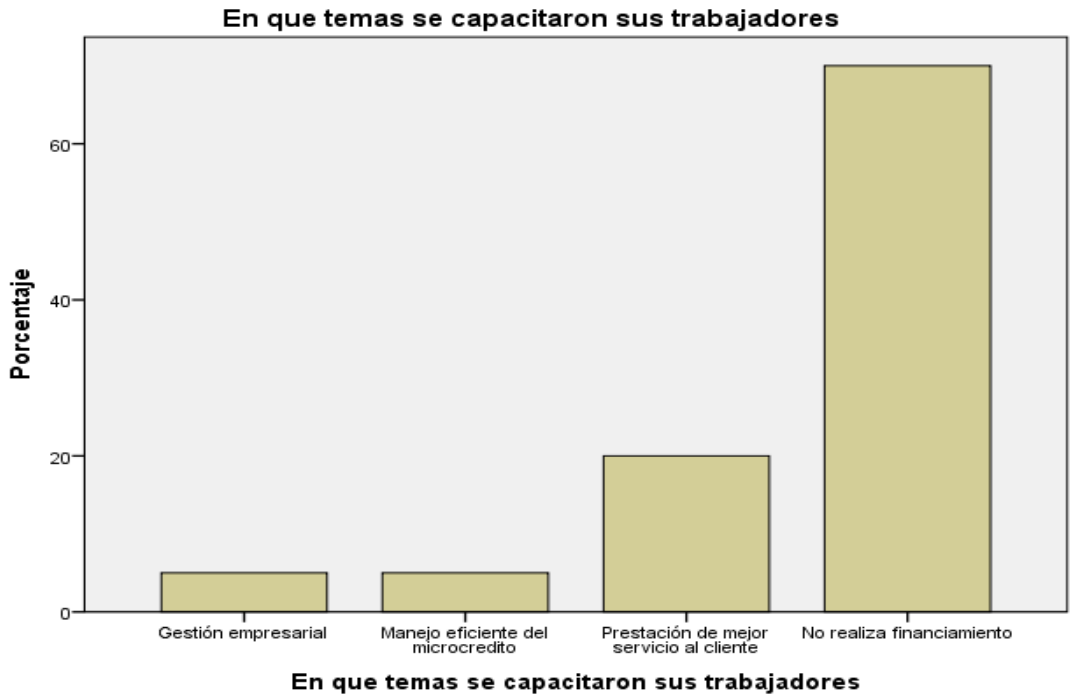
Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	1	5,0
Manejo eficiente del microcrédito	1	5,0
Válidos Prestación de mejor servicio al cliente	4	20,0
No precisa	14	70,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura

32.



Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años.

Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% no precisa no preciso en qué tipo de cursos de capacitación participaron sus trabajadores, el 20% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente, el 5% en gestión empresarial, mientras que el 5% se capacitó en manejo eficiente del micro crédito.

5. Respecto a la rentabilidad

Tabla 29

El financiamiento mejora la rentabilidad del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	13	65,0
	No	7	35,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

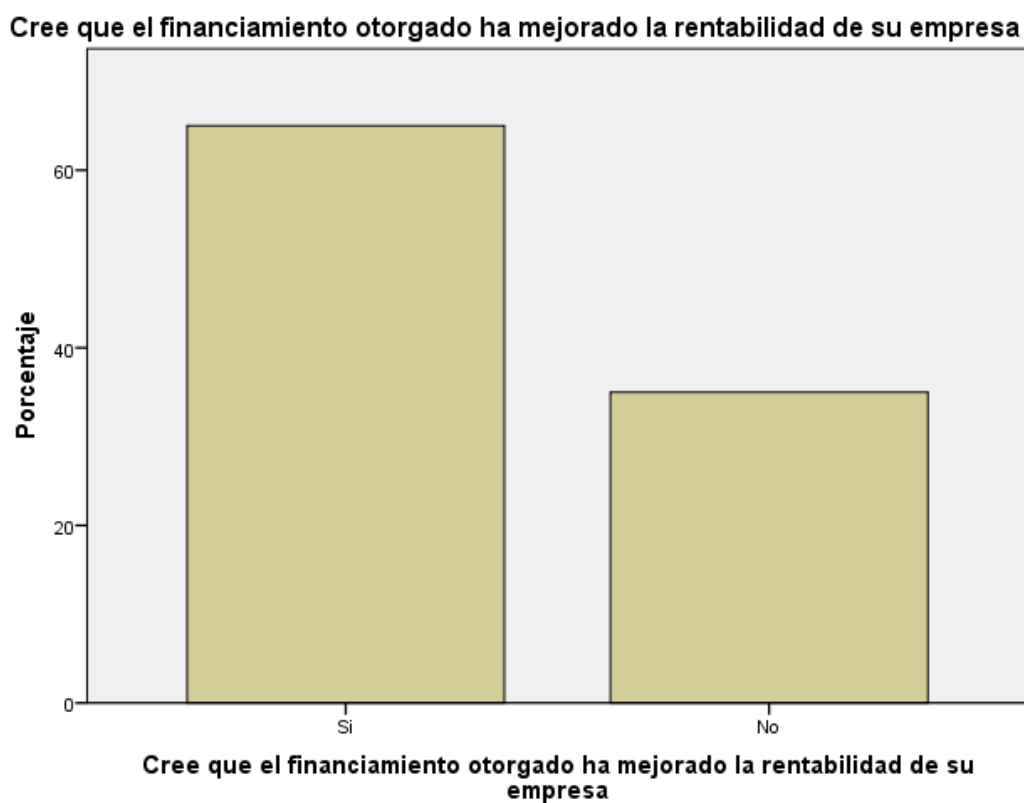


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad.

Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 65% precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 35% manifestó que no.

Tabla 30

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	9	45,0
	No	11	55,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

