

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

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

**AUTOR:**

Bach. Díaz Jesús, María Consuelo

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

**Título de la tesis:**

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

## **Hoja de firma del Jurado**

---

**Mg. CPCC Montoya Torres, Silvia Virginia**  
**Presidente**

---

**Mg. CPC López Souza, José Luis Alberto**  
**Miembro**

---

**Mg. CPC Vilca Ramírez, Ruselli Fernando**  
**Miembro**

---

**Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel**  
**Asesor**

## AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más seres humano.

A la universidad por permitirme formar parte de su distinguida institución, y por consiguiente a todos mis docentes participe de este logro importante en mi vida.

A todas las personas encuestadas que participaron e hicieron posible la culminación de mi trabajo de tesis, a mi familia por su apoyo, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

## **DEDICATORIA**

### **A Dios,**

Quien me dio la fortaleza y la salud, en este camino, en toda esta lucha diaria para poder conseguir mi objetivo final.

### **A mis hijos**

Gracias a su fortaleza y paciencia sobre todo su apoyo, por haberlos postergado en la vida para poder cumplir mis objetivos como profesional y así poder darles una mejor calidad de vida que se merecen, todos mis logros es para ellos y por ellos.

## 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 servicio, rubro Salones de Belleza del distrito de Callería 2018. La investigación fue cuantitativa – descriptiva simple, El diseño de la investigación que se utilizará será no experimental – transversal – retrospectivo – descriptivo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizarán procedimientos estadísticos e instrumentos de medición numéricos, Para el recojo de la información de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta se escogió en forma dirigida a 40 microempresarios, cuyos resultados fueron: Afirmamos que, El 25% tiene una edad comprendida entre 18 a 25 años, mientras que el 20% tiene una edad comprendida entre 26 a 30 años, y un 55% tiene una edad comprendida de 31 a más. El 70% de los representantes legales tienen la profesión u ocupación de estilistas; el 17.5% son administradores, mientras el 7.5 % son Profesores y el 5% son de profesión contador. Podemos decir que un 58% permanecen en el rubro de salones de belleza de 4 años a más por considerar que es un servicio que siempre da resultados para la subsistencia, un 20% se encuentran en tres años en el rubro, un 18% dentro de los dos años, y un 5% son dentro del año en el rubro empezando sus retos empresariales en el sector servicio rubro salones de belleza. Asimismo, el 87.5% están formalizadas en su totalidad manifestando que es más tranquilo ya que no tienen problemas de fiscalizaciones de parte de las municipalidad y manifiestan que tienen mayor ventajas en las entidades bancarias, y un 12.5% son Informales por el momento considerando que son muy pequeños para todo lo que solicitan para la formalización aclarando que poco a poco se formalizaran. Además, afirman que se observa que 77.5% de las micros y pequeñas empresas encuestadas manifiestan que el

Financiamiento obtenido Regular debido a la competencia que existe en el mercado, sin embargo manifiestan que es un sustento para su familia y la persistencia de mejora, y un 22.5% dice que es malo porque las entidades del estado no les permiten crecer como empresas o desarrollarse como tal. El 87.5% de las Pequeñas y Medianas Empresas encuestadas manifiestan que la capacitación de su personal es regular debido a que no cuentan respaldo económico amplio, sin embargo el rubro les exige capacitarse para estar a la vanguardia y actualización del mercado, y 12.5% su capacitación es buena ya que invierten más en actualizar al personal en las técnicas actuales del rubro, siendo su mejor carta de presentación para la competencia del mercado.

Finalmente, el financiamiento y la capacitación mejoro su rentabilidad y manifiestan que la rentabilidad de su empresa fue regular en los últimos años.

**Palabra clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

## ABSTRAT

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the service sector, Beauty Salons area of Callería district 2018. The research was simple quantitative - descriptive, The design of the research that will be used will be non - experimental - transversal - retrospective - descriptive, because in the collection of data and the presentation of the results, statistical procedures and numerical measurement instruments will be used. For the gathering of the information of the present investigation, the The survey technique was chosen in a targeted way to 40 microentrepreneurs, whose results were: We affirm that, 25% have an age between 18 to 25 years, while 20% have an age between 26 to 30 years, and a 55% have an age ranging from 31 to more. 70% of legal representatives have the profession or occupation of stylists; 17.5% are administrators, while 7.5% are professors and 5% are professors. We can say that 58% remain in the category of beauty salons for 4 years or more, considering that it is a service that always gives results for subsistence, 20% are in three years in the category, 18% within the two years, and 5% are within the year in the field starting their business challenges in the service sector of beauty salons. Also, 87.5% are formalized in its entirety stating that it is quieter because they have no problems of audits by the municipality and say they have greater advantages in banking entities, and 12.5% are Informal at the moment considering that they are very small for everything they request for formalization clarifying that little by little be formalized. In addition, they affirm that it is observed that 77.5% of the micro and small companies surveyed stated that the Financing obtained due to the competition that exists in the market, however they state that it is a support for their family and the persistence of improvement, and a 22.5% say it is bad because state entities do not



allow them to grow as companies or develop as such. 87.5% of the Small and Medium Enterprises surveyed state that the training of their staff is regular because they do not have broad economic support, however the category requires training to be at the forefront and market update, and 12.5% training It is good because they invest more in updating the personnel in the current techniques of the field, being their best letter of presentation for the market competition.

Finally, financing and training improved their profitability and they stated that the profitability of their company was regular in recent years.

Keyword: Financing, training, profitability and Mypes.

# CONTENIDO

Título de la Tesis: .....	II
Hoja de Firma del Jurado .....	III
Agradecimiento .....	IV
Dedicatoria .....	V
Resumen .....	VI
Abstrat.....	VIII
<b>I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>17</b>
<b>1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA: .....</b>	<b>19</b>
<i>1.1.1 Caracterización del Problema: .....</i>	<i>19</i>
<b>1.2 ENUNCIADO DEL PROBLEMA .....</b>	<b>24</b>
<b>1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>24</b>
<i>1.3.1 Objetivo general .....</i>	<i>24</i>
<i>1.3.2 Objetivos específicos.....</i>	<i>25</i>
<b>1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>25</b>
<b>II. REVISION DE LA LITERATURA .....</b>	<b>27</b>
<b>2.1. ANTECEDENTES .....</b>	<b>27</b>
<i>2.1.1 Internacional .....</i>	<i>27</i>
<i>2.1.2 Latinoamericano .....</i>	<i>32</i>
<i>2.1.3 Nacionales .....</i>	<i>33</i>
<i>2.1.4 Local .....</i>	<i>37</i>
<b>2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>43</b>
<i>2.2.1 Aspectos generales de las MYPES .....</i>	<i>43</i>
<i>2.2.2 Teorías del financiamiento .....</i>	<i>47</i>
<i>2.2.3 Teorías de la Capacitación.....</i>	<i>51</i>
<i>2.2.4 Teorías de la rentabilidad.....</i>	<i>52</i>
<b>2.3 MARCO CONCEPTUAL: .....</b>	<b>54</b>
<i>2.3.1. Definiciones del financiamiento .....</i>	<i>54</i>
<i>2.3.2 Definición de capacitación.....</i>	<i>55</i>
<i>2.3.3 Definiciones de la rentabilidad .....</i>	<i>55</i>
<i>2.3.4 Definiciones de las micro y pequeñas empresas.....</i>	<i>55</i>
<b>III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>59</b>
<b>3.1 TIPO DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>59</b>
<b>3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN DE LA TESIS .....</b>	<b>60</b>
<b>3.3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>60</b>

<b>3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA .....</b>	<b>61</b>
<b>3.4.1 Población.....</b>	<b>61</b>
<b>3.4.2 Muestra.....</b>	<b>61</b>
<b>3.5. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....</b>	<b>62</b>
<b>3.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS .....</b>	<b>66</b>
<b>3.6.1. Técnicas.....</b>	<b>66</b>
<b>3.6.2. Instrumento.....</b>	<b>66</b>
<b>3.7. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....</b>	<b>66</b>
<b>3.8 PLAN DE ANÁLISIS.....</b>	<b>67</b>
<b>3.9. MATRIZ DE CONSISTENCIA .....</b>	<b>67</b>
<b>3.10. PRINCIPIOS ÉTICOS .....</b>	<b>69</b>
<b>3.10.1 El principio de autonomía.....</b>	<b>69</b>
<b>3.10.2 El principio de la dignidad.....</b>	<b>69</b>
<b>3.10.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia.....</b>	<b>70</b>
<b>3.10.4 El principio de justicia.....</b>	<b>70</b>
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>72</b>
<b>4.1 RESULTADOS .....</b>	<b>72</b>
<b>4.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS .....</b>	<b>108</b>
<b>V. CONCLUSIONES .....</b>	<b>117</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>119</b>
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....</b>	<b>121</b>
<b>7.2 ANEXOS .....</b>	<b>125</b>
<b>Teorías del financiamiento .....</b>	<b>136</b>
<b>Teorías de la Capacitación.....</b>	<b>139</b>
<b>Teorías de la rentabilidad .....</b>	<b>140</b>
<b>4.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS .....</b>	<b>143</b>

## INDICE DE TABLA

TABLA 1 EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES .....	72
TABLA 2 DE SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES .....	73
TABLA 3 GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES .....	74
TABLA 4, GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES .....	75
TABLA 5, PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES .....	76
TABLA 6, AÑOS EN EL SECTOR O RUBRO DE LAS MYPES .....	77
TABLA 7, FORMALIDAD DE LAS MYPES .....	78
TABLA 8, BENEFICIOS QUE TRAE LA FORMALIDAD EN LAS MYPES.....	79
TABLA 9, DE TRABAJADORES PERMANENTES .....	80
TABLA 10, DE TRABAJADORES EVENTUALES .....	81
TABLA 11, DE LOS BENEFICIOS DE LAS MYPES FORMALIZADAS .....	82
TABLA 12, FINANCIAMIENTO DE ACTIVIDAD QUE REALIZAN LAS MYPES .....	83
TABLA 13, FINANCIAMIENTO DE TERCEROS .....	84
TABLA 14, MONTO DE MICRO CRÉDITO QUE OBTUVO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.....	85
TABLA 15, VECES QUE SOLICITO EL CRÉDITO EL ÚLTIMO AÑO .....	86
TABLA 16, TASAS DE INTERESES .....	87
TABLA 17, TIEMPO EN QUE SE FINANCIÓ EL CRÉDITO.....	88
TABLA 18, CRÉDITO INVERTIDO.....	89
TABLA 19, ENTIDADES QUE OTORGAN MAYOR FACILIDAD.....	90
TABLA 20, DE CRÉDITOS OTORGADOS EN LOS MONTOS SOLICITADOS .....	91
TABLA 21, DEL CRÉDITO SI CONTRIBUYO AL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA MYPES.....	92
TABLA 22, DEL TIEMPO DEL CRÉDITO SOLICITADO .....	93

TABLA 23, CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO .....	94
TABLA 24, CURSOS DE CAPACITACIÓN EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.....	95
TABLA 25, CURSOS QUE PARTICIPO DE LA MYPES .....	96
TABLA 26, <i>PERSONAL CAPACITADO</i> .....	97
TABLA 27, <i>VECES SE CAPACITARON SU PERSONAL</i> .....	98
TABLA 28, <i>CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSIÓN</i> .....	99
TABLA 29, <i>CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE</i> .....	100
TABLA 30, <i>TEMAS DE CAPACITACIÓN DE SUS TRABAJADORES</i> .....	101
TABLA 31, <i>CAPACITACIÓN DE UNA ENTIDAD DEL ESTADO</i> .....	102
TABLA 32, <i>DE LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD</i> .....	103
TABLA 33, <i>CAPACITACIÓN MEJORA DE RENTABILIDAD</i> .....	104
TABLA 34, <i>MEJORA DE RENTABILIDAD EN LOS ÚLTIMOS AÑOS</i> .....	105
TABLA 35, FACTORES O CAMBIOS DE LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD .....	106
TABLA 36, INDICADOR PARA MEDIR RENTABILIDAD .....	107

## ÍNDICE DE FIGURA

<i>FIGURA 1 DE BARRAS DE LA EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES .....</i>	<i>72</i>
<i>FIGURA 2 DE BARRA DE SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES .....</i>	<i>73</i>
<i>FIGURA 3 DE BARRAS DEL GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES .....</i>	<i>74</i>
<i>FIGURA 4, DE BARRAS GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES .</i>	<i>75</i>
<i>FIGURA 5, DE BARRAS DE LA PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES .....</i>	<i>76</i>
<i>FIGURA 6, DE BARRAS AÑOS EN EL SECTOR O RUBRO DE LAS MYPES.....</i>	<i>77</i>
<i>FIGURA 7, DE BARRAS DE LA FORMALIDAD DE LAS MYPES .....</i>	<i>78</i>
<i>FIGURA 8, DE BARRAS DE LOS BENEFICIOS QUE TRAE LA FORMALIDAD EN LAS MYPES .....</i>	<i>79</i>
<i>FIGURA 9, DE BARRAS DE TRABAJADORES PERMANENTES .....</i>	<i>80</i>
<i>FIGURA 10, DE BARRAS DE TRABAJADORES EVENTUALES.....</i>	<i>81</i>
<i>FIGURA 11, DE BARRAS DE LOS BENEFICIOS DE LAS MYPES FORMALIZADAS .....</i>	<i>82</i>
<i>FIGURA 12, DE BARRAS DEL FINANCIAMIENTO DE ACTIVIDAD QUE REALIZAN LAS MYPES ..</i>	<i>83</i>
<i>FIGURA 13, DE BARRAS DEL FINANCIAMIENTO DE TERCEROS .....</i>	<i>84</i>
<i>FIGURA 14, DE BARRAS DEL MONTO DE CRÉDITO QUE OBTUVO EN EL ÚLTIMO AÑO.....</i>	<i>85</i>
<i>FIGURA 15, DE BARRAS DE VECES QUE SOLICITO CRÉDITO EL ULTIMO AÑO.....</i>	<i>86</i>
<i>FIGURA 16, DE BARRAS DE TASAS DE INTERESES .....</i>	<i>87</i>
<i>FIGURA 17, DE BARRAS DE TIEMPO EN QUE SE FINANCIÓ EL CRÉDITO .....</i>	<i>88</i>
<i>FIGURA 18, DE BARRAS DEL CRÉDITO INVERTIDO .....</i>	<i>89</i>
<i>FIGURA 19, DE BARRAS ENTIDADES QUE OTORGAN MAYOR FACILIDAD .....</i>	<i>90</i>
<i>FIGURA 20, DE BARRAS DE CRÉDITOS OTORGADOS EN LOS MONTOS SOLICITADOS .....</i>	<i>91</i>