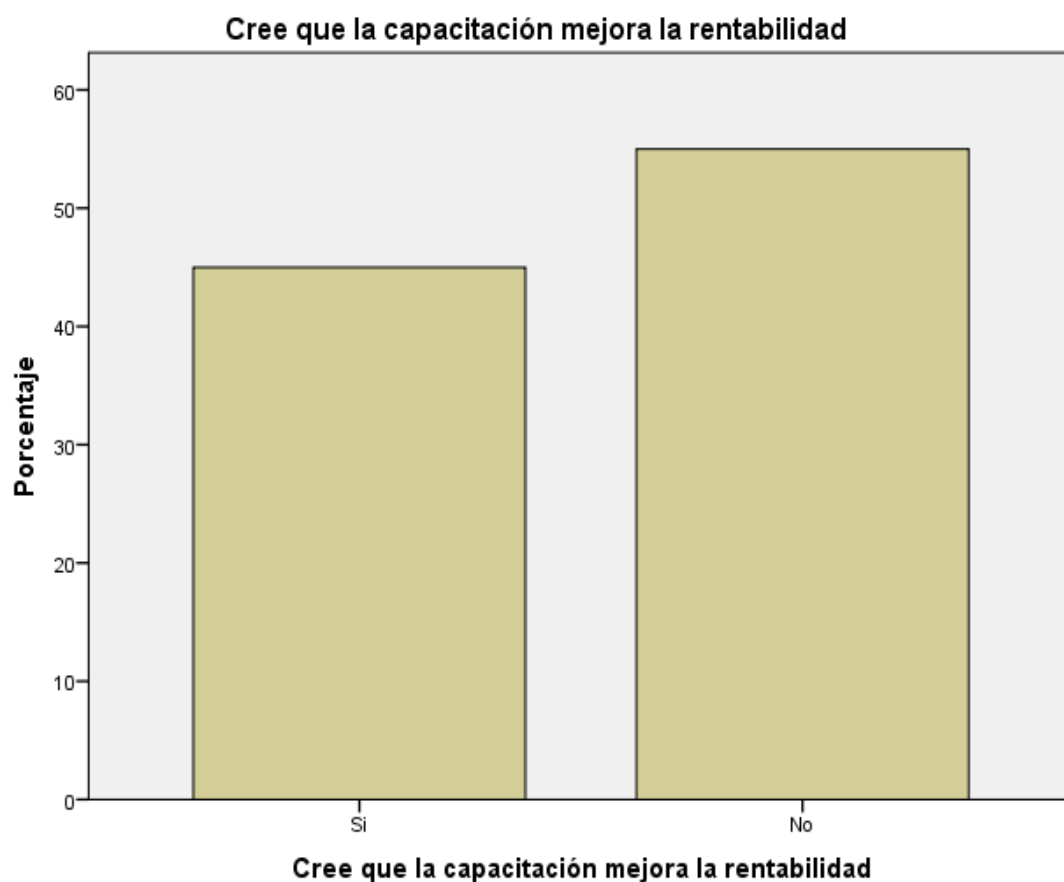


Figura 30. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 30

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 30 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 55% considera que la capacitación no ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 45% manifestó que sí.

Tabla 31

La rentabilidad mejoro en los últimos años del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	70,0
	No	6	30,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

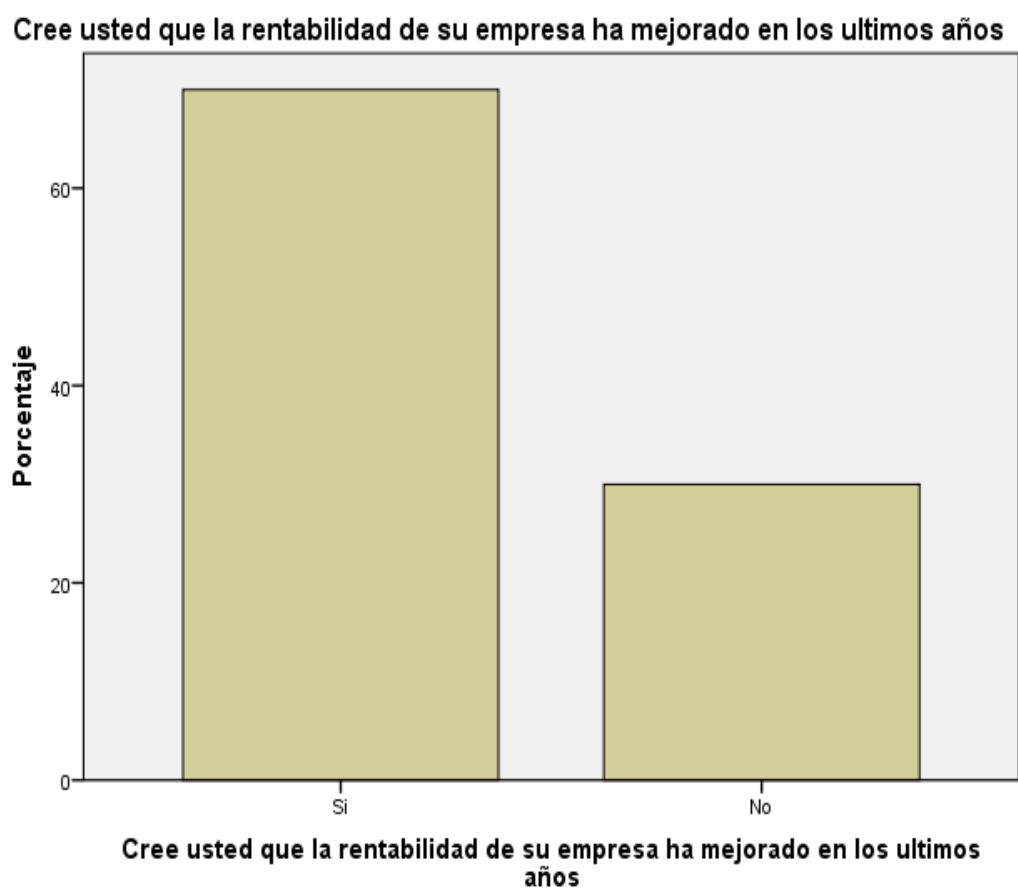


Figura 31. La rentabilidad mejoro en los últimos años.

Fuente: Tabla 31

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 31 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera el 70% precisó que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años, el 30% preció que no.

Tabla 32

La rentabilidad disminuyo en los últimos años del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	6	30,0
	No	14	70,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los ultimos años



Figura 32. La rentabilidad disminuyo en los últimos año

XI. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 85% (17) de los representantes de las micro empresas tienen de 41 a más años de edad.
- El 85% (17) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- El 50% (10) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 95% (19) de los representantes no tienen profesión.
- El 95% (19) de los de los representantes su ocupación es comerciante.

Respecto a las características de las microempresas

- El 60% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 100% (20) de las empresas son formales.
- El 85% (17) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 95% (19) de las empresas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 70% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

XII. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de prendas de vestir ya que existe oportunidad para jóvenes emprendedores.
- Que los varones se atrevan a participar en este rubro de compra venta de prendas de vestir.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académica.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de prendas de vestir sirva para tener más familias formalizadas civilmente.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico.
- Que el micro empresario diversifique su giro de negocio y por ende su ocupación.

Respecto a las características de las microempresas

- Que el micro empresario aproveche su antigüedad empresarial en el rubro para acceder a fuentes de financiamiento.
- Que el micro empresario aproveche su formalidad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Dada la rentabilidad que genera el rubro se recomienda que diversifique su giro de negocio.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar gastos financieros.
- Qué realicen un análisis, que entidades financieras otorgan crédito.
- Recomendamos al micro empresario prestar especial atención a las tasa de interés.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la ciudad y sobre los requisitos exigidos.
- Qué analicen los beneficios de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- Que eviten de pagar intereses altos a prestamistas o usureros, porque ello les genera costos adicionales en la estructura de sus gastos.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial, con mayores beneficios.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene dentro de su estructura financiera.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos gestionados.
- Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para cubrir sus necesidades.
- Recomendamos al micro empresario evitar créditos a corto plazo.

- Los créditos solicitados deben ser invertidos como capital de trabajo y/o compra de mercaderías.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras que continúen capacitando al micro empresario.
- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que participen de cursos necesarios sobre indicadores de gestión empresarial.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que capaciten por lo menos 2 veces al año a su personal.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar su clima laboral.
- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario, solo así logrará su competitividad.
- Que capaciten a su personal en aspectos de atención al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Que el micro empresario analice los ratios financieros desde el punto de vista de sus estados financieros.
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de su rentabilidad e índice de rotación de sus mercaderías.

- Recomendamos al micro empresario tener en cuenta sus indicadores de gestión para la toma de decisiones, de tal manera que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

XIII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

14.1. . Referencias Bibliográficas

Albújar *et al.* (2008), *Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana*.

Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/>

Avolio B., Mesones A. y Roca E. (2017), *Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú*. (p. 71). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:r46MAhHIurEJ:revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094+&cd=13&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), *Apoyo a la Mype*. Recuperado de <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype>

Banco Mundial (2016), *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>

Bardales H. K. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Barnard y Chester (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Carrera M. M. (2012), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>
- Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Gálvez F. R. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Hernández *et al.* (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV
- Kuschel E. C. (2008), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf
- López *et al.* (2014), *Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/>
- Luna J. E. (2012), *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>
- Martínez M. J. (2009), *Taller de Capacitación*. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>
- Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), *Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang-es/index.htm>

- Ormeño P. (2015), *SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas*. Recuperado de <https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas>
- Pastor C. A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. (p. 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Revilla Y. C. (2010), *Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo*. (p. 50). Recuperado de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-10-03897.pdf>
- Santander C. K. (2013), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>
- Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>

Torres, et al. (2017), *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>

Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Xie et al (s.f.), *Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>

Zamora A. I. (s.f.), *Rentabilidad y ventajas comparativas: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

14.2. Anexo
Anexo 1: Cuestionario



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

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

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

Encuestador (a):..... Fecha:/...../2018

Razón Social:.....RUC N°

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria Completa..... Primaria

Incompleta..... Secundaria Completa..... Secundaria Incompleta.....

Superior universitaria completa..... Superior universitaria incompleta.....

Superior no universitaria Completa..... Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**

1.6 **Ocupación:**

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las Mype: Formal..... Informal.....
- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias..... Subsistencia.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

Otros-Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

4.5 Si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

Un Curso..... Dos Cursos..... Tres Cursos.....

Más de 3 cursos.....

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

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

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

4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

Callería, marzo del 2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO

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

ARTICULO CIENTIFICO

AUTOR:

Huaman Ambicho Lucila Beatriz

ASESOR:

Mg. CPCC Diaz Odicio, Percy Lorenzo

ORCID ID: 0000-0001-9368-3274

PUCALLPA – PERÚ

2018

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

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos, el 85% son del sexo masculino, el 65% tienen secundaria, la mayoría son comerciante. El 60% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 45% tienen trabajadores permanentes, el 95% tienen trabajadores eventuales y se formaron para obtener ganancia. El 85% solicitaron crédito financiero, recurriendo a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, solicitaron crédito entre S/2,000 a S/6,000, siendo el 60% a largo plazo, lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 60% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su personal se capacitó, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas. Finalmente, el 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no mejoro su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años. PALABRAS CLAVE: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRAC

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce

sector, purchase and sale of shoes in the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: Most of the Mypes representatives are adults, 85% are male, 65% have secondary, Most are merchants. 60% have between 6 to 10 years in the sector and business sector, they are formal, 45% have permanent workers, 95% have casual workers and were trained to make a profit. 85% applied for financial credit, using Mi Banco, they do not know the interest rate for the loans, they requested a loan between S / 2,000 to S / 6,000, being 60% in the long term, they invested it in improvement and / or expansion of the premises . 60% received training prior to granting the loan, they were trained in business management, 70% of their personnel were trained, they consider the training as an investment and relevant for their companies. Finally, 95% said that their profitability improved in recent years thanks to financing, 55% indicated that the training did not improve their profitability and affirmed that the profitability of their company has improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

Las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios; según la legislación peruana es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Primero, el Banco Mundial (2016), en “Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos”, expresa que las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en el mundo. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan la mayoría de los negocios existentes en los países de ingreso bajo (excluyendo las microempresas y los trabajadores independientes). Representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en todo el mundo, y su participación en el empleo total es comparable a la de las grandes empresas.

Además, la Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f.), en “Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe”, expresan que, en las Américas destaca el papel productivo y social de las microempresas, que en algunos casos comparten muchas características con las pequeñas empresas. En este campo, las políticas deben orientarse en dos direcciones: por un lado, la mejora de la productividad y el mayor acceso a recursos productivos y de competitividad; por otro lado, la inclusión de los trabajadores de estas unidades productivas en las agendas sociales y laborales. En términos concretos, ello implica mejorar significativamente el porcentaje de trabajadores de las Mypes que estén cubiertos por las políticas y los servicios empresariales de fomento de la productividad y que tengan acceso a mercados y niveles mínimos de protección en todos los países de la región.

Así mismo, Albújar et al. (2008), en “Sistema nacional de capacitación para la Mypes peruana”, precisan que, 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 limitándoles acceso al financiamiento y

capacitación. 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 en 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.

Del mismo modo, Ormeño (2015), en “SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas”, sostiene que; el 96.7% de empresas productoras de calzado en Perú son microempresas; 3.2% pequeñas y el 0.1% son medianas y grandes empresas. Las cifras, que han sido calculadas en base al Censo Industrial del 2007 del Ministerio de la Producción, indican que esas microempresas que fabrican calzado están orientando su producción a las zapatillas, el calzado retro, de vestir y escolar. En tanto, las pequeñas empresas se están dedicando a producir calzado de goma, zapatillas, calzado para damas y caballeros, botas de PVC, calzado plástico, entre otros.

Agrega Ormeño, en Lima está concentrado el mayor número de establecimientos de los fabricantes de calzado, con el 42.2% del total así como la comercialización. Le sigue Trujillo (La Libertad) con 27.2%, Arequipa con 9.4%, y Huancayo (Junín) con 3.5%. Sobresale la presencia de conglomerados o clúster del calzado formados por Mypes que concentran la mayor producción nacional, siendo el más grande el ubicado en el distrito de El Porvenir (Trujillo).

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones al respecto, como, Carrera (2012), en su tesis, “Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA”. Precisa que una recomendación importante es que se diseñen

programas enfocados a desarrollar las habilidades directivas de los empresarios, considerando los factores personales del empresario como un detonante positivo que impulse en mayor medida el desarrollo y permanencia de las empresas. La aportación del presente estudio, es que se utilice esta investigación metodológica y se consideren a los Factores Personales del Empresario que se enuncian a continuación: a) Personalidad, b) Actitud, c) Conocimientos y d) Capacidad Administrativa, como los factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

También, Saucedo (2015), en su tesis, “Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera”, cuyos resultados fueron: Debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje. Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la empresa que se está creando. La educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las microempresas.

De manera semejante, Kuschel (2008), en su tesis, “Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas”, cuyos resultados fueron: Los emprendedores son los que constituyen las empresas más pequeñas, reuniendo, en su conjunto, a la mayor cantidad de personas y generalmente a la mayor cantidad de empleos en un país, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

Asimismo, Santander (2013), en “Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva”, precisa que la

capacitación y acompañamiento, puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

Ahora veamos, a Pastor (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”, cuyos resultados fueron: El 100% de los dueños de las Mypes son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: el 25% de los trabajadores de las Mypes recibieron capacitación, y el 25% se capacito en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad: el 38% comenta que rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos dos años.