<i>FIGURA 21, DE BARRAS DEL CRÉDITO SI CONTRIBUYO AL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD</i>	
<i>DE LA MYPES.....</i>	<i>92</i>
<i>FIGURA 22, DE BARRAS DEL TIEMPO DEL CRÉDITO SOLICITADO .....</i>	<i>93</i>
<i>FIGURA 23, DE BARRAS DE LA CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO .....</i>	<i>94</i>
<i>FIGURA 24, DE BARRAS DE CURSOS DE CAPACITACIÓN EN LOS ÚLTIMOS AÑOS .....</i>	<i>95</i>
<i>FIGURA 25, DE BARRAS DE CURSOS QUE PARTICIPO DE LA MYPES .....</i>	<i>96</i>
<i>FIGURA 26, DE BARRAS DE PERSONAL CAPACITADO.....</i>	<i>97</i>
<i>FIGURA 27, DE BARRAS DE VECES SE CAPACITÓ SU PERSONAL.....</i>	<i>98</i>
<i>FIGURA 28, DE BARRAS DE CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSIÓN.....</i>	<i>99</i>
<i>FIGURA 29, DE BARRAS DE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE .....</i>	<i>100</i>
<i>FIGURA 30, DE BARRAS DE TEMAS DE CAPACITACIÓN DE SUS TRABAJADORES .....</i>	<i>101</i>
<i>FIGURA 31, DE BARRAS DE CAPACITACIÓN DE UNA ENTIDAD DEL ESTADO .....</i>	<i>102</i>
<i>FIGURA 32, DE BARRAS DE LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD .....</i>	<i>103</i>
<i>FIGURA 33, DE BARRAS DE LA CAPACITACIÓN MEJORA DE RENTABILIDAD.....</i>	<i>104</i>
<i>FIGURA 34, DE BARRAS DE LA MEJORA DE RENTABILIDAD EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.....</i>	<i>105</i>
<i>FIGURA 35, DE BARRAS DE LOS FACTORES O CAMBIOS DE LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD</i>	
<i>.....</i>	<i>106</i>
<i>FIGURA 36, DE BARRAS DE INDICADOR PARA MEDIR RENTABILIDAD .....</i>	<i>107</i>

## ÍNDICE DE CUADRO

CUADRO 1, PERFIL DE LOS PROPIETARIOS .....	62
CUADRO 2, MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS .....	63
CUADRO 3, FINANCIAMIENTO .....	64
CUADRO 4, CAPACITACIÓN .....	65
CUADRO 5, RENTABILIDAD- .....	65

## ÍNDICE DE ANEXO

7.2.1 ANEXO 1, CUESTIONARIO .....	125
7.2.3 ANEXO 2 DECLARACIÓN JURADA DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO .....	152
7.2.4 ANEXO 3 MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	154
7.2.5 ANEXO 4 BASE DE DATOS DE CONFIABILIDAD .....	155
7.2.6 ANEXO 5 FORMATO DE CONFIABILIDAD .....	156
7.2.7 ANEXO 6 BASE DE DATOS .....	157



## I. INTRODUCCIÓN

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

Podemos afirmar que el comercio crea un medio en que nada se parece al que existía hace pocos años atrás. El mundo en que vivimos encontramos competencias tal multifacéticas e impredecible, así mismo ninguna venta será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. La perspectiva, de las Mypes del mundo desarrollado no se ha quedado rezagada, dado que, las grandes empresas y corporaciones transnacionales que existen en la actualidad se iniciaron como Mypes.

Las Mypes son los motores de crecimiento económico, para ello los gobiernos de turno y la sociedad están en una preocupación en generar los instrumentos adecuados para sus apoyos. De tal manera que el financiamiento es fundamental, así como las capacitaciones, Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las Mypes.

El incremento en nuestro país del sector servicio se encuentra en una etapa de

crecimiento con vistas al corto, mediano y largo plazo. La demanda receptora e interna empieza a moverse con inusitada fuerza. La inversión en el sector servicio al interior del país empieza a moverse con gran fuerza, asimismo la preparación de algunos nuevos horizontes que se observan más donde se divisan, utilidades y clientes.

El trabajo de investigación se ha llevado a cabo en el distrito de Calleria, en el sector servicio, rubro salones de belleza, aplicando a una muestra representativa de gerentes y administradores de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente al periodo 2018

Por tanto, la investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos generales y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde establecemos y consideramos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la metodología, en donde se hace mención el tipo de investigación , nivel de la investigación, diseño de la investigación donde se muestra la población y muestra, la definición y operacionalización de las variables; técnicas e instrumentos de investigación de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, los resultados, la discusión, las conclusiones, las recomendaciones, las referencias bibliográficas y, finalmente, los anexos.

La investigación se justifica porque permitió conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza 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.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados sirvieron de base para realizar otros estudios similares de los micros y pequeñas empresas del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

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

## **1.1 Planteamiento del problema:**

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

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (MYPE), en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países (Flores, 2004), convirtiendo a las MYPE en un elemento esencial para el sostenimiento y desarrollo a las economías de los países, por representar en términos cuantitativos mayor presencia en el ámbito empresarial.

Esta concepción de relevancia económica de las MYPE en los países, ha dado lugar al desarrollo de programas, políticas y otras relacionadas dirigidas a éstas, con la finalidad de fortalecer su permanencia y apoyar su crecimiento en forma ordenada, manifestándose experiencias más conocidas como la del continente

europeo y los países de América Latina.

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a la MYPE como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países (Flores, 2004).

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico; además, son una poderosa herramienta para combatir la pobreza, reducir la informalidad y la inseguridad. Asimismo, se está impulsando la participación de la mujer en la sociedad, los mercados laborales y la política. Por ello, es preocupación de los gobiernos y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas a través de la creación de un entorno político, social, financiero y de formación de capacidades, más eficaz, más accesible, más articulado y pertinente para las microempresas (Bernilla, 2006).

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas

medidas positivas para mejorar el financiamiento a las MYPE. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner (1998) establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos están implementando algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mypes.

En el Perú, las MYPE conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPE, las mismas que aproximadamente generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando el 88% del empleo privado del país (Agencia Federal, 2009). Estos datos estarían implicando que los rendimientos y, o productividad de las MYPE son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1,6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% del Producto Bruto Interno (PBI).

Sin embargo, a pesar de gran aporte que realizan las MYPE para solucionar el problema del empleo en el país, como lo afirma Flores, no existen políticas ni programas de apoyo relacionados a la capacitación y financiamiento que contribuyan a mejorar e incrementar su rentabilidad; y aún más, garantizar su permanencia en el mercado. Asimismo, son muchos los obstáculos para que las MYPE puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, el micro y pequeños empresarios tienden a

recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito. El primero, se da en el corto plazo y con altas tasas de interés; mientras el segundo, se basa en la confianza entre los socios participantes (Zevallos, 2003).

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que, desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchos obstáculos, como se ha dicho en el párrafo anterior. Sin embargo, hay que destacar que, a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, tiene la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito.

Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONGs, cooperativas de ahorro y de crédito, el Banco del Trabajo, entre otros.

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información

del mercado, de la economía, y sobre todo, por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización) (Zambrano, 2006).

En la región Ancash, las MYPE presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de las MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes son en la mayoría de los casos por que los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial, es decir, son renuentes al cambio. Por ello, las MYPE en la región Ancash casi no cuentan con el financiamiento, ni la capacitación adecuados para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas (Zorrilla, 2007).

En la ciudad de Pucallpa - Callería donde hemos desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como MYPE del sector Servicio, Rubro Salones Belleza, que cubre la demanda local, nacional e internacional. Muchas de estas MYPE se encuentran en el distrito de Callería encontrándose la mayoría de ellos en los diferentes jirones de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio, que se dedican fundamentalmente al servicio, como salones de belleza. Sin embargo, se desconoce si dichas MYPE acceden o no a financiamiento de terceros, por ejemplo, se desconoce si para hacer sus préstamos recurren al sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos, etc., Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

## **1.2 Enunciado del Problema**

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

## **1.3 Objetivos de la investigación**

### **1.3.1 Objetivo general**

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro Salones de Belleza del distrito de Callería, 2018.



### **1.3.2 Objetivos específicos**

- 1.3.2.1 Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro Salones de Belleza del distrito de Callería, 2018.
- 1.3.2.2 Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro Salones de Belleza del distrito de Callería, 2018.
- 1.3.2.3 Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicio, rubro Salones de Belleza del distrito de Callería, 2018.
- 1.3.2.4 Describir las principales características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro Salones de Belleza del distrito de Callería, 2018.
- 1.3.2.5 Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro Salones de Belleza del distrito de Callería, 2018.

### **1.4 Justificación de la investigación**

El estudio es importante porque nos permitirá describir las principales características del financiamiento del sector servicio-rubro-Salones de Belleza del distrito de Callería; Es decir, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más concretas de cómo operar el financiamiento en las MYPE del sector y rubro estudiado.

Finalmente, la investigación es justificada porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Asimismo, me permite a través de su desarrollo y exposición, obtener mi título profesional de Contador Público, donde 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 Ley Universitaria y sus modificaciones.

## **II. REVISION DE LA LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacional**

Ferraro & Goldstein, (2011) tuvo como objetivo identificar las principales tendencias de las políticas de financiamiento a las pymes impulsadas en países de América Latina como (Brasil, Argentina, Chile, El Salvador, México y Colombia) observando sus similitudes y diferencias, junto con destacar las experiencias exitosas con el fin de obtener aprendizajes, logrando identificar varios aspectos que se tornan en la cuestión de estudio, como el problema de acceso al crédito para la PYMES, así como las dificultades de la PYMES para acceder al crédito, donde llegaron a conclusiones como: la existencia de un estatuto para las PYMES y la unificación de los criterios de clasificación de empresas constituyen elementos imprescindibles para mejorar la capacidad de las instituciones pertinentes para canalizar los recursos del mercado y desarrollar nuevos productos. El conjunto de políticas debe incluir una serie de herramientas y servicios encadenados que apoyen a las empresas en sus distintas etapas de crecimiento ofreciendo mayor diversidad de productos y servicios. La asistencia debe comenzar por la provisión de servicios de fomento a la cultura emprendedora, capacitación y asesoría técnica, destinados a ayudar a los emprendedores en el diseño de las estrategias de negocio y en la puesta en marcha. Se deben proveer subsidios de capital semilla en coordinación con servicios de asistencia técnica para monitorear la evolución de los emprendimientos. Las líneas de financiamiento deben contemplar las diferencias entre los momentos

empresariales o el grado de desarrollo. A las firmas con menor madurez, habrá que ofrecer créditos flexibles, principalmente para capital de trabajo o para la realización de pequeñas inversiones. En cambio, para aquellas más dinámicas o de mayor madurez, se deberá poner a disposición créditos a largo plazo que les permitan acometer proyectos de mayor envergadura. Entonces También deben implementarse líneas de financiamiento para exportaciones, para innovaciones y para fomentar la asociatividad. La disponibilidad de otros servicios financieros complementarios es una alternativa para hacer frente a la heterogeneidad del segmento de las pymes y a sus múltiples necesidades. El desarrollo de un sistema de servicios a las empresas constituye una herramienta útil para mejorar el acceso de estas al financiamiento. La información acerca de los instrumentos de financiamiento y la realización de un diagnóstico financiero posibilitan elegir la alternativa que mejor se adapta a los requerimientos de las empresas, Además, los servicios de asesoramiento facilitan complementar los requisitos que imponen los bancos para la aprobación de créditos. El abanico de servicios puede incluir una gran cantidad de soluciones para las empresas.

Solís (2012), donde los resultados que arroja el presente estudio corresponden a información precisa y detallada sobre la estrategia empresarial de la banca comercial en México con respecto al otorgamiento de crédito a las MIPYMES. Por ejemplo, en 11 de los 15 bancos entrevistados existe un área de negocios destinada a estas y una estrategia especializada en este tipo de empresas. El 73% de las instituciones encuestadas ofrecen a las MIPYMES cinco o más productos

distintos, con el propósito de brindar soluciones completas y reducir asimetrías de información; existe una práctica generalizada de dar crédito a empresas que comprueben por lo menos dos años de operaciones, por lo que no hay créditos a emprendedores; el producto de crédito más común es la línea resolvente sobre capital de trabajo. Además existen importantes diferencias en las estrategias que siguen los bancos comerciales para atender a las MIPYMES, es decir, estos cuentan con una diversidad de modelos de negocios y estrategias para atenderlas. En esta línea, las entidades bancarias se agrupan en tres tipos: I) bancos grandes; II) bancos de fomento al emprendimiento y al sector productivo y bancos regionales, y III) bancos sin áreas especializadas en atención a las MIPYMES. Como el crédito a las MIPYMES es un negocio a escala, los costos de transacción representan una barrera para los bancos que tienen menores carteras de crédito a este segmento, pero no para aquellos que poseen un tamaño mayor de negocio. La información insuficiente o de deficiente calidad limita la oferta de crédito a las MIPYMES. Esta barrera es mayor en créditos a empresas informales, que tienen poco tiempo de haber iniciado operaciones (menos de dos años) o a emprendedores. Para empresas con mayor antigüedad, formalidad y profesionalización, existen fuentes de información confiables, incluidas las sociedades de información crediticia. Se pudo concluir que los factores que constituyen una mayor barrera para la oferta de crédito en el país de México, son la presencia de información insuficiente, fallas en el sistema de protección de acreedores, la informalidad, y las transformaciones históricas y rupturas que la banca comercial ha experimentado en las últimas tres décadas.

Delgado (2011), en su estudio de investigación denominado “Incidencia del Financiamiento para la Pequeña y Mediana empresa del

Rubro Construcción de la ciudad de los Teques, Estado Bolivariano de Miranda”, manifestó que las PYMES e Venezuela, tiene obstáculos para obtener financiamientos por medio del crédito bancario, la banca las considera empresas de alto riesgo, aplicándoles altas tasas de interés y exigiéndole garantías de tres a uno sobre el monto asignado. De tal manera, es necesario estudiar otras opciones de fondos que les permitan obtener financiamiento una tasa de interés competitiva. El presente trabajo tiene como objetivo determinar las condiciones para que las MYPES se financien por medio del mercado de capital n Venezuela. En la cual se desarrolló una investigación de nivel descriptivo y diseño documental como estrategia para cumplir con los objetivos propuestos. Y para finalizar, las opciones de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas a través de este mercado son: papeles comerciales y obligaciones negociables avalados por una SGR; titularización de cuentas por cobrar y acciones adquiridas por una sociedad de inversión.

Moya Murgueytio (2009), en su tesis “Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito Metropolitano de Quito”, cuyo objetivo principal fue Determinar la viabilidad de mercado, técnica, financiera, organizacional y ambiental para instalar el Centro de Capacitación para Empresarios de la Microempresa en el Distrito Metropolitano de Quito. Para recoger la información se utilizó la técnica de la encuesta, cuya muestra fue de 138 personas; los principales resultados fueron: El estudio de mercado demuestra la existencia de una demanda insatisfecha creciente lo que asegura el establecimiento de este proyecto. Más aún si

se considera que en los actuales momentos la crisis mundial repercute en la economía nacional, disminuyendo los puestos de trabajo, lo que obligará a las personas a definirse por un negocio propio. Técnicamente no existe mayores complicaciones para el establecimiento de un centro de capacitación, pero sí es importante definir una adecuada localización. Se ha considerado una estructura organizacional simple pero muy ágil para responder a las necesidades cambiantes del mercado. El proyecto del Centro de Capacitación no requiere de una inversión relativamente elevada, pues asciende a 23.000 dólares. La estructura de financiamiento del presente proyecto es de aproximadamente 61% de la inversión total como recursos propios y 39% recursos de terceros o crédito, que se estima está dentro de los requerimientos que solicitan las instituciones bancarias como apalancamiento. El costo de realizar un curso está alrededor de 62,91 dólares por persona en el primer año, y va disminuyendo de acuerdo al número de cursos que se van realizando en cada año hasta llegar a 43,67 dólares por persona en el quinto año. El costo podría variar en función del número de asistentes. Para el presente proyecto se estimó un número promedio de 15 participantes. El precio promedio establecido por un participante es de 65 dólares por persona en este proyecto, lo que permitirá estimar los ingresos esperados en el período de evaluación.