Más aún, Bardales (2017), en su tesis, “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel. El 90% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial y son informales, contando de tres cinco trabajadores permanentes y eventuales; y se formaron para obtener ganancia. El 67% se financia por medio de las

entidades bancarias, pagando el 5% de interés mensual, ya que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito, el 83% de estos créditos fueron a largo plazo.

Es más, el 67% invirtió sus créditos en mejoramiento, mantenimiento de embarcaciones y mejoramiento y/o ampliación de local. Las Mypes estudiadas, su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento. Finalmente se recomienda a las Mypes, comprender el binomio financiamiento-rentabilidad. Porque el límite económico de toda actividad empresarial es la rentabilidad, es decir el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado a la rentabilidad, en el sentido que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención sostenida en el tiempo de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Por lo tanto, Gálvez (2017), en su tesis, “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado. Los principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos

en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

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

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

1.2. PROBLEMA

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad; en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a

financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

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

1.3. OBJETIVO

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

1.4. MARCO TEÓRICO

Teoría del financiamiento

Según, Domínguez (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. sobre **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; la empresa debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para

operaciones a largo plazo de las empresas. Ahora veamos, los **Objetivos del financiamiento**: Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. Por otro lado, el financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

Además, tenemos la **Estructura del Financiamiento**: se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas. También en **Costo de endeudamiento a largo plazo**: Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

Teoría de la capacitación

Barnard y Chester (2002), en su teoría “Comportamiento y desarrollo organizacional”, precise respecto a la capacitación lo siguiente: Según Barnard, los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo debe satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta

reflexión, Barnard alcanzó su tesis principal: una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Agrega, Barnard y otros, se caracteriza esta Escuela por la importancia que da al factor humano en la administración. Los psicólogos realizaron investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del trabajador y de satisfacción de sus necesidades humanas. La teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la empresa. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa. Las técnicas para la eficiencia del trabajador comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes y estudio sobre la fatiga.

Teoría de la rentabilidad

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que, 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 con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

Rentabilidad financiera: O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) 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. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es: $ROE = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$.

Teoría de la micro y pequeña empresa

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

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

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013. En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto

Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

El diseño que se ha utilizado en esta investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población muestra fue de 20 Mypes del sector comercio rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 36 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Respecto a los empresarios

La Edad de los representantes de las Mypes: El 85% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 a más de 61 años. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013, Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas es de 26 a más años. Estos resultados estarían implicando que los propietarios de las Mypes son emprendedores adultos que buscan salir adelante, buscando su bienestar y el de su hogar.

Sexo de los representantes de las Mypes: El 85% de los representantes legales o dueños son del sexo femenino. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017) donde el 80%, de los representantes legales de las Mypes estudiados fueron del sexo masculino. También estos resultados son similares con los encontrados por Gálvez (2017), donde el 67% son del sexo femenino. Esta contrariedad y similitud

nos estarían indicando que, en las micro y pequeñas empresas cada vez son las mujeres quienes son empresarias emprendedoras dejando de lado las labores domésticas.

Grado de instrucción de los representantes de las Mypes: El 65% tienen grado de instrucción secundaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde en su mayoría tienen estudios secundarios. Asimismo Carrera (2012), precisa que uno de los factores relevantes para el desarrollo de la empresa son los conocimientos, capacidad administrativa es decir la preparación académica son factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

Estado civil de los representantes de las Mypes: El 50% de los representantes legales o dueños son de condición civil convivientes. Al respecto, precisamos que para efectos de calificar a créditos bancarios, muchas entidades financieras, uno de sus requisitos en mucho de los casos; es la condición civil y su carga familiar, lo cual nos confirma que el micro empresario hace frente a sus obligaciones financieras y al mismo tiempo, su carga familiar.

Profesión de los representantes legales de las Mypes: El 95%, no tiene profesión. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas no precisan su profesión. Estos resultados estarían implicando que las mujeres emprendedoras desarrollan estas actividades empresariales porque en muchas ocasiones no han accedido a estudios superiores y son motivados por la necesidad de mantener su hogar. Es más Kuschel (2008) indica en sus resultados que son las Mypes quienes dan mayor cantidad de empleo, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

Ocupación de los representantes legales de las Mypes: El 95% su ocupación es

comerciante. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas precisan que solo tienen oficinas dentro de la empresa. Estos resultados se explican por el nivel de preparación académica de las Mypes en estudio.

3.2. Respecto a las características de las Mypes

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al negocio entre 6 a 10 años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde 90% y 60% están en el rubro y sector empresarial hace más de 7 años. Estos resultados estarían indicando que las Mypes tienen una antigüedad suficiente para ser estables en el mercado ya que unos de los requisitos para acceder a crédito financiero es que la empresa tenga más de 1 años de operación.

Formalidad de las Mypes: El 100% de la Mypes encuestadas son formales, es decir inscritos en el RUS y RER. Estos resultados coinciden a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas en su mayoría afirman que son micro empresarios formales. Al respecto, en el Perú existen beneficios tributarios para las micro y pequeñas empresas según niveles de ingresos, para fomentar la formalización y promoción de sus negocios con el fin de conseguir su desarrollo y les genere una mejor calidad de vida (Bernilla, 2018). Más aun Santander (2013), sostiene que la formalidad y competitividad de una micro y pequeña empresa, puede reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

Número de trabajadores permanentes de las Mypes: El 85% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanente. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde en promedio tienen de

01 a cinco trabajadores. Según la literatura desde el punto de vista del número de trabajadores que tienen las Mypes según Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (Perú Pymes, 2016).

Número de trabajadores eventuales de las Mypes: El 95% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (Perú Pymes, 2016).

Motivo de formación de la empresa: El 70% se formó para obtener ganancia. Estos resultados coinciden a los encontrados por Pastor (2013), y Bardales (2017) donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Estos resultados son precisados por Kuschel (2008) quien sostiene que las Mypes se constituyeron por necesidad generándose más que un beneficio económico, un beneficio social.

3.3. Respecto al financiamiento

El Realiza financiamiento para sus actividades las Mypes: El 85% de las Mypes encuestadas financian su actividad empresarial con financiamiento de terceros. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013), y Bardales (2017) donde el 88%, y 67% de los micro empresarios se financian por intermedio de terceros. Estos resultados estarían indicando que, las Mypes recurren a financiamiento de terceros debido a que muchas veces los ahorros personales no son suficientes para poder cubrir sus gastos (Domínguez, 2009).

Entidades bancarias que recurre para el financiamiento: El 45% de las Mypes

encuestadas obtienen financiamiento de entidades no bancarias siendo Mi Banco con mayor demanda. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde el 67%, y 40% de las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias. Asimismo la literatura sostiene que muchas empresas cuentan con fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca, más aun la teoría de la estructura óptima de capital precisa que el costo del capital se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios (Domínguez, 2009).

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las Mypes: El 85% desconoce la tasa de interés mensual que pagan a las entidades bancarias. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), donde las Mypes estudiadas si conocen el porcentaje de interés mensual que pagaron por los créditos obtenidos. Al respecto la literatura nos indica desde el punto de vista de la estructura del financiamiento, la tasa de interés es un componente primordial de las deudas financieras; este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos (Domínguez, 2009).

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes: El 65% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes solicitan financiamiento. Estos resultados guardan relación, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes: El 65% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes pagan interés por los créditos obtenidos. Estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

Entidad financiera que otorgan mayores beneficios a las Mypes: El 65% de las Mypes encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para acceder al crédito financiero. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), donde las Mypes estudiadas precisan que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito. Asimismo, estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: El 60% de las Mypes estudiadas precisan que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados. Estos resultados son contrarios a Gálvez (2017) quien precisa en sus resultados que el 60% al autofinanciarse no precisan el monto de los créditos.

Monto del crédito otorgado a las Mypes: El 60% de las Mypes encuestadas solicitaron entre S/2,000 a S/4,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas el 60% se autofinancia. Al respecto, es preciso indicar que las empresas deben saber efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas de financiamiento que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada crédito financiero, así como la tasa de interés a pagar.

Tipo de crédito solicitado por las Mypes: El 60% de las Mypes encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados son similares con los encontrados por Bardales (2017) donde en promedio las Mypes estudiadas sus créditos fueron a largo plazo. Al respecto, la literatura nos dice que para efectos de tomar decisiones de crédito de este tipo, es necesario basarse en el análisis y evaluación de toda la información financiera, siendo comprensible que una deuda a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo (Domínguez, 2009).

Inversión del crédito financiero por las Mypes: El 40% de las Mypes encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados son contrarios con los encontrados por Pastor (2013) donde las Mypes estudiadas en promedio utilizaron sus créditos en compra de mercaderías. Al respecto, la literatura sostiene que uno de los objetivos del financiamiento es proveer de fondos necesarios para desarrollar las estrategias de la organización, generar ventajas competitivas y minimizar los riesgos de insolvencia (Domínguez, 2009).

3.4. Respecto a la capacitación

Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito: El 165% de las Mypes encuestadas sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son precisados por Saucedo (2015), quien indica que la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las micro empresas.

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las Mypes: El 60% de las Mypes encuestadas recibió 01 capacitación. Al respecto la literatura sostiene que debemos darle importancia debida al factor humano en la administración empresarial y ello pasa primordialmente por el tema de capacitación (Barnard y Chester, 2002).

Tipo de cursos de capacitación que participó el representante legal de las Mypes: El 40% de las Mypes encuestadas se capacitó en manejo empresarial. Al respecto la literatura nos dice, según la teoría de las Relaciones Humanas, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa (Barnard y Chester, 2002).

Recibieron capacitación el personal de las Mypes: El 70% de las Mypes

encuestadas precisa que su personal no recibió capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Pastor (2013) donde las Mypes estudiadas sus trabajadores si recibieron capacitación. Al respecto la literatura nos dice, según la teoría de las Relaciones Humanas, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa (Barnard y Chester, 2002).

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes: El 70% de las Mypes encuestadas recibieron no recibieron cursos de capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Pastor (2013) donde las Mypes estudiadas precisan que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto la literatura nos dice que, para ser eficiente en la organización empresarial, se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como reclutamiento, selección, orientación y capacitación (Barnard y Chester, 2002).

Considera que la capacitación es una inversión: El 70% de las Mypes encuestadas considera a la capacitación como una inversión. En esa misma línea la literatura nos dice que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer las necesidades que exige la organización empresarial (Barnard y Chester, 2002).

Considera que la capacitación del personal es relevante: El 55% de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su personal y su empresa. Al respecto Carrera (2012) en sus resultados indica que existen factores personales del empresario como: conocimientos, capacidad administrativa, como factores claves para el desarrollo de la empresa. Asimismo, la literatura sostiene que

el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer sus necesidades (Barnard y Chester, 2002).

Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años: El 70% de las Mypes encuestadas no precisa en que cursos se capacitaron sus trabajadores. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Pastor (2013) quien indica en sus resultados que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto según la literatura de la capacitación indica que para ser eficiente se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como, orientación y capacitación en temas de prevención de accidentes laborales (Barnard y Chester, 2002).

3.5. Respecto a la rentabilidad

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa: En 65% de las Mypes encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas expresaron que el financiamiento les permitió conseguir rentabilidad. Más aún la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados (Bertein, 2016).

La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa: El 55% de las Mypes encuestadas manifestó que la capacitación no mejora su rentabilidad. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Pastor (2013) quien precisa en sus resultados que su rentabilidad si mejoro en los últimos años. Es decir existe una relación entre capacitación y rentabilidad; es más la literatura de Barnard y Chester (2002), precisa

que gracias a la capacitación las organizaciones logran ser eficiente, y este guarda relación con la rentabilidad.

La rentabilidad mejoró en los últimos años: El 70% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017, y Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas expresaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años. Al respecto la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que, en un determinado periodo de tiempo, producen los capitales (Bertein, 2016).

La Rentabilidad disminuyó en los últimos años: El 70% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Es decir, estos resultados estarían indicando que son Mypes ubicadas en un sector y rubro que tienen demanda.

XIV. CONCLUSIONES

Datos generales de los representantes de las Mypes: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 41 a más de 61 años de edad, el 85% son del sexo masculino, el 65% tienen grado de instrucción secundaria, finalmente la ocupación que predomina es comerciante.

Características de las Mypes: El 60% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 45% tienen trabajadores permanentes, el 95% tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia.

Financiamiento de las Mypes: El 85% de las Mypes solicitaron crédito financiero a terceros, el 45% recurre a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, los créditos fueron en los montos solicitados de S/2,000 a S/6,000, siendo el 60% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local.

Capacitación de las Mypes: El 60% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su personal se capacitó, el 70% consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas.

Rentabilidad de las Mypes: El 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no mejoro su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

IV. RECOMENDACIONES

- Recomendamos a los micro y pequeños empresarios mejorar su grado de instrucción, siendo este un factor que guarda relación con la eficiencia empresarial.
- Recomendamos a los micro y pequeñas empresas diversificar su giro del negocio.
- Recomendamos a los micro y pequeños empresarios brindar especial atención a la tasa de interés antes de confirmar un crédito financiero.
- Recomendamos a los micro empresarios brindar capacitación permanente a su personal, siendo este un factor que guarda relación con la eficiencia y rentabilidad de su empresa.
- Recomendamos a las empresas capacitarse en manejo de indicadores de gestión, para la toma de decisiones acertadas.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Albújar *et al.* (2008), *Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana*. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/>
2. Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), *Apoyo a la Mype*. Recuperado de <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype>
3. Banco Mundial (2016), *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
4. Bardales H. K. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
5. Barnard y Chester (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
6. Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
7. Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
8. Carrera M. M. (2012), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral).

Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>

9. Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
10. Gálvez F. R. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
11. Kuschel E. C. (2008), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf
12. Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), *Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang--es/index.htm>
13. Ormeño P. (2015), *SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas*. Recuperado de <https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas>
14. Pastor C. A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. (p.

- 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
15. Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
16. Santander C. K. (2013), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>
17. Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>

Anexo 3: Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, Zevallos Ruiz Zulbe Anthua, identificado con DNI N° 71339138, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir 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 autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 22 de mayo de 2018

.....