En conclusión el proyecto es muy sensible a la variación del número de asistentes, tornando no viable cuando el número es menor o igual a 13, pero la rentabilidad sube de manera rápida por cada participante adicional. Por la cual se recomienda destinar un rubro representativo para

proporcionar el centro y los cursos que se desarrollaran a fin de captar el mayor número de asistentes posibles.

### **2.1.2 Latinoamericano**

Sosa Valdez (2018), en su tesis “El financiamiento de los micro negocios en México”, cuyo objetivo general fue: mostrar el impacto que tiene el financiamiento bancario en la productividad de los micro negocios, para lo cual se usará la Base de Datos de la Encuesta Nacional de Micro negocios y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ambas levantadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Cuyos resultados fueron: Se pudo observar que, si existe un efecto positivo en el otorgamiento de crédito y la productividad de un micro negocio, sin embargo, dicho efecto tiene un tamaño modesto. Esto se debe a que la mayoría del micro negocios en México haya sido creadas no por una buena idea o una buena oportunidad. Muchas de estos pudieron haber sido creados para auto emplearse (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Entonces el modelo teórico de maximización de utilidades en que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno es igual a su costo de oportunidad podría no aplicar para las microempresas. Los micro negocios en México son una solución de trabajo sin embargo no tienen perspectivas de crecimiento, y en este caso no están ávidas de crédito bancario para su crecimiento o expansión. Incluso existen políticas inadecuadas; el que un micro negocio creado bajo estas circunstancias contraiga crédito siendo que no



se tiene la visión de crecimiento o simplemente el dueño no tiene esa característica del emprendedurismo; no lograran ser rentables ni competitivas. Finalmente, tenemos un probable de endogeneidad; los bancos otorgan crédito a las empresas que son más productivas, las que tengan mejores resultados, o las empresas con mejor productividad, por lo tanto las que son pocas rentables no acceden a ninguna fuente de financiamiento.

### **2.1.3 Nacionales**

En Huaraz Galloso (2017), presento su trabajo de investigación, “caracterización del financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016”. Teniendo como objetivo en describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2015. Por la cual las variables del estudio no han sido manipuladas, se limitó solo a describir las características de las variables de la realidad, teniendo como muestra de estudio 58 Micro y Pequeñas empresas del sector servicio. Y una población muestra de 58 representantes del mercado central de Huaraz. Donde se obtuvo los siguientes resultados: El 48% de los directivos tenían de 40 a 49 años, el 81% de los representantes de las Mype son de sexo femenino, el 48% de las Mype tenían educación de secundaria, el 50% son convivientes, el 84% son formales. El 60% de los trabajadores son permanentes, el 78% tiene financiamiento propio, el 47% afirmaron que fue para el pago de trabajadores, el 55% indica que obtuvo la capacitación al adquirir el

crédito financiero, el 36% menciona que recibió 1 capacitación, el 67% afirma que la capacitación es relevante, el 53% cree que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad, el 57% cree que la capacitación si mejora su rentabilidad y el 66% menciona que la rentabilidad mejoro en los últimos 2 años. Finalmente queda determinada el financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en mercado central de Huaraz, en el 2015; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Reategui Pizango (2016), presento su trabajo de investigacion titulado “Caracterizacion del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro salon de belleza spa de la Av. Benavides (cuadro 34-35) en el distrito de Surco, provincia y depertamento de Lima año 2015”, teniendo como objetivo determinar la caracterizacion del financiamientoy la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro salon de belleza spa de la Av. Benavides (cuadro 34-35) en el distrito de Surco, provincia y depertamento de Lima año 2015, teniendo como muestra el 100% de la poblacion correspondiente a 11 mypes, finalmente concluyo que los salones de belleza del área de estudio han obtenido financionamiento y son rentables.

Borges Calampa(2018), En su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Calleria, 2016”, tiene como objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viaje del distrito de Calleria, 2016. Para el recojo de la información Obtuvo como muestra en forma dirigida a 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 73% son del sexo masculino; el 47% tiene superior no universitario, y el 40% tiene superior universitario. El 73% tiene más de siete años en el rubro empresarial; el 94% posee trabajadores permanentes, el 87% no posee trabajadores eventuales; el 100% se constituyó para obtener ganancia. El 100% autofinancia su empresa, no recibe ningún financiamiento de entidades financieras. El 100% no recibió capacitación previa al crédito; el 93% precisa que su personal si ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 100% considera a la capacitación relevante para sus empresas. Finalmente, el 100% de los representantes legales encuestados no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% considera que la capacitación mejoró su rentabilidad; y el 87% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.

Balois Lopez (2018), en su tesis “Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías - sihuas, 2016”. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de Sihuas, 2016. La investigación fue de diseño no experimental, cuantitativo y descriptivo; para el recojo de la investigación se escogió una muestra poblacional de 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las características de los dueños de las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos, el 90% son del sexo masculino, el 40% tiene instrucción superior universitaria completa, el 30% tiene grado de instrucción superior no universitaria incompleta y el 10% tiene secundaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 70% de las Mypes estudiadas se dedica al negocio por más de 3 años, el 100% son formales, el 30% poseen más de 2 trabajadores permanentes y el 50% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto a las características del financiamiento: El 60% de las Mype estudiadas financian su actividad con fondos financieros propios y el 40% lo hace con fondos de terceros, el 30% de las Mype estudiadas que recibieron créditos de terceros precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo y el 70% precisa que el crédito fue a largo plazo, y el 70% dijo que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo. Finalmente, se concluye que la principal característica es que las Mypes encuestadas financian sus actividades comerciales con fondos propios, ya que poco menos de  $\frac{2}{3}$  (60%) financian sus actividades comerciales con fondos propios y poco más de  $\frac{1}{3}$  (40%) lo hace con fondos de terceros, siendo dichos fondos de corto plazo, fundamentalmente.

#### 2.1.4 Local

Taricuarima (2016), menciona en su investigación Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016, tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 45 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios. De las Mypes encuestadas se establece que el 53,3% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 46 a 55 años. El 80,0% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. El 33,3% de los microempresarios encuestados tienen instrucción de secundaria completa. El 42,2% de los de los representantes de la empresa son convivientes. El 42,2% de los de los representantes de las empresas son comerciantes. Respecto a las características de las Mypes: El 57,8% de los de los representantes cumplen la ocupación de administrador. El 44,4 % de las empresas tienen entre 6 a 10 años en el rubro. El 100% de las empresas son formales. El 73,3% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 88,9% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales. El 100% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia. Respecto al financiamiento: El 82,2 % de las empresas han tenido el

financiamiento de terceros. El 77,8% de las empresas han sido financiados por entidades bancarias. El 64,4% no presentan conocimientos de los intereses de sus créditos. El 77,8% de las empresas opinan que las entidades bancarias presentan mayor beneficio. Al 53,3 % de las empresas se les otorgó dos préstamos el 2016. Al 48,9% de las empresas se les otorgo el préstamo a corto plazo el 2016. Al 82,2 % de las empresas se les otorgó el monto de los préstamos solicitado el 2016. El 66,7% de las empresas invirtieron el crédito otorgado en el capital de trabajo.

Chiong (2016), nos menciona en su investigación Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, periodo 2016, tiene como objetivo general: identificar y describir la Caracterización del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos deportivos del distrito de Callería, 2016. El diseño de la investigación es no experimental, descriptivo y de nivel cuantitativo. La información son muestras de 20 empresas de una población de 20, se aplicó un cuestionario de 23 preguntas utilizando la técnica de encuesta; obteniéndose los resultados: El 60% de empresas vienen funcionando 15 o más años en el rubro de compra y venta de accesorios deportivos; el 100% tienen entre 10 a 15 años como formales; el 75% son de sexo masculino y el 25% femenino, el 100% desarrollan actividades relacionadas con el rubro de compra y venta de accesorios deportivos y el 90% obtuvo crédito a través de terceros en el 2016 y el 10% no lo hizo.

Así mismo, el 70% tienen problemas de capital de trabajo y el financiamiento obtenido fue invertido en esta, demostrando la hipótesis planteada como verdadera.

Hernandez (2018), en su tesis titulada “caracterización del financiamiento y capacitación de micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, periodo 2014-2015”, se trabajó con una población de 20 mypes , y con una muestra de 10 mypes , se llegó a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: a) el 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, en un 80% son del sexo femenino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa, siendo el 5% administradores de empresas y un 20% tiene otras profesiones b) Un 30% de los negocios del rubro prendas de vestir tiene entre uno y tres años, otro 30% tiene entre tres y cinco años, y el 40 % entre cinco y siete años en el rubro empresarial y el 100% de empresas son formales, el 90% tiene entre dos y tres empleados permanentes y el 80% tiene uno o dos empleados eventuales. Respecto al financiamiento: c) el 70% financia su actividad con créditos de terceros, con un 50% de entidades bancarias y a corto plazo. d) El crédito recibido en los años 2014-2015 se invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: e) el 60% recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, así como el 20% de su personal también fue capacitado; f) un 20% consideran que las capacitaciones son una inversión y el 80% cree que es relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad: g) el 70% manifestó que el financiamiento y la capacitación mejoraron la rentabilidad de su

empresa; h) el 80% considera que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Moya (2016), en su trabajo de investigación titulada “caracterización del financiamiento y capacitación de micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro prendas de vestir para damas y caballeros en el distrito de Callería-periodo 2013-2014” llego a las siguientes conclusiones: Analizar las principales características de capacitación del Personal e implementación de las MyPE del sector comercio – rubro Prendas de vestir para Damas y Caballeros del distrito de Callería. - Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las Mypes del sector comercio rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Callería, periodo 2013-2014 - Describir las principales características de la capacitación de las Mypes del sector comercio rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Callería, periodo 2013-2014. - Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Calleria, periodo 2013-2014, obteniéndose los siguientes resultados: -Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 50% tiene grado de instrucción secundaria incompleta. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 80% poseen un trabajador permanente y el 70% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. - Respecto al financiamiento: Los



empresarios encuestados manifestaron que: el 78% del financiamiento que obtuvieron fue mediante prestamistas y en los años 2013 y 2014, el 78% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. - Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% no recibió capacitación en los dos últimos años, el 70% manifestó que su personal no ha recibido capacitación, el 90% declaró que si considera que la capacitación es una inversión y el 60% no precisa si considera a la capacitación relevante para sus empresas. - Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

Finalmente, Delgado (2017), en su investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro estudios contables del distrito de Callería, 2017”, tiene como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro estudios contables del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 27 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con respecto a los empresarios. De las microempresas encuestadas se establece que el 40,7% (11) de los representantes de las micro empresas tienen de 28 a 37 años de edad. El 51,9% (14) de los representantes encuestados son del sexo femenino. El 51,9% (14) de los microempresarios encuestados se

encuentran con estudio superior universitario. El 40,7% (11) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 40,7% (11) son casados. El 55,6% (15) de los representantes son licenciados en contabilidad. El 55,6% (15) de los de los representantes presentan el cargo de administradores. Respecto a las características de las microempresas. El 40,7% (11) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro. El 55,6% (15) de las empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes. El 70,4% (19) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores. Respecto al financiamiento. El 70,4% (19) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 25,9% (7) realiza su financiamiento en el banco de crédito. El 33,3% (9) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses, el 29,6%. El 14,8% (4) realizan su financiamiento en cajas municipales. El 3,7% (1) paga del 0,1% al 3% de intereses. El 44,4% (12) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades. El 48,1% (13) de las microempresas solicito 1vez el crédito en el año 2016. El 55,6% (15) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado. El 48,1% (13) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo. El 48,1% (13) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados. El 55,6% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de 1 001 a 5 000 nuevos soles. Respecto a la capacitación. El 55,6% (15) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 74,1% (20) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 25,9% (7), si recibieron una capacitación. El 14,8% (4) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión del crédito financiero. El 66,7% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 63,0% (17) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y

pequeñas empresas. Respecto a la rentabilidad. El 70,4% (19) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 81,5% (22) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 70,4% (19) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años. El 77,8% (21) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo.

## **2.2 Bases Teóricas de la investigación**

Los temas que se van a abordar en las bases teóricas son acerca de las variables de estudio, las cuales son: financiamiento y rentabilidad, sin embargo se tratará en primer lugar sobre temas generales relacionados a las micro empresas para poder entrar al contexto del estudio.

### **2.2.1 Aspectos generales de las MYPES**

Algunos conceptos acerca de las micro empresas se presentarán a continuación, no sin antes mencionar que de acuerdo a cada país, se tiene un concepto y una clasificación diferente acerca de la MYPE.

Citado por Villalon Cardenas (2010), define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

(Coquis s.f., p. 2)“Se denomina Micro y Pequeña Empresa en el Perú (MYPE) a la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación peruana, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”

### **2.2.1.1 Característica de la MYPE de acuerdo a la Ley 30056**

Basado en el artículo del Informativo caballero bustamante (s.f.), la nueva clasificación se hará de acuerdo a la ley que reemplaza a la antigua Ley MYPE N° 28015, la cual es la Ley N° 30056, Ley que se ha implementado para modificar diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, esta ley fue publicada el 2 de julio de 2013, en esta ley en el Título II, Capítulo I, Artículo 11, Texto Único Ordenado en su Artículo 5°, expresa las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, donde se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

### **2.2.1.2 Características de las MYPES según el régimen tributario – SUNAT.**

La SUNAT (citado en Perú.com), menciona que los regímenes tributarios son aquellas categorías que toda persona natural o jurídica que posea o va a iniciar un negocio debe registrarse.

La SUNAT tiene establecido tres regímenes tributarios donde todo profesional independiente o negocio deben estar contemplados, esta información la expresa en su *Guía Tributaria* y menciona lo siguiente:

- **Nuevo Régimen Único Simplificado – RUS**

Es el primer régimen donde se encuentran las personas o negocios de menor movimiento económico establecido dentro de los rangos establecidos por la SUNAT.

Pueden acogerse a este Régimen: Personas Naturales y Sucesiones Indivisas que contemplen lo siguiente:

- ❖ Los Ingresos Brutos y el monto de las compras no sean mayor a S/ 360,000
- ❖ Los valores de los activos fijos no sean mayores a S/ 70,000
- ❖ Deben realizar actividades en un solo establecimiento o sede productiva.

Del mismo modo, la SUNAT hace algunas restricciones en cuanto a este régimen tributario, los cuales menciona a continuación aquellos que no pueden acogerse a este régimen:

- ❖ Presten el servicio de transporte de carga de mercancías utilizando sus vehículos que tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM.
- ❖ Presten el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
- ❖ Efectúen y/o tramiten algún régimen, operación o destino aduanero; excepto que se trate de contribuyentes:

- ❖ Cuyo domicilio fiscal se encuentre en zona de frontera, que realicen importaciones definitivas que no excedan de US \$ 500 por mes, de acuerdo a lo señalado en el Reglamento.
- ✓ Que efectúen exportaciones de mercancías a través de los destinos aduaneros especiales o de excepción previstos en los incisos b) y c) del artículo 83° de la Ley General de Aduanas, con sujeción a la normatividad específica que las regule.
- ✓ Que realicen exportaciones definitivas de mercancías, a través del despacho simplificado de exportación, al amparo de lo dispuesto en la normatividad aduanera.
- ✓ Realicen venta de inmuebles.
- ✓ Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, de acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos.
- ✓ Entreguen bienes en consignación.
- ✓ Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
- ✓ Realicen alguna de las operaciones gravadas con el Impuesto Selectivo al Consumo.
- ✓ Realicen operaciones afectas al Impuesto a la venta del Arroz Pilado.
- ✓ Organicen cualquier tipo de espectáculo público.

- ✓ Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana y los intermediarios de seguros.
- ✓ Sean titulares de negocios de casinos, máquinas tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
- ✓ Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.

**Tipo de Comprobantes a emitir:**

1. Boletas de Venta.
2. Tickets
3. Máquinas registradoras sin derecho al crédito fiscal.

En este tipo de régimen se tributa de acuerdo a una categoría que está sujeta a los niveles de venta de la MYPE. En la Tabla 1 se muestra las categorías del Nuevo RUS.

### **2.2.2 Teorías del financiamiento**

Domínguez (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricas 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. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan

efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Agrega Domínguez, 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. Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar. Por otro lado, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar. El proceso que 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.

Asimismo, tenemos 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.

También tenemos, la **Estructura del Financiamiento:** Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos. Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el financiamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión. La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. 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, los valores 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.

### **2.2.3 Teorías de la Capacitación**

Barnard y Chester (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifieste respecto a la capacitación lo siguiente: 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 o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

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.

Barnard, sostiene que 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 organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización. Finalmente, 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.

#### **2.2.4 Teorías de la rentabilidad**

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla 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 Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos

en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- **Análisis de la rentabilidad.** Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.
- **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las

cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

- **Rentabilidad financiera.** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, 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:

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

## 2.3 Marco conceptual:

### 2.3.1. Definiciones del financiamiento

Domínguez (2007), en “Financiamiento”, define el financiamiento como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

Torres *et al.* (2017), en, “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”, define al financiamiento como la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite

aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

### **2.3.2 Definición de capacitación**

Cabral (2013), en “RR.HH. formación de personal”, define a la capacitación como el proceso mediante el cual la empresa estimula al trabajador o empleado a incrementar sus conocimientos, destrezas y habilidades para aumentar la eficiencia en la ejecución de la tarea, y así contribuir a su propio bienestar y al de la institución, además de completar el proceso de selección, ya que orienta al nuevo empleado sobre las características y particularidades propias del trabajador.

### **2.3.3 Definiciones de la rentabilidad**

La revista de investigación en materia económica Expansión (2016), en “Rentabilidad”, la define como el costo relativo de una campaña. Se calcula poniendo en combinación el precio pagado por las inserciones con el número de impactos que dicha campaña ha producido. La rentabilidad de los medios o soportes varía para cada grupo objetivo, pero se mantiene la proporción si se la compara con la de otros medios.

### **2.3.4 Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

Wikipedia (2017), en “Microempresa”, define como aquella unidad económica que tiene activos totales hasta de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados.

Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una Micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para

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

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

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

Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

**Artículo 65°.-** Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.



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

**Artículo 12°.-** Contabilidad completa:

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

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

- **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas.** Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la

LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

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

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

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el

monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo de la investigación**

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Sabino (2018), nos dice que “el análisis cuantitativo se define como: “Una operación que se efectúa, con toda la información numérica resultante de la investigación. Esta, luego del procesamiento que ya se le habrá hecho, se nos presentará como un conjunto de cuadros y medidas, con porcentajes ya calculados”.

### 3.2 Nivel de investigación de la tesis

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

Hernandez (2010), nos dice que los estudios descriptivos, buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis. Es decir, únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar como se relacionan estas.

### 3.3. Diseño de investigación

El diseño de la investigación que se utilizó, fue no experimental – transversal – retrospectivo – descriptivo.

M —————> O

Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector Servicio, rubro Salones de Belleza distrito de Callería 2018, encuestadas.

O = de las variables complementarias y principal.

#### **No experimental**

Fue no experimental porque se realizó sin manipular de liberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

#### **Descriptivo**

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

### **3.4. Población y muestra**

#### **3.4.1 Población.**

La población estuvo conformada por 60 micro y pequeños empresarios dedicados al sector servicios, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio.

#### **3.4.2 Muestra.**

De la población en estudio se tomó como muestra a 40 micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018, el cual representa el 100% del universo.

### 3.5. Definición y Operacionalización de variables

*Cuadro 1, Perfil de los propietarios*

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

Fuente Elaboración Propia

Cuadro 2, Micro y pequeñas Empresas

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Descripción de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeña empresa	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeña empresa	Razón  Un año  Dos años  Tres años  Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01  06  15  16 – 20  Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias  Dar empleo a la familia  Generar ingresos para la familia  Otros: especificar

Fuente Elaboración Propia.

Cuadro 3, Financiamiento

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

Fuente Elaboración Propia.



Cuadro 4, Capacitación.

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018	Son algunas características relacionadas con la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018	Recibió capacitación	Nominal: Si No
		Cuántas veces se capacitó	Nominal: Uno Dos
		Qué tipo de capacitación recibió	Nominal: Especificar el tipo
		Considera que la capacitación es una inversión	Nominal: Si No

Fuente Elaboración Propia.

Cuadro 5, Rentabilidad-

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

Fuente Elaboración Propia.

### **3.6. Técnicas e instrumentos**

#### **3.6.1. Técnicas**

Para el recojo de la información de la presente investigación, se aplicará la técnica de la encuesta.

#### **3.6.2. Instrumento**

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

### **3.7. Procedimiento de recolección de datos**

Para la recolección de datos se hicieron coordinaciones previas con la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo – Ucayali, Dirección Regional de la Producción de Ucayali así mismo como a la Municipalidad Provincial de Coronel Portillo al Área de Comercialización del distrito de Callería, quienes nos proporcionaron el listado de empresas registradas en dichos ministerios bajo el rubro de servicios Salones de Belleza.

Luego se coordinó con los representantes y gerentes de cada rubro repuestos dispuestos a proporcionar información para nuestro trabajo de investigación, lo que a su vez permitió determinar la muestra no probabilística o dirigida.

Una vez seleccionada la muestra en forma dirigida, se procedió aplicar el cuestionario correspondiente a los representantes y gerentes de dichos establecimientos.

### **3. 8 Plan de Análisis**

Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtendrán las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

### **3.9. Matriz de consistencia**

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA				
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.	<b>FORMULACIÓN</b>	<b>GENERAL</b>	Las micro y pequeñas empresas del sector servicio	Financiamiento	- Crédito - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito.	<b>TIPO Y NIVEL</b>	<b>POBLACIÓN</b>	Cuestionario de 36 preguntas cerradas		
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.	DESCRIBIR las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018			Capacitación				- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones.	Cuantitativo- Descriptivo
				DESCRIBIR las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.		Rentabilidad	Percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años		<b>DISEÑO</b>	
		DESCRIBIR las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.			Percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.		No experimental - transversal - retrospectivo – descriptivo simple $M \rightarrow O$			<b>ANÁLISIS DE DATOS</b>

### **3.10. Principios éticos**

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

#### **3.10.1 El principio de autonomía.**

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

#### **3.10.2 El principio de la dignidad.**

Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de

guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen”.

### **3.10.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia.**

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

### **3.10.4 El principio de justicia.**

Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación

de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo”.

## IV. RESULTADOS.

### 4.1 Resultados

1. Datos Generales de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

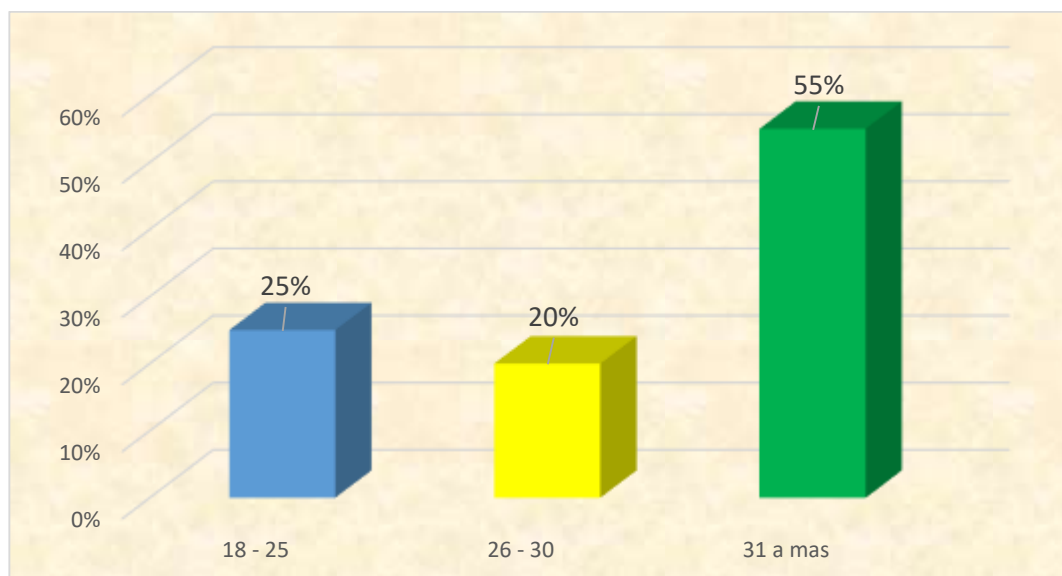
1.1 Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 1 Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad	fi	Fi
18 - 25	10	10
26 - 30	8	18
31 a mas	22	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 1 de barras de la Edad del representante legal de las MYPES



Fuente: Tabla 1

#### Descripción

En base a la tabla y figura 1 afirmamos que, El 25% tiene una edad comprendida entre 18 a 25 años, mientras que el 20% tiene una edad comprendida entre 26 a 30 años, y un 55% tiene una edad comprendida de 31 a más



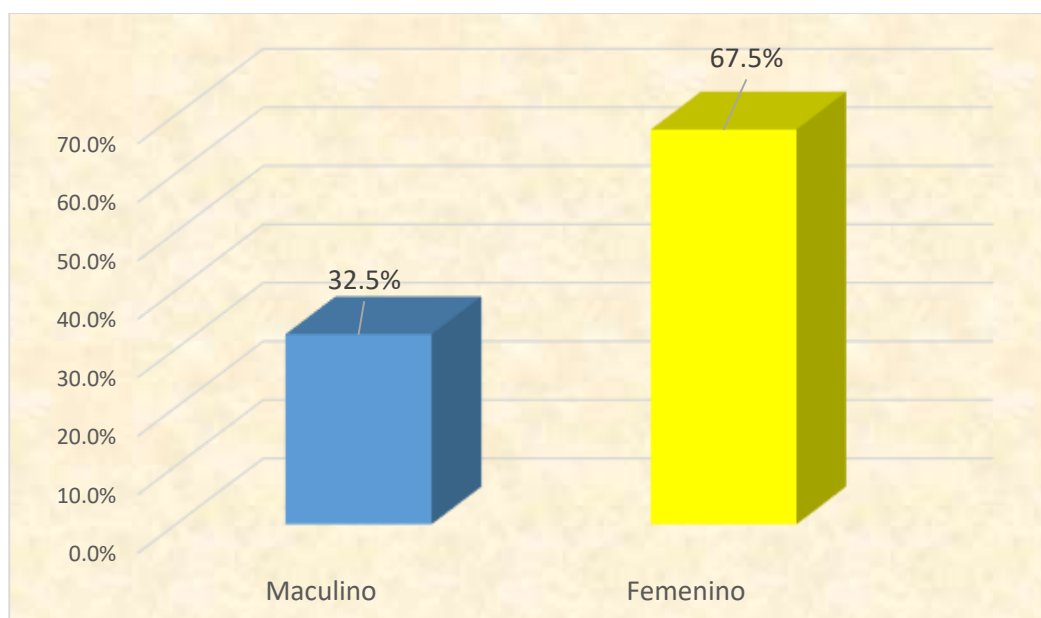
1.2.Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.

Tabla 2 de sexo de los representantes legales de las MYPES

<b>Sexo</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>Masculino</b>	13	13
<b>Femenino</b>	27	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 2 de barra de sexo de los representantes legales de las MYPES



Fuente: Tabla 2

### Descripción

En base a la tabla y figura 2, afirmamos que el 67.5% son de sexo Femenino mientras que el 32.5% son masculino.

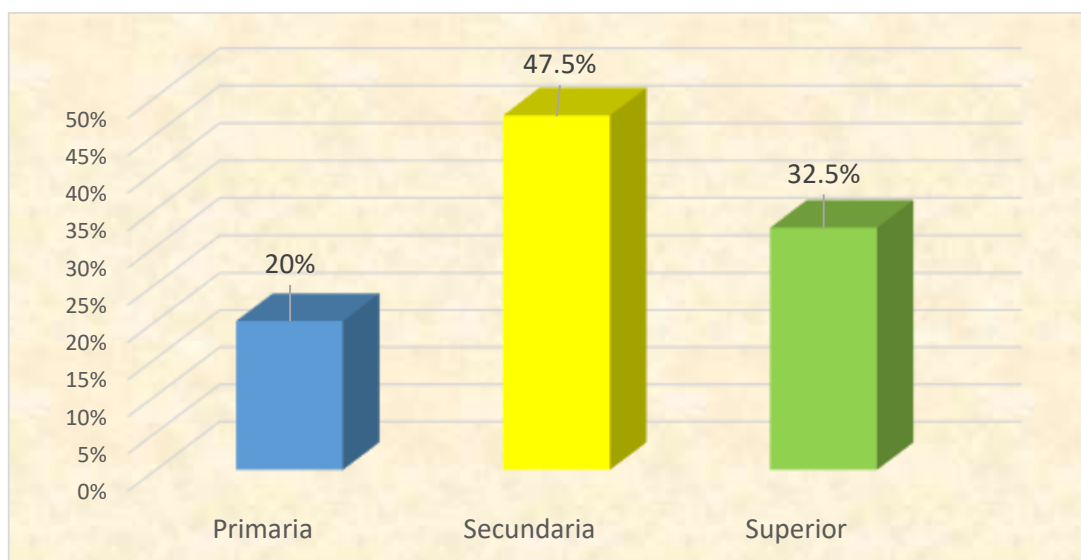
1.3 Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.

Tabla 3 Grado de Instrucción de los representantes de las MYPES

<b>Grado</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>Primaria</b>	8	8
<b>Secundaria</b>	19	27
<b>Superior</b>	13	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 3 de barras del Grado de Instrucción de los representantes de las MYPES



Fuente: Tabla 3

#### Descripción

En base a la tabla y figura 3 afirmamos que, El 18% tiene como profesión Administrador, mientras que el 5% es Contador de profesión, como también hay un 8% de profesores, y un 70% que tiene como ocupación el ser Estilistas.