Huaman Ambicho Lucila Beatriz

DNI N° 00118220

Anexo 4: Tabla de fiabilidad

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,40	,883	20
Sexo	1,85	,366	20
Grado de instrucción	3,70	1,342	20
Estado civil	2,25	,851	20
Profesión	1,05	,224	20
Ocupación	1,95	,224	20
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	2,25	,716	20
Número de trabajadores permanentes	1,75	,716	20
Número de trabajadores eventuales	1,05	,224	20
Motivos de la formación de la Mype	1,30	,470	20
Como financia su actividad productiva	1,85	,366	20
Entidades Bancarias	3,75	1,943	20
Que tasa de interés mensual paga	2,55	2,188	20
Prestamistas o usureros	3,15	1,387	20
Que tasa de interés mensual paga	4,35	1,755	20
Facilidades para la obtención de crédito	2,15	1,843	20
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	2,00	1,777	20
Monto promedio del crédito otorgado	2,55	1,669	20
Tipo de crédito solicitado	2,35	1,631	20
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	2,80	1,881	20
Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	1,95	1,791	20
Capacitación ha tenido Ud. en el último año	1,50	,688	20
Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo usted	2,75	1,446	20
El personal ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	1,70	,470	20
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	4,50	2,351	20
Capacitación como empresario es una inversión	1,30	,470	20
Capacitación de su personal es relevante para su empresa	1,45	,510	20
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	5,15	1,496	20
Financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa	1,35	,489	20
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,55	,510	20
Rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	1,30	,470	20
Rentabilidad ha disminuido en los últimos años	1,70	,470	20

Anexo 05: Base de datos de la encuesta

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	20	100,0
	Excluidos ^a	0	0,0
	Total	20	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,781	0,792	36

Matriz de correlaciones inter elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Métodos de la formación de la Mipe	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Prestatistas o usuarios	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación En que tipo de curso participo usted	El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	
Edad	1,000	-130	-116	280	-373	373	166	333	-107	-051	033	-245	224	-224	-333	123	-034	-050	-102	082	-053	347	041	-203	-203	-178	-070	-446	024	-047	-051	051	
Sexo	-130	1,000	-096	-211	096	-096	050	066	-031	216	166	-286	-057	086	-277	-162	-202	-200	-199	-253	-104	323	336	336	275	099	139	015	-153	-031	031	-031	031
Grado de instrucción	-116	-096	1,000	023	404	-404	520	246	063	317	-311	353	-013	404	147	309	363	163	212	171	-231	017	017	150	-023	181	068	-264	-234	-234	-234	-234	
Estado civil	280	-211	023	1,000	-346	346	-194	367	206	-461	127	-024	-106	-078	-026	-126	-104	-065	-142	-246	130	045	096	197	197	091	217	-095	273	329	-329	329	
Profesión	-373	096	404	-346	1,000	-1,000	246	082	-053	350	-548	273	371	484	221	492	530	468	527	401	532	-171	-265	-350	-350	-150	-208	-181	-168	-254	-150	150	
Ocupación	373	-096	-404	346	-1,000	1,000	-246	-082	053	-350	548	-273	-371	-484	-221	-492	-530	-468	-527	-401	-532	171	265	350	350	150	208	181	168	254	150	150	
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	166	-050	520	-194	246	-246	1,000	333	-082	547	-251	198	076	278	220	169	248	231	262	234	174	-053	-190	-078	-078	-234	-180	012	-263	-396	078	-078	
Número de trabajadores permanentes	333	-051	246	367	082	-082	333	1,000	082	078	-150	-123	260	040	-136	229	083	253	214	195	195	-267	-521	-234	-234	-234	-252	-061	-188	-036	078	-078	
Número de trabajadores eventuales	-107	096	053	208	-053	053	-082	082	1,000	-150	096	151	-167	-025	087	-147	-132	063	-051	-225	-125	171	366	150	150	350	254	134	-168	208	-150	150	
Métodos de la formación de la Mipe	-051	-031	317	-461	350	-350	547	078	-150	1,000	-336	-086	445	169	-134	431	315	315	268	071	331	000	-116	-524	-524	048	-154	-441	-252	-285	-190	190	
Como financia su actividad productiva	033	216	-311	127	-546	546	-251	-150	096	-336	1,000	-499	-680	-866	-405	-900	-970	-891	-964	-733	-975	104	124	642	642	275	-183	523	308	464	275	-275	
Entidades Bancarias	-245	166	353	-024	273	-273	198	-123	151	-086	-499	1,000	-127	718	783	173	583	515	544	418	359	-020	351	086	086	-029	332	122	-069	-332	-144	144	
Que tasa de interés mensual paga	224	-286	-013	-106	371	-371	076	260	-167	445	-680	-127	1,000	284	-395	931	650	446	548	450	773	-087	-237	-906	-906	-067	002	-798	-337	-427	-271	271	
Prestatistas o usuarios	-224	-057	450	-078	484	-484	278	040	-025	169	-866	718	284	1,000	756	608	676	872	906	838	808	-138	-033	-250	-250	-234	271	-138	-237	-346	-153	153	
Que tasa de interés mensual paga	-333	086	404	-026	221	-221	220	-136	087	-134	-405	783	-395	756	1,000	-033	405	559	525	357	257	-022	140	325	325	-261	226	340	034	-850	-006	006	
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	123	-277	147	-126	492	-492	169	229	-147	431	-900	173	931	608	-033	1,000	668	707	804	632	943	-104	-202	-856	-856	-176	062	-734	-353	-684	-298	298	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-034	-162	309	-104	530	-530	248	083	-132	315	-970	503	650	676	405	868	1,000	816	908	724	943	-043	-123	-630	-630	-252	174	-495	-363	-522	-378	378	
Monto promedio del crédito otorgado	-050	-202	430	-065	486	-486	231	253	063	315	-891	515	446	872	559	707	816	1,000	931	590	819	-069	-093	-449	-449	-288	188	-393	-119	-188	-154	154	
Tipo de crédito solicitado	-102	-260	363	-142	527	-527	262	214	-051	288	-964	544	548	906	525	804	908	931	1,000	745	825	-164	-184	-542	-542	-350	180	-411	-227	-433	-213	213	
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	082	-199	163	-296	401	-401	234	195	-225	071	-733	418	450	638	357	632	724	590	745	1,000	731	-041	-232	-488	-488	-464	154	-382	-263	-592	-405	405	
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-053	-253	212	-130	532	-532	174	195	-125	331	-975	359	773	808	257	943	943	819	925	731	1,000	-192	-208	-706	-706	-231	199	-547	-399	-486	-294	294	
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	347	-104	171	045	-171	171	-053	-267	171	000	104	-020	-087	-138	-022	-104	-043	-069	-164	-041	-192	1,000	079	000	000	000	075	-179	234	075	-163	163	
Si tuvo capacitación En que tipo de curso participo usted	041	323	-231	096	-285	285	-190	-521	366	-116	124	351	-237	-033	140	-202	-123	-063	-184	-232	-208	079	1,000	193	193	426	374	-030	-019	053	-039	039	
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	-203	336	017	197	-350	350	-078	-234	150	-524	642	086	-906	-250	325	-856	-630	-449	-542	-488	-706	000	193	1,000	1,000	190	154	890	252	504	429	-429	
Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	-203	336	017	197	-350	350	-078	-234	150	-524	642	086	-906	-250	325	-856	-630	-449	-542	-488	-706	000	193	1,000	1,000	190	154	890	252	504	429	-429	
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	-178	275	150	197	-150	150	-234	-234	350	048	275	-029	-067	-234	-261	-176	-252	-268	-350	-464	-231	000	426	190	190	1,000	504	232	-252	-866	048	-048	
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-070	099	-023	091	-208	208	-180	-252	254	-154	-183	332	002	271	226	092	174	188	190	154	199	075	374	154	154	504	1,000	114	-453	-192	-154	154	
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-446	139	181	217	-181	181	012	-061	134	-441	523	122	-798	-138	340	-734	-495	-393	-411	-382	-547	-179	-030	890	890	232	114	1,000	068	300	382	-382	
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	024	015	088	-095	-168	168	-263	-188	-168	-252	308	-069	-337	-237	034	-353	-363	-119	-227	-263	-399	234	-019	252	252	-252	-453	068	1,000	453	435	-435	
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	-047	183	-284	273	-254	254	-396	-036	208	-285	464	-332	-427	-346	-050	-484	-522	-188	-433	-592	-486	075	053	504	504	-066	-192	300	453	1,000	373	-373	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-051	-031	234	329	-150	150	078	078	-150	-190	275	-144	-271	-153	-006	-298	-378	-154	-213	-405	-294	-163	-039	429	429	048	-154	382	435	373	1,000	-1,000	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	051	031	-234	-329	150	-150	-078	-078	150	190	-275	144	271	153	006	298	378	154	213	405	294	163	039	-429	-429	-048	154	-382	-435	-373	-1,000	1,000	