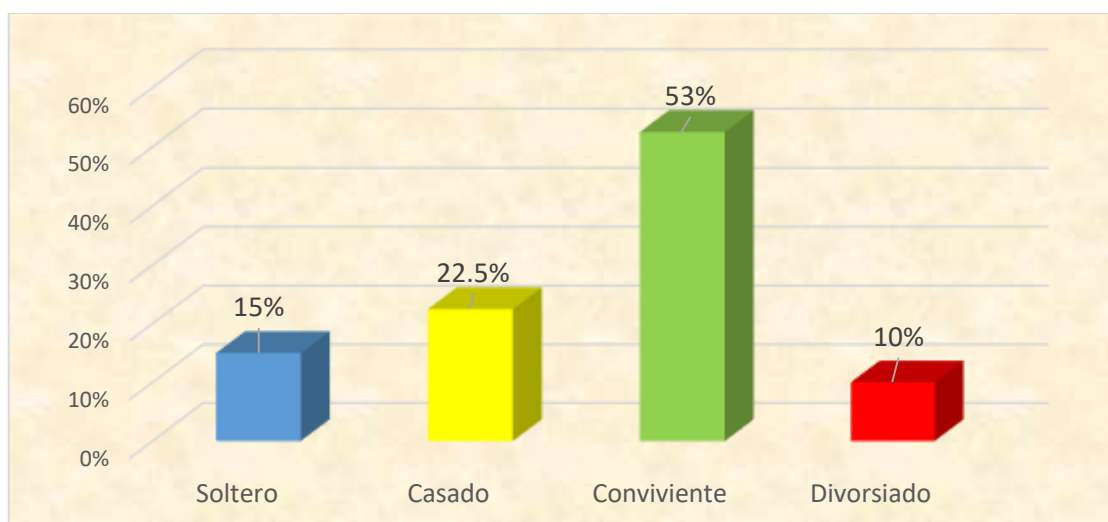
1.4 Estado Civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.

Tabla 4, Grado de instrucción de los representantes de las MYPES

<b>Estado</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>Soltero</b>	6	6
<b>Casado</b>	9	15
<b>Conviviente</b>	21	36
<b>Divorciado</b>	4	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 4, de barras Grado de instrucción de los representantes de las MYPES



Fuente: Tabla 4

#### Descripción

En base a la tabla y figura 4 afirmamos que, El 15% es soltero, mientras que el 22.5% es Casado, en la cual nos muestra que un 53% son Convivientes, como también hay un 10% que son divorciados.

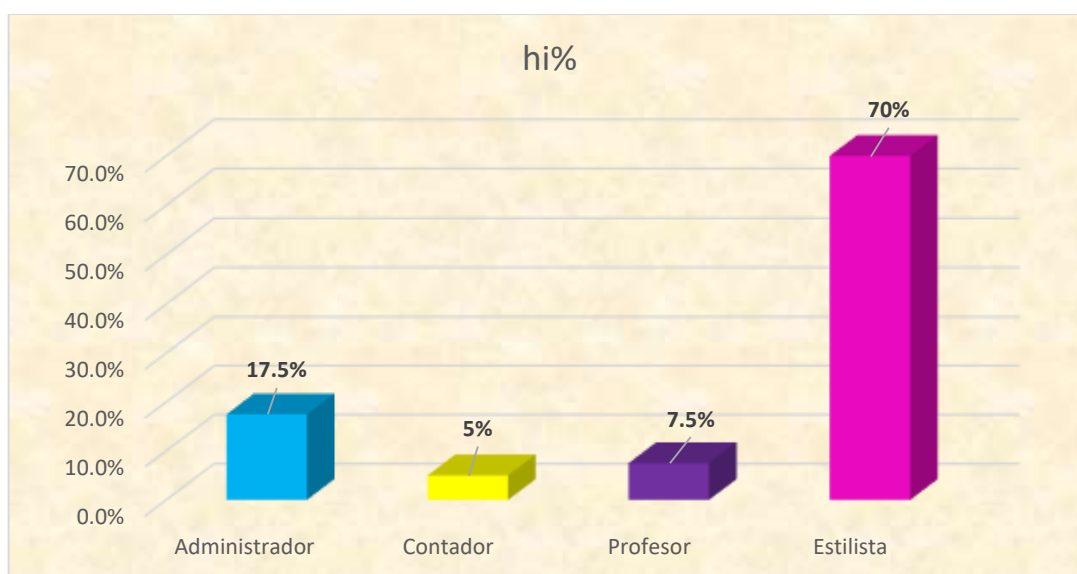
1.5 Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.

Tabla 5, Profesión de los representantes de las MYPES

Profesión	fi	Fi
Administrador	7	7
Contador	2	9
Profesor	3	12
Estilista	28	40
Total	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 5, de barras de la Profesión de los representantes de las MYPES



Fuente: Tabla 5

### Descripción

En base a la tabla y figura 5, el 70% de los representantes legales tienen la profesión u ocupación de estilistas; el 17.5% son administradores, mientras el 7.5 % son Profesores y el 5% son de profesión contador.

2. De la Micro y pequeña empresa del del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.

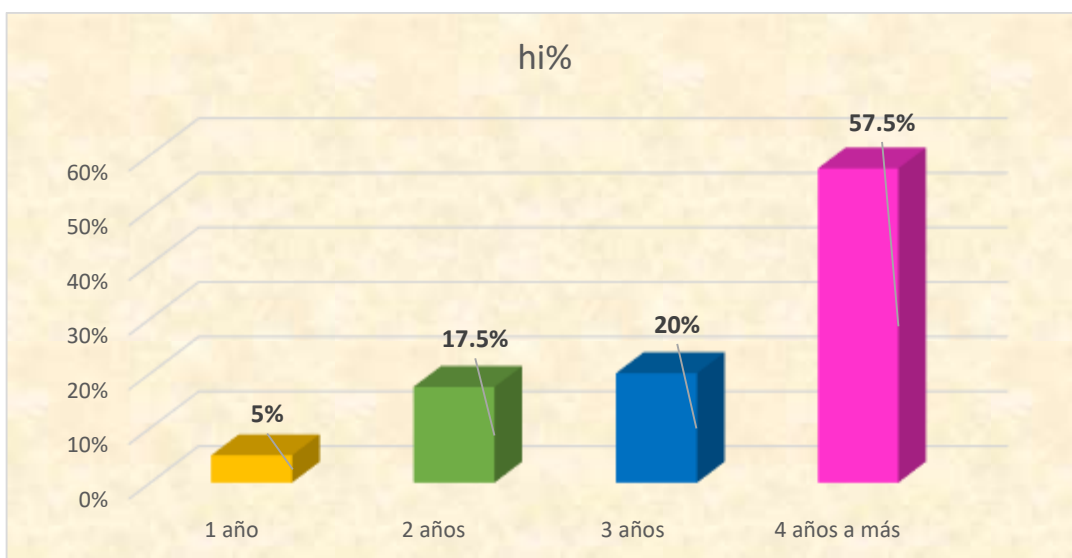
2.1.¿Tiempo en años que se encuentran Años en el Sector o Rubro la MYPES?

Tabla 6, Años en el Sector o Rubro de las MYPES

Años	fi	Fi
1 año	2	2
2 años	7	9
3 años	8	17
4 años a más	23	40
total	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 6, de barras Años en el Sector o Rubro de las MYPES



Fuente: Tabla 6

Descripción:

En base a la tabla y figura 6, el 70% de los representantes legales tienen la profesión u ocupación de estilistas; el 17.5% son administradores, mientras el 7.5 % son Profesores y el 5% son de profesión contador.

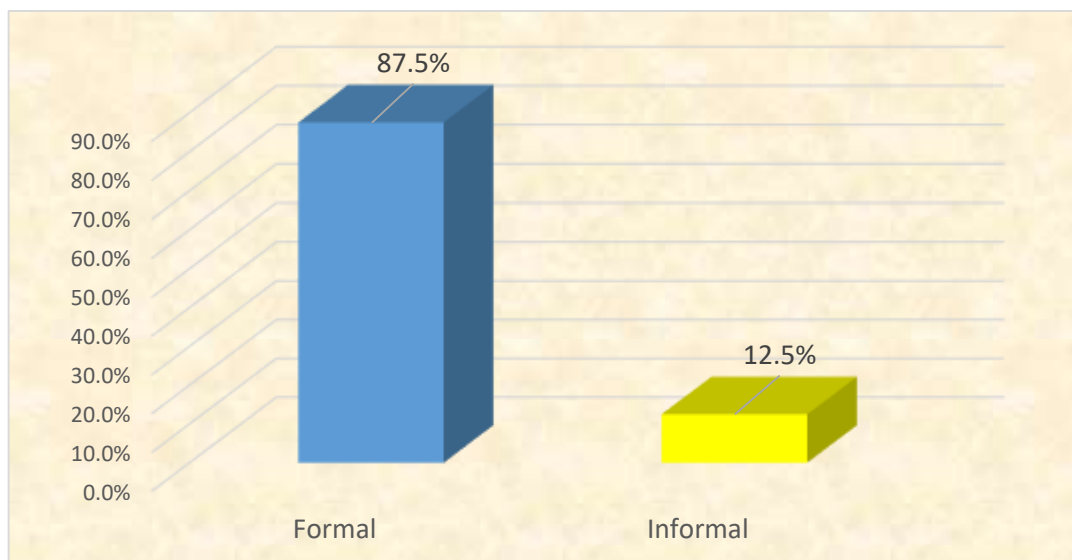
## 2.2 Formalidad de la Micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.

Tabla 7, Formalidad de las MYPES

<b>Formalidad</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>Formal</b>	35	35
<b>Informal</b>	5	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 7, de Barras de la Formalidad de las MYPES



Fuente: Tabla 7

### Descripción:

En base a la tabla y figura 7, el 87.5% de las MYPES están formalizadas en base a mi muestra, y un 12.5% son Informales por el momento.

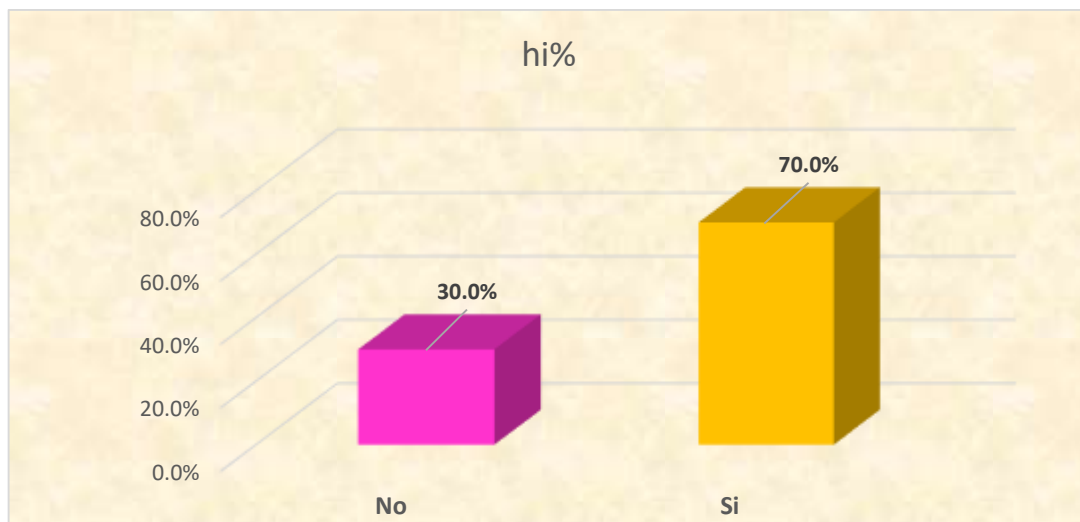
2.3 ¿Crees que la Formalidad le trae más beneficios a su empresa del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018?

Tabla 8, Beneficios que trae la Formalidad en las MYPES

<b>Beneficios</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>No</b>	12	12
<b>Si</b>	28	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 8, de barras de los beneficios que trae la Formalidad en las MYPES



Fuente: Tabla 8

Descripción:

En base a la tabla y figura 8, el 30% de empresarios mencionan que no les trae beneficios, en la cual un 70% si les trae beneficios a su MYPES.

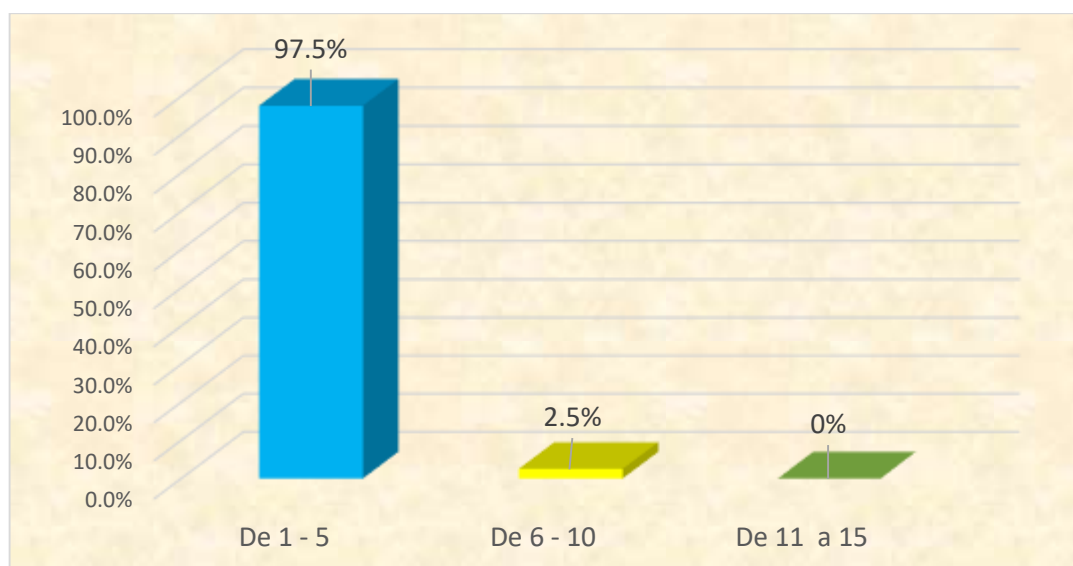
2.4 Números de trabajadores permanentes de la empresa del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 9, de Trabajadores Permanentes

<b>N° Trabajadores Permanente</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>De 1 - 5</b>	39	39
<b>De 6 - 10</b>	1	40
<b>De 11 a 15</b>	0	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 9, de Barras de Trabajadores Permanentes



Fuente: Tabla 9

Descripción:

En base a la tabla y figura 9, el 97.5% de empresarios tienen entre 1 a 5 trabajadores permanentes, y un 2.5% de 6 a 10 permanentes.



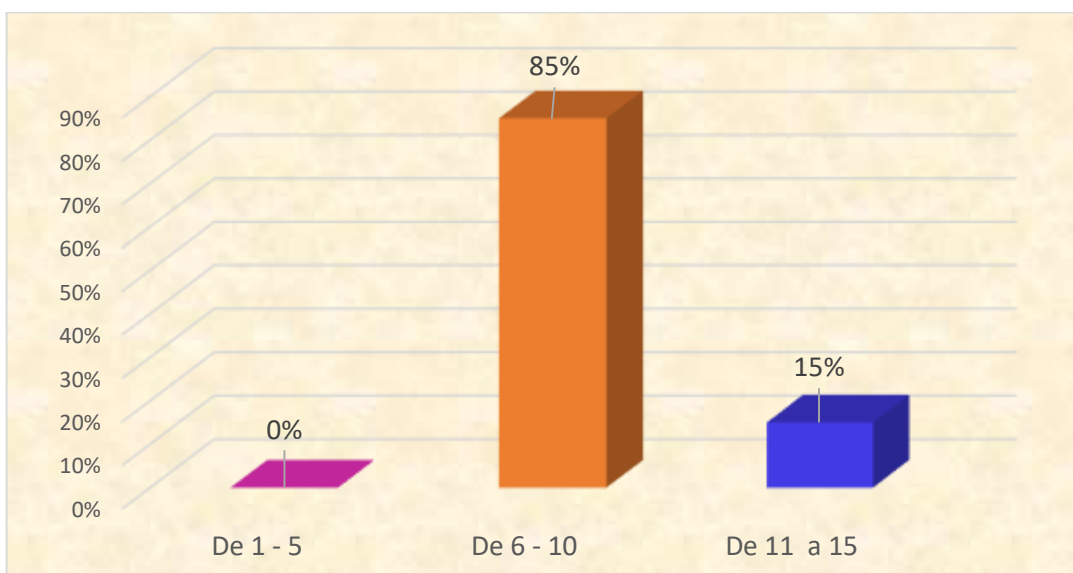
2.5 Números de trabajadores Eventuales de las empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 10, de Trabajadores Eventuales

<b>N° Trabajadores Eventuales</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>De 1 - 5</b>	0	0
<b>De 6 - 10</b>	34	34
<b>De 11 a 15</b>	6	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 10, de Barras de Trabajadores Eventuales



Fuente: Tabla 10

**Descripción:**

En base a la tabla y figura 10, un 85% de empresarios tienen entre 6 a 10 trabajadores eventuales, y un 15% de 11 a 15 eventuales.

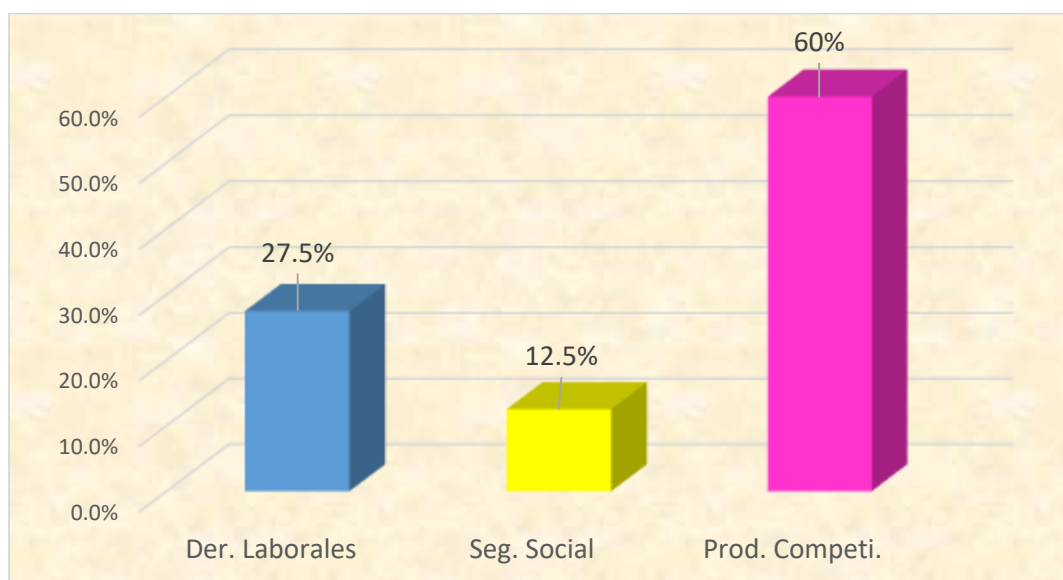
2.6 Qué beneficios obtiene las MYPES Formalizada de las empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 11, de los beneficios de las MYPES Formalizadas

<b>Beneficios Obtenidos Formalización</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>Der. Laborales</b>	11	11
<b>Seguro Social</b>	5	16
<b>Productos Competitivos</b>	24	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 11, de Barras de los beneficios de las MYPES Formalizadas



Fuente: Tabla 11

Descripción:

En base a la tabla y figura 11, un 27.5% mencionan que les proporciona derechos Laborales, un 12.5% Seguro Social y en su mayor parte un 60% menciona un Beneficio de Productos Competitivos.

### 3. Del Financiamiento del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

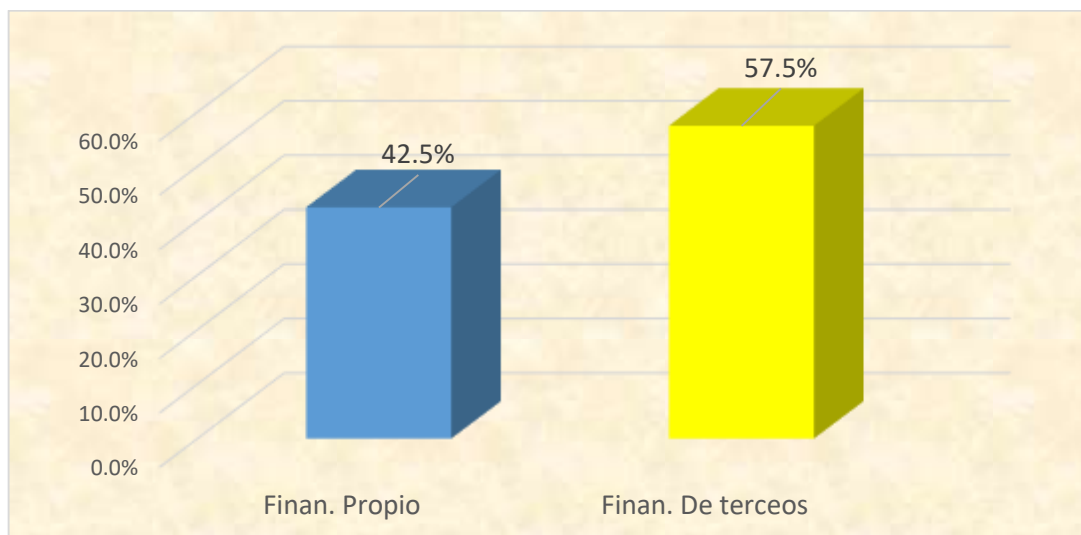
#### 3.1. ¿Cómo Financia su actividad que brindad?

Tabla 12, Financiamiento de Actividad que Realizan las MYPES

<b>Financian su Actividad</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>Finan. Propio</b>	17	17
<b>Finan. De terceros</b>	23	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 12, de Barras del Financiamiento de Actividad que Realizan las MYPES



Fuente: Tabla 12

#### Descripción:

En base a la tabla y figura 12, un 42.5% son con Financiamiento Propio, y un 57.5% son con Financiamiento de Terceros.

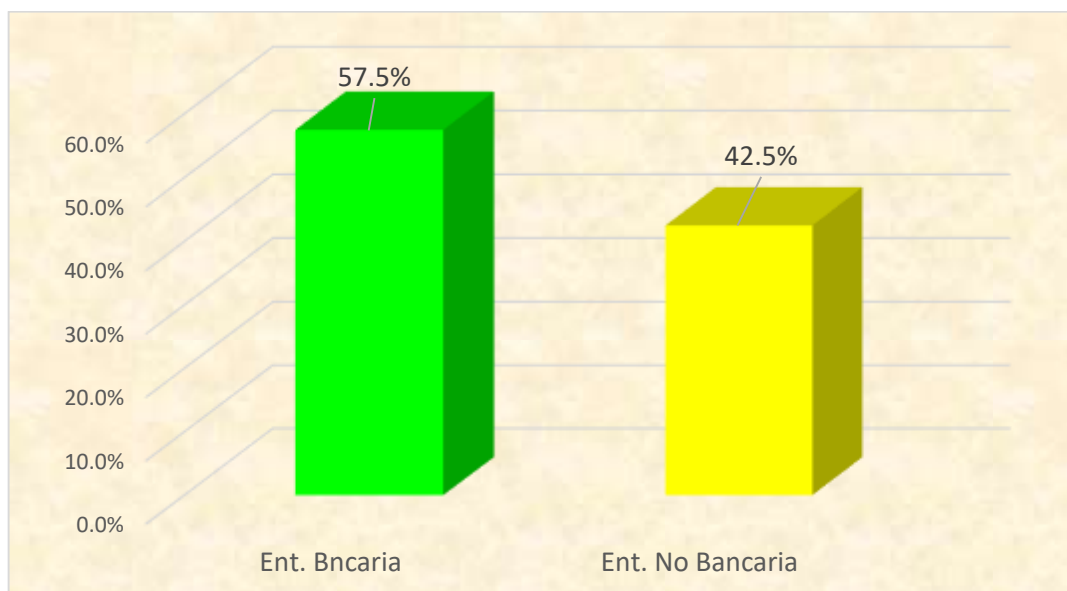
3.2. Si el Financiamiento fue de Terceros: ¿A qué entidad recurre para obtener Financiamiento?

Tabla 13, Financiamiento de terceros

<b>Financiamiento Terceros</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>Entidades Bancaria</b>	23	23
<b>Entidad No Bancaria</b>	17	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 13, de Barras del Financiamiento de terceros



Fuente: Tabla 13

Descripción:

En base a la tabla y figura 13, un 57.5% recurren a entidades Bancarias, y un 42.5% recurren a entidades no Bancarias.

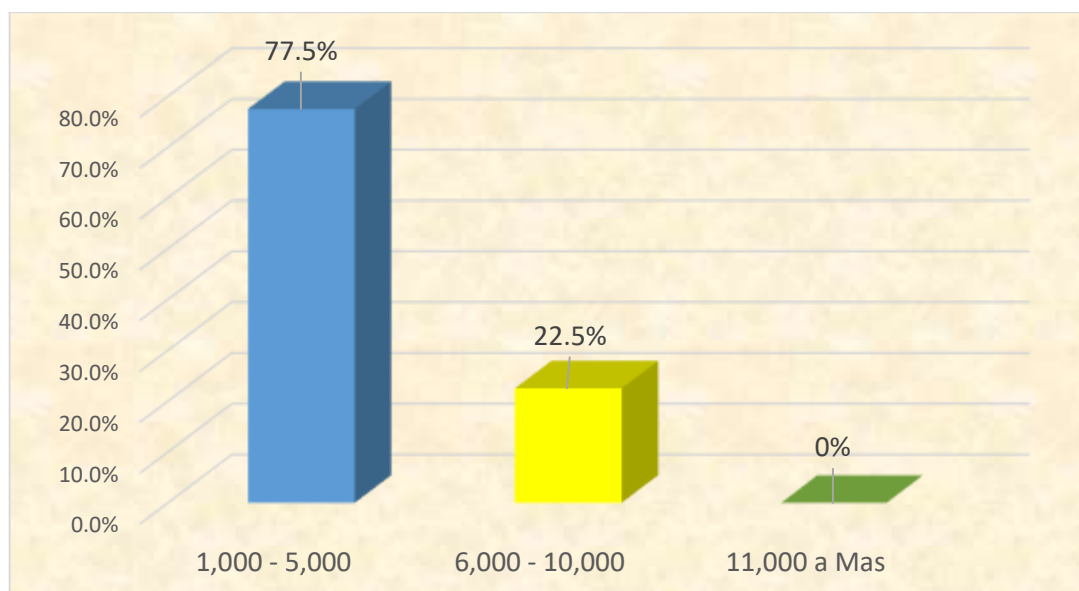
3.3. ¿Cuál es el monto del micro crédito que obtuvo en el último año de la MYPE del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018?

Tabla 14, monto de micro crédito que obtuvo en los últimos años

<b>Monto Crédito</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>1,000 - 5,000</b>	31	31
<b>6,000 - 10,000</b>	9	40
<b>11,000 a Mas</b>	0	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 14, de Barras del monto de crédito que obtuvo en el último año



Fuente: Tabla 14

**Descripción:**

En base a la tabla y figura 14, un 77.5% obtuvieron un micro crédito de 1,000 a 5,000 y un 22.5% obtuvo un micro crédito de 6,000 a 10,000 en el último año.

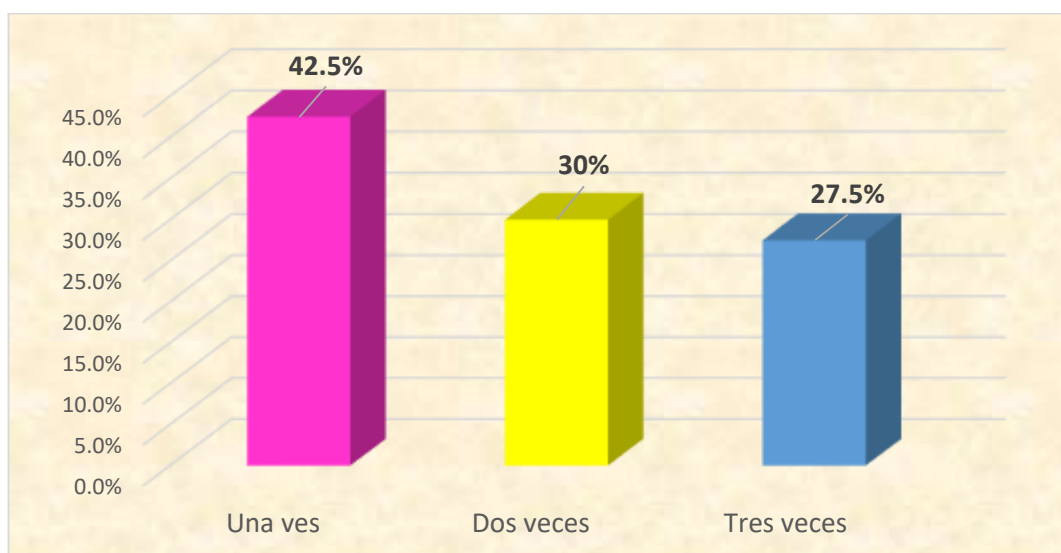
3.4. En promedio ¿Cuántas veces al año solicito un crédito financiero? en el sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 15, veces que solicito el crédito el último año

<b>Veces Sol. Crédito</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>Una ves</b>	17	17
<b>Dos veces</b>	12	29
<b>Tres veces</b>	11	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 15, de Barras de veces que solicito crédito el último año



Fuente: Tabla 15

**Descripción:**

En base a la tabla y figura 15, un 42.5% obtuvieron una vez su crédito el último año, 30% obtuvo dos veces un micro crédito el último año, y solo un 27% obtuvo su micro crédito en el último año.