Matriz de covarianzas inter-elementos																																				
	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mape	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Prestamistas o usuarios	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años				
Edad	.779	-.042	-.137	.211	-.074	.074	.105	.211	-.021	-.021	.011	-.421	.453	-.274	-.516	.200	-.053	-.074	-.147	.137	-.084	.211	.053	-.084	-.421	-.074	-.032	-.084	.011	-.021	-.021	.021				
Sexo	-.042	.134	-.047	-.066	.008	-.008	-.013	-.082	.008	-.005	.029	.118	-.229	-.029	-.029	.085	-.187	-.105	-.124	-.155	-.137	-.166	.171	.058	.047	.016	.003	.047	.034	-.005	.005					
Grado de instrucción	-.137	-.047	1.000	.026	.121	-.121	.500	.237	.014	.200	-.153	.921	-.037	.037	.953	.363	.737	.963	.795	.411	.511	.158	-.447	.011	.053	.095	-.016	.363	.058	-.195	.147	-.147				
Estado civil	.211	-.066	.026	.724	-.066	.066	-.118	.224	.039	-.184	.039	-.039	-.197	-.092	-.039	-.197	-.158	-.092	-.197	-.474	-.197	.026	.118	.079	.395	.079	.039	.276	-.039	.118	.132	-.132				
Profesión	-.074	.008	.121	-.066	.050	-.050	.039	.013	-.003	.037	-.045	.118	.182	.150	.087	.203	.211	.182	.182	.168	.213	-.026	-.082	-.037	-.184	-.016	-.024	-.061	-.018	-.029	-.016					
Ocupación	.074	-.008	-.121	.066	-.050	.050	-.039	-.013	.003	-.037	.045	-.118	-.182	-.150	-.087	-.203	-.211	-.182	-.192	-.168	-.213	.026	.082	.037	.184	.016	.024	.061	.018	.029	.016	-.016				
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.105	-.013	.500	-.118	.039	-.039	.513	.171	-.013	.184	-.066	.276	.118	.276	.276	.224	.316	.276	.329	.316	.224	-.026	-.187	-.026	-.132	-.079	-.066	.013	-.092	-.145	.026	-.026				
Número de trabajadores permanentes	.211	-.082	.237	.224	.013	-.013	.171	.513	.013	.026	-.039	-.171	.408	.039	-.171	.303	.105	.303	.250	.283	.250	-.132	-.539	-.079	-.395	-.079	-.092	-.066	-.066	-.013	.026	-.026				
Número de trabajadores eventuales	-.021	.008	.016	.039	-.003	.003	-.013	.013	.059	-.016	.008	.066	-.082	-.008	.034	-.061	-.053	.024	-.018	-.095	-.058	.026	.118	.016	.079	.037	.029	.045	-.018	.024	-.016	.016				
Motivos de la formación de la Mape	-.021	-.005	.200	-.184	.037	-.037	.184	.026	-.016	.221	-.058	-.079	.458	.111	-.111	.374	.263	.247	.205	.063	.279	.008	-.079	-.116	-.579	.011	-.037	-.311	-.058	-.068	-.042	.042				
Como financia su actividad productiva	.011	.029	-.153	.039	-.045	.045	-.066	-.039	.008	-.058	.134	-.355	-.545	-.450	-.281	-.608	-.632	-.545	-.576	-.505	-.839	.026	.066	.111	.553	.047	-.034	.287	.055	.087	.047	-.047				
Entidades Bancarias	-.421	.118	.921	-.039	.118	-.118	.276	-.171	.068	-.079	-.355	3.776	-.539	1.934	2.471	.618	1.737	1.671	1.724	1.526	1.258	-.026	.987	.079	.395	-.026	.329	.355	-.066	-.329	-.132	.132				
Que tasa de interés mensual paga	.453	-.229	-.037	-.197	.182	-.182	.118	.408	-.082	.458	-.545	-.539	4.787	.861	-.1518	3.755	2.526	1.629	1.955	1.853	3.029	-.132	-.750	-.932	-4.658	-.068	.003	-.013	-.361	-.478	-.279	.279				
Prestamistas o usuarios	-.274	.029	.937	-.092	.150	-.150	.276	.039	-.008	.111	-.450	1.934	.861	1.924	1.839	1.555	2.158	2.018	2.050	1.963	2.008	-.132	-.086	-.163	-.816	-.153	.192	-.161	-.245	-.100	.100					
Que tasa de interés mensual paga	-.516	.055	.953	-.039	.087	-.087	.276	-.171	.034	-.111	-.261	2.671	-1.516	1.839	3.082	-.108	1.263	1.639	1.503	1.179	.808	-.026	.355	.268	1.342	-.216	.303	.892	.029	-.045	-.005	.005				
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	.200	-.187	.363	-.187	.203	-.203	.224	.303	-.061	.374	-.608	.618	3.755	1.555	-.108	3.397	2.842	2.176	2.418	2.189	3.113	-.132	-.539	-.742	-3.711	-.153	.087	-2.024	-.318	-.455	-.258	.258				
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.053	-.105	.737	-.158	.211	-.211	.316	.105	-.053	.263	-.832	1.737	2.526	2.158	1.263	2.842	3.158	2.421	2.632	2.421	3.000	-.053	-.316	-.526	-2.632	-.211	.158	-1.316	-.316	-.474	-.316	.316				
Monto promedio del crédito otorgado	-.074	-.124	.863	-.092	.182	-.182	.276	.303	.024	.247	-.545	1.671	1.629	2.018	1.639	2.176	2.421	2.787	2.534	1.953	2.450	-.079	-.224	-.353	-1.763	-.226	.161	-.982	-.087	-.161	-.121	.121				
Tipo de crédito solicitado	-.147	-.155	.795	-.197	.192	-.192	.329	.250	-.018	.205	-.576	1.724	1.955	2.080	1.853	2.418	2.632	2.534	2.681	2.284	2.703	-.184	-.434	-.416	-2.879	-.268	.150	-1.803	-.182	-.361	-.163	.163				
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	.137	.137	.411	-.474	.168	-.168	.316	.283	-.095	.063	-.505	1.526	1.853	1.853	1.179	2.189	2.421	1.853	2.284	3.537	2.483	-.053	-.832	-.432	-2.158	-.411	.147	-1.074	-.242	-.568	-.358	.358				
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.084	-.166	.511	-.187	.213	-.213	.224	.250	-.058	.279	-.839	1.250	3.029	2.008	.808	3.113	3.000	2.450	2.703	2.483	3.208	-.237	-.539	-.595	-2.974	-.195	.182	-1.466	-.350	-.445	-.247	.247				
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	.211	-.026	.158	.026	-.026	.026	-.026	-.132	.026	.000	.026	-.026	-.132	-.132	-.026	-.132	-.053	-.079	-.184	-.053	-.237	.474	.079	.000	.000	.000	.026	-.184	.079	.026	-.053	.053				
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	.053	.171	-.447	.118	-.082	.092	-.197	-.539	.118	-.079	.066	.987	-.750	-.066	.355	-.539	-.316	-.224	-.434	-.632	-.539	.079	2.082	.132	.658	.289	.276	-.066	-.013	.039	-.026	.026				
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	-.084	.058	.011	.079	-.037	.037	-.026	-.079	.016	-.116	.111	.079	-.932	-.163	.288	-.742	-.526	-.353	-.416	-.432	-.595	.000	.132	.221	1.105	.042	.037	.626	.058	.121	.095	-.095				
Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	-.421	.289	.053	.395	-.184	.184	-.132	-.395	.079	-.579	.553	.395	-4.658	-.816	1.342	-3.711	-2.632	-1.763	-2.079	-2.158	-2.974	.000	.858	1.185	5.526	.211	.184	3.132	.289	.805	.474	-.474				
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	-.074	.047	.095	.079	-.016	.016	-.079	-.079	.037	.011	.047	-.026	-.068	-.153	-.216	-.153	-.211	-.226	-.268	-.411	-.195	.000	.289	.042	.211	.221	.121	.163	-.058	-.016	.011	-.011				
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-.032	.018	-.016	.039	-.024	.024	-.066	-.082	.029	-.037	-.034	.329	.803	.192	.203	.087	.158	.161	.158	.147	.182	.026	.276	.037	.184	.121	.261	.087	-.113	-.050	-.037	.037				
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-.589	.076	.363	.276	-.061	.061	.013	-.066	.045	-.311	.287	.355	-2.613	-.287	.892	-2.024	-1.316	-.982	-1.003	-1.074	-1.466	-.184	-.066	.826	3.132	.163	.087	2.239	.050	.229	.268	-.268				
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.011	.003	.058	-.039	-.018	.018	-.092	-.066	-.018	-.058	.055	-.066	-.361	-.161	.029	-.318	-.316	-.087	-.182	-.242	-.358	.079	-.013	.058	.289	-.858	-.113	.050	.239	.113	.100	-.100				
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	-.021	.034	-.195	.118	-.029	.029	-.145	-.013	.024	-.068	.087	-.329	-.476	-.245	-.045	-.465	-.474	-.161	-.361	-.568	-.445	.026	.039	.121	.805	-.016	-.050	.229	.113	.261	.089	-.089				
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-.021	-.005	.147	.132	-.016	.016	.026	.026	-.016	-.042	.047	-.132	-.279	-.100	-.005	-.268	-.316	-.121	-.163	-.358	-.247	-.053	-.026	.895	.474	.011	-.037	.268	.100	.089	.221	-.221				
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	.021	.005	-.147	-.132	.016	-.016	-.026	-.026	.016	.042	-.047	.132	.279	.100	.005	.268	.316	.121	.163	.358	.247	.053	.026	-.895	-.474	-.011	.037	-.268	-.100	-.089	-.221	.221				