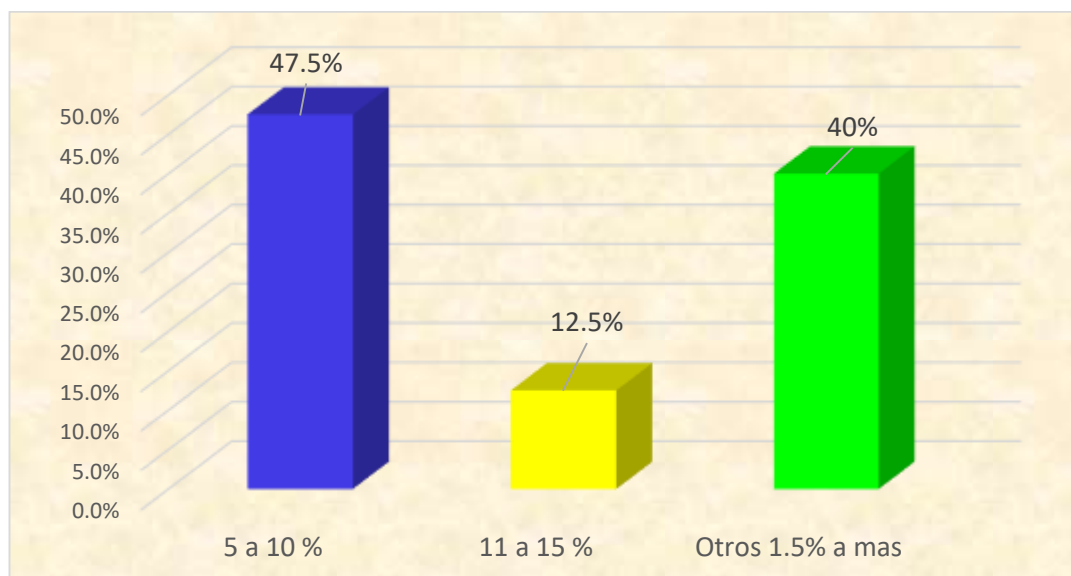
3.5. ¿Qué tasas de intereses pago? En su MYPES en el sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 16, Tasas de intereses

Tasa Interés	f <sub>i</sub>	Fi
5 a 10 %	19	19
11 a 15 %	5	24
Otros 1.5% a mas	16	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 16, de Barras de tasas de intereses



Fuente: Tabla 16

Descripción:

En base a la tabla y figura 16, un 47.5% pago un interés de 5 a 10 %, un 12.5% pago una tasa de interés de 11 a 15 %, como también un 40% pago una tasa de 1.5% de interés.

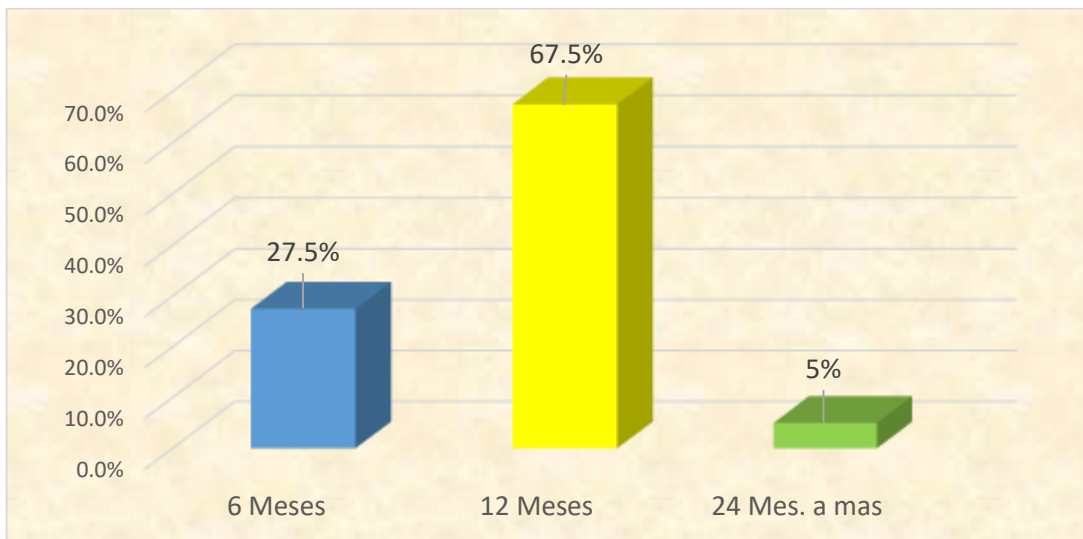
3.6. ¿En cuánto tiempo financiaste el crédito? En su MYPES en el sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 17, Tiempo en que se financio el crédito

Tiempo que Financio	fi	Fi
6 Meses	11	11
12 Meses	27	38
24 Mes. a mas	2	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 17, de Barras de tiempo en que se financio el crédito



Fuente: Tabla 17

**Descripción:**

En base a la tabla y figura 17, un 27.5% financio e 6 meses, un 67.5% financio en 12 meses, y solo un 5% financio en 24 meses a más.



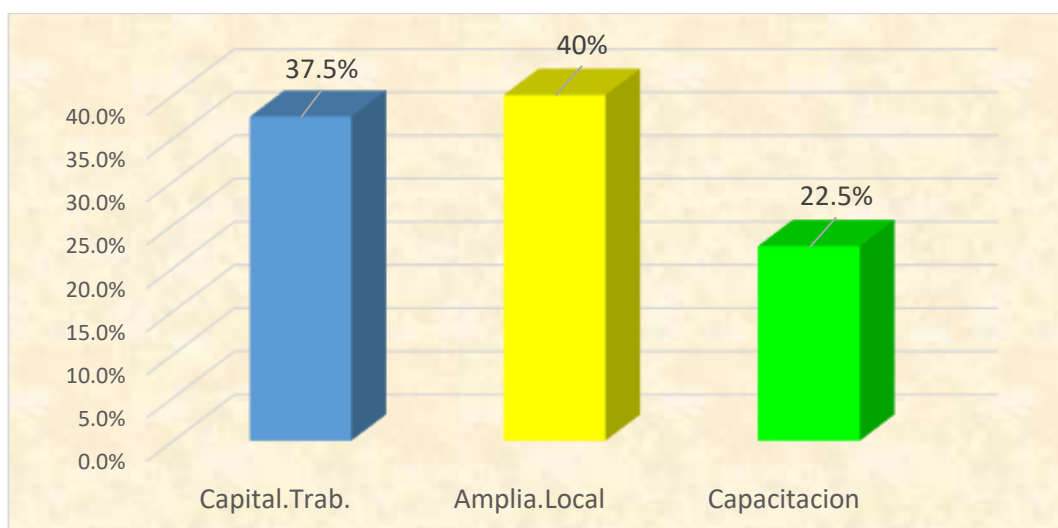
3.7. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo? En su MYPES en el sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 18, crédito invertido

<b>Invirtió el Crédito</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>Capital Trabajo</b>	15	15
<b>Ampliación del Local</b>	16	31
<b>Capacitación</b>	9	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 18, de Barras del crédito invertido



Fuente: Tabla 18

**Descripción:**

En base a la tabla y figura 18, un 37.5% invirtió en Capital de Trabajo, un 40% en Ampliación de Local, y un 22.5% invirtió en Capacitación.

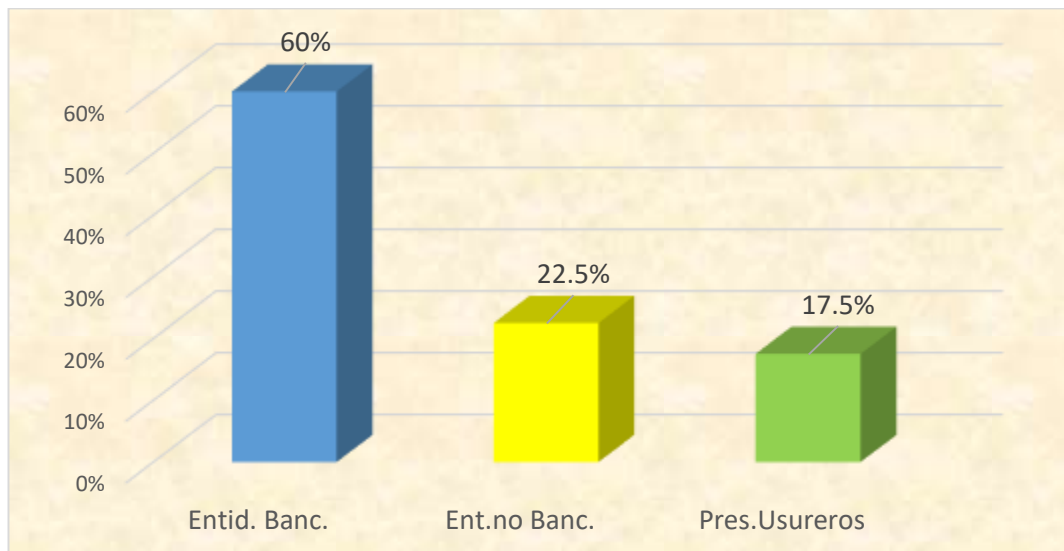
3.8. ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?  
 En su MYPES en el sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 19, entidades que otorgan mayor facilidad

Entidad Financiera Facilidad	fi	Fi
<b>Entidad Bancaria</b>	24	24
<b>Entidad no Bancaria</b>	9	33
<b>Prestamista Usureros</b>	7	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 19, de Barras entidades que otorgan mayor facilidad



Fuente: Tabla 19

Descripción:

En base a la tabla y figura 19, un 60% menciona que las entidades Bancaria brinda mayor Facilidad, un 22.5% menciona entidad no Bancaria, y un 17.5% menciona que los usureros.

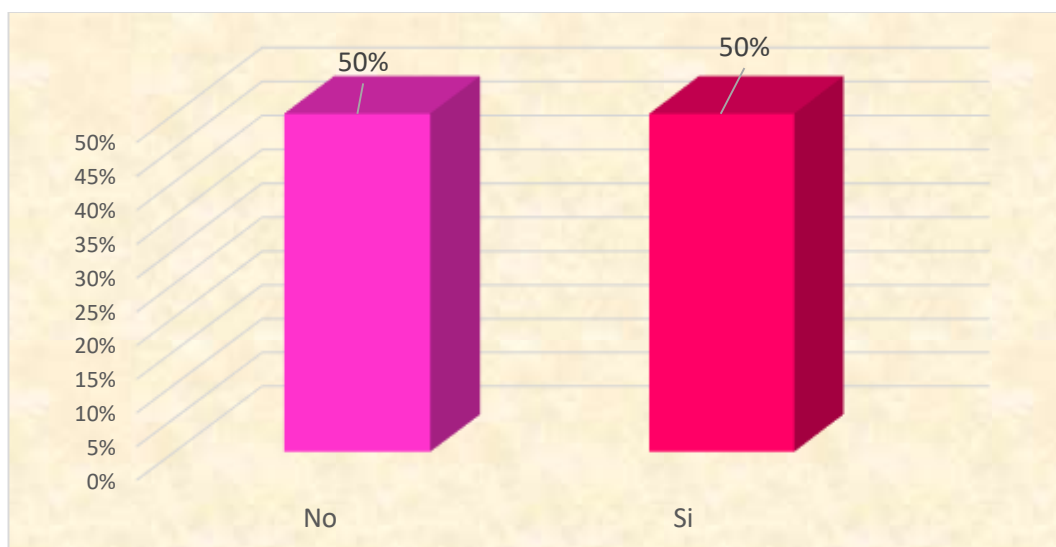
3.9. Los créditos otorgados fueron en los Montos solicitados: En su MYPES en el sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 20, de créditos otorgados en los montos solicitados

<b>Monto Solicitado</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>No</b>	20	20
<b>Si</b>	20	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 20, de Barras de créditos otorgados en los montos solicitados



Fuente: Tabla 20

Descripción:

En base a la tabla y figura 20, un 50% menciona que, si recibieron el monto solicitado, así como un 50% también menciona que no recibió el monto solicitado del crédito.

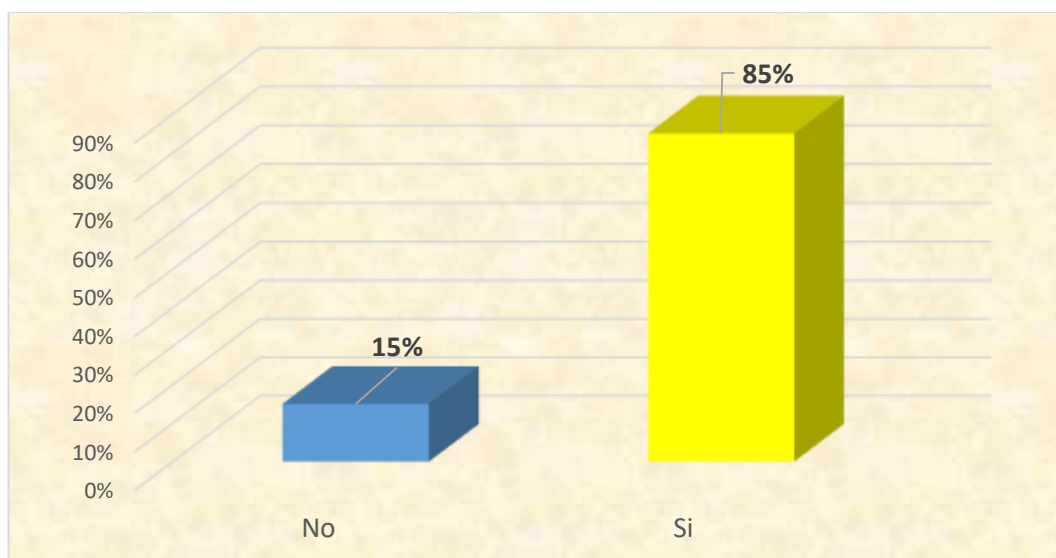
3.10. El micro crédito que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad en su MYPES en el sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 21, del crédito si contribuyo al incremento de la rentabilidad de la MYPES

<b>Incremento Rentabilidad</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>No</b>	6	6
<b>Si</b>	34	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 21, de Barras del crédito si contribuyo al incremento de la rentabilidad de la MYPES



Fuente: Tabla 21

Descripción:

En base a la tabla y figura 21, un 15% que no incremento su rentabilidad, así como un 85% dice que si incremento su rentabilidad el crédito otorgado.

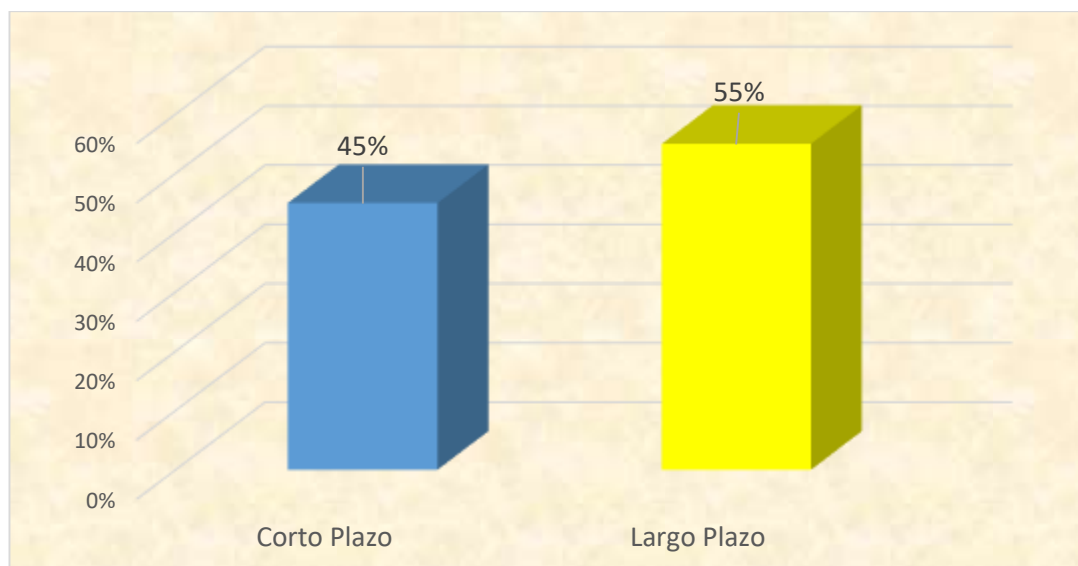
3.11. El tiempo del crédito solicitado en su MYPES en el sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 22, del tiempo del crédito solicitado

Tiempo Credito	fi	Fi
Corto Plazo	18	18
Largo Plazo	22	40
Total	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 22, de Barras del tiempo del crédito solicitado



Fuente: Tabla 22

Descripción:

En base a la tabla y figura 22, un 45% obtuvo a corto plazo su crédito, así como un 55% lo obtuvo a largo plazo su crédito financiero de las MYPES.