15.1. BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruccion	Estado_civil	Profesion	Ocupacion	Tiempo_servicio	Formacion	Trabaja_permanente	Trabaja_eventual	Motivos_falta	Como_financia	Entidad_bancaria	Tasainteres	Entidad_interes	Tasa_interes	Prestaminter	Tasa_inter	Mayores_faltas	Montos_recibidos	Montos_pagados	Tipo_credito	Inversiones	Recibidos	Cuanto_recibe	Tipo_recibo	Capacidad_pago	Cantidad_pago	Capacidad_pago	Capacidad_pago	Temas_recibidos	Financiacion	Capacidad_pago	Rentabilidad	Rentabilidad	
1	3	2	4	2	1	2	3	1	2	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	2	2	2	4	1	2	2	2	6	1	2	6	1	1	2		
2	2	2	1	3	1	2	2	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	2	1	1	1	1	1	5	2	6	1	1	6	1	2	1	2	
3	2	2	4	1	1	2	3	1	1	1	2	2	5	1	0	0	3	5	1	1	2	2	1	1	1	4	2	6	2	2	6	1	1	1	2	
4	1	2	4	3	1	2	1	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	1	5	2	6	2	2	6	2	2	2	1	
5	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	1	2	2	4	2	1	2	2	6	1	2	6	1	2	1	2	
6	2	2	4	3	1	2	2	1	2	2	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	2	5	2	6	2	2	6	1	2	1	2	
7	2	2	4	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	2	2	2	2	1	2	1	2	6	1	1	6	2	2	1	2	
8	3	2	5	3	1	2	4	1	3	1	2	2	2	1	0	0	3	5	1	1	3	2	2	1	1	2	2	6	1	1	6	1	2	2	1	
9	3	1	5	3	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	2	2	2	6	1	1	6	2	2	2	1	
10	2	2	4	3	1	2	2	1	2	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	2	2	1	1	2	1	2	6	1	1	6	2	2	2	1	
11	3	2	4	2	1	2	2	1	3	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	3	2	4	1	1	2	2	6	1	1	6	2	2	1	2	
12	2	2	4	1	1	2	3	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	1	2	4	1	1	4	2	6	1	1	6	2	1	2	1	
13	3	2	5	3	1	2	2	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	2	1	1	4	1	3	4	2	6	2	2	6	1	1	1	2	
14	3	2	3	3	1	2	2	1	2	1	1	2	1	5	0	0	2	1	3	1	1	1	1	2	1	2	2	6	2	2	6	1	2	2	1	
15	2	2	4	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1	5	0	0	2	1	3	2	1	1	1	2	1	2	1	1	1	4	1	1	1	2		
16	4	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	5	0	0	1	1	3	1	2	1	2	1	3	4	1	1	1	1	1	2	2	1	2	
17	3	1	2	3	1	2	2	1	3	1	1	2	1	5	0	0	1	1	3	1	1	2	4	2	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2
18	4	2	3	3	1	2	2	1	2	1	1	1	6	6	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	1	4	1	1	1	1	2	2	1	1	2	
19	1	2	6	1	2	1	3	1	2	1	2	1	6	6	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
20	2	1	5	2	1	2	3	1	2	1	2	1	6	6	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	2	2	1	1	1	2	4	1	1	1	2	

0% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado

Fuentes principales

- 0%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 0%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.