4. De la Capacitación de las MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

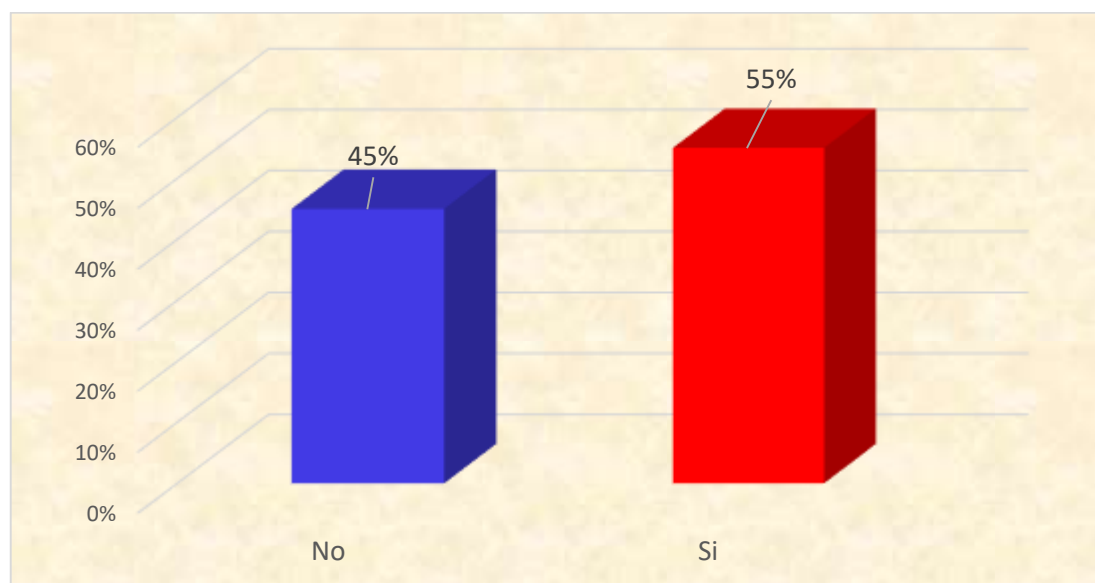
4.1 ¿Recibió usted Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero? De la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 23, Capacitación para el otorgamiento de crédito

<b>Recibió Capacitación Crédito</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>No</b>	18	18
<b>Si</b>	22	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 23, de Barras de la Capacitación para el otorgamiento de crédito



Fuente: Tabla 23

Descripción:

En base a la tabla y figura 23, un 45% no obtuvo capacitación para el crédito, así como un 55% si obtuvo capacitación para el crédito otorgado de las MYPES.

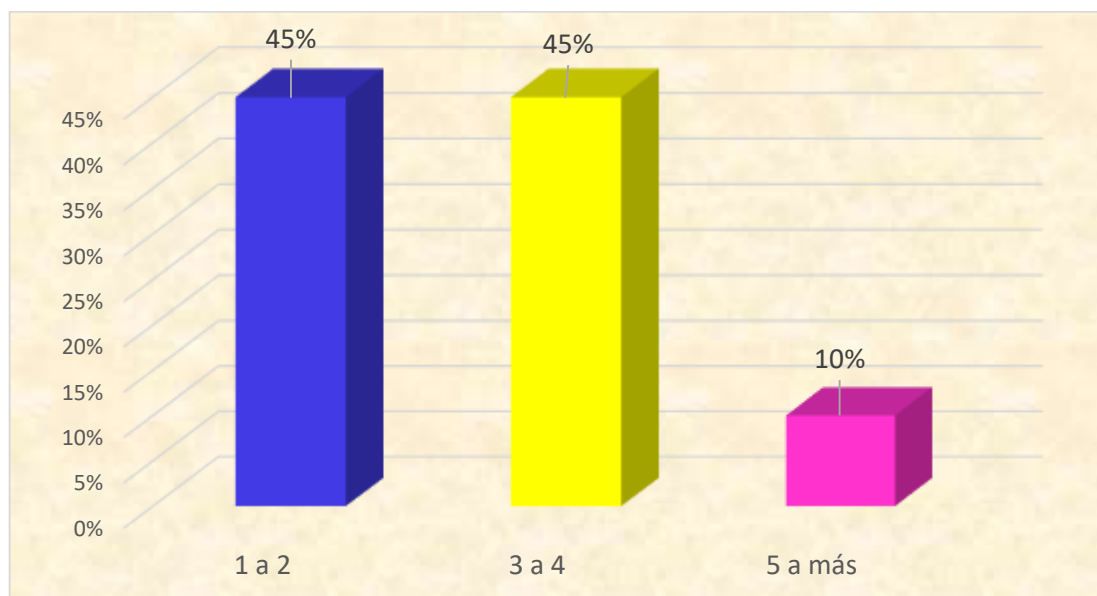
4.2 ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en el último año? de la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 24, cursos de capacitación en los últimos años

<b>Cursos Últimos Años</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>1 a 2</b>	18	18
<b>3 a 4</b>	18	36
<b>5 a más</b>	4	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 24, de Barras de cursos de capacitación en los últimos años



Fuente: Tabla 24

**Descripción:**

En base a la tabla y figura 24, un 45% tuvo de 1 a 2 cursos el último año, y un 45% tuvo entre 3 a 4 capacitaciones, y tan solo un 10% tuvo de 5 a más cursos de capacitación en el último año.

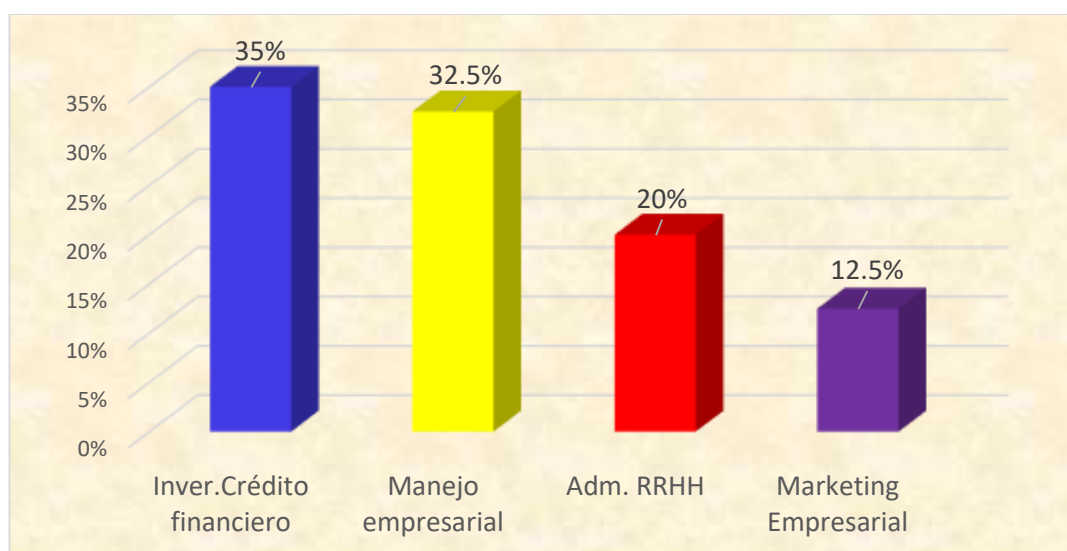
4.3 ¿En qué tipo de cursos se participó usted? de la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 25, Cursos que participo de la MYPES

Tipo Cursos Capacitación	fi	Fi
<b>Inversión Crédito financiero</b>	14	14
<b>Manejo empresarial</b>	13	27
<b>Administración de RRHH</b>	8	35
<b>Marketing Empresarial</b>	5	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 25, de Barras de Cursos que participo de la MYPES



Fuente: Tabla 25

**Descripción:**

En base a la tabla y figura 25, un 35% participo en el curso de inversión de crédito financiero, un 32.5% participo en manejo Empresarial, un 20% participo en Administración de Recursos Humanos, y un 12.5% participo en marketing empresarial.



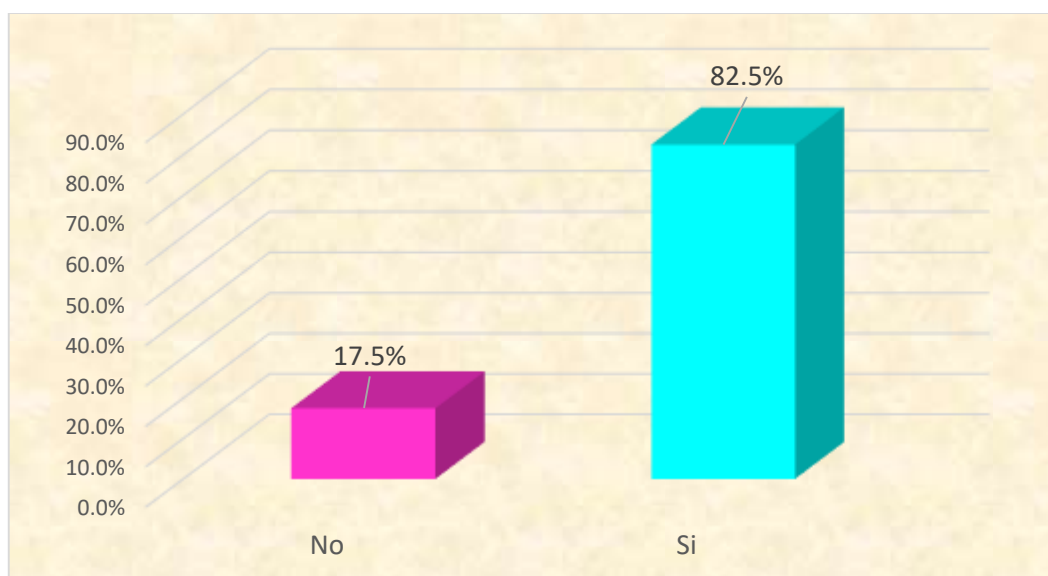
4.4 El personal de su empresa ha percibido algún tipo de capacitación de la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 26, *personal capacitado*

Personal Capacitado	fi	Fi
No	7	7
Si	33	40
Total	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 26, de Barras de personal capacitado



Fuente: Tabla 26

Descripción:

En base a la tabla y figura 26, un 17.5% no se capacitó, un 82.5% si recibió capacitación.

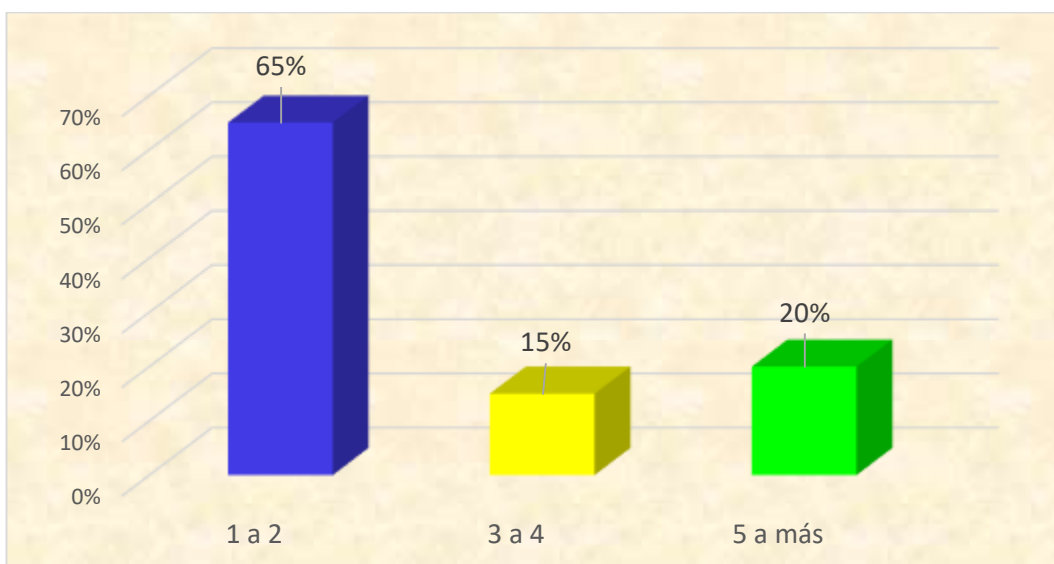
4.5 ¿Cuántas veces al año se capacitaron? de la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 27, veces se capacitaron su personal

Veces Capacitación	fi	Fi
<b>1 a 2</b>	26	26
<b>3 a 4</b>	6	32
<b>5 a más</b>	8	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 27, de Barras de veces se capacitó su personal



Fuente: Tabla 27

Descripción:

En base a la tabla y figura 27, un 65% se capacito de 1 a 2 veces, un 15% de 3 a 4 veces y un 20% se capacito de 5 a más veces.

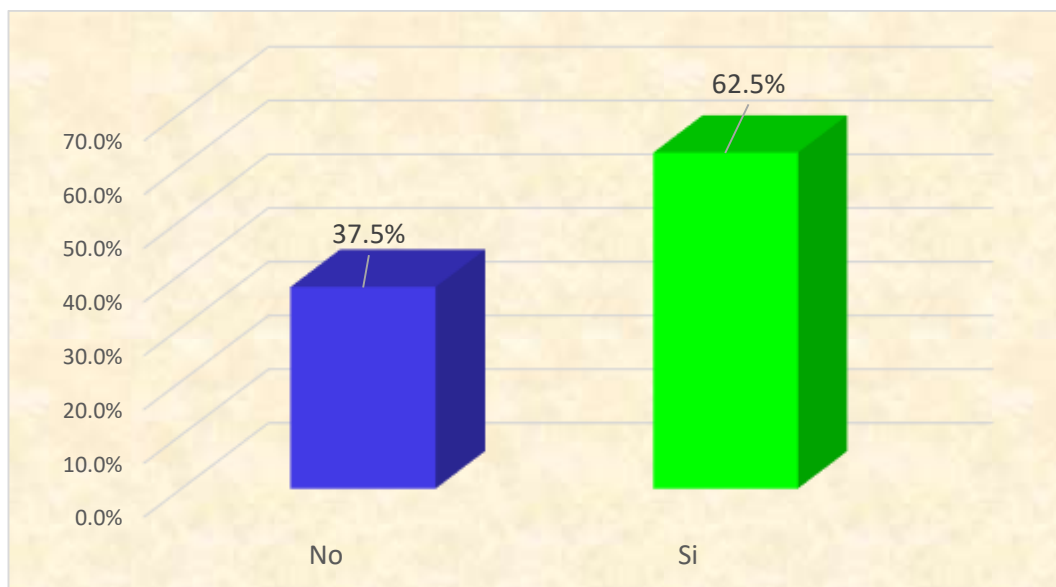
4.6 ¿Considera usted que la capacitación como Empresario es una inversión? de la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 28, *capacitación como Empresario es una Inversión*

<b>Inversión la Capacitación</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>No</b>	15	15
<b>Si</b>	25	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 28, de Barras de capacitación como Empresario es una Inversión



Fuente: Tabla 28

Descripción:

En base a la tabla y figura 28, un 37.5% considera que no es una inversión la capacitación, y un 62.5% considera que si es una inversión la capacitación.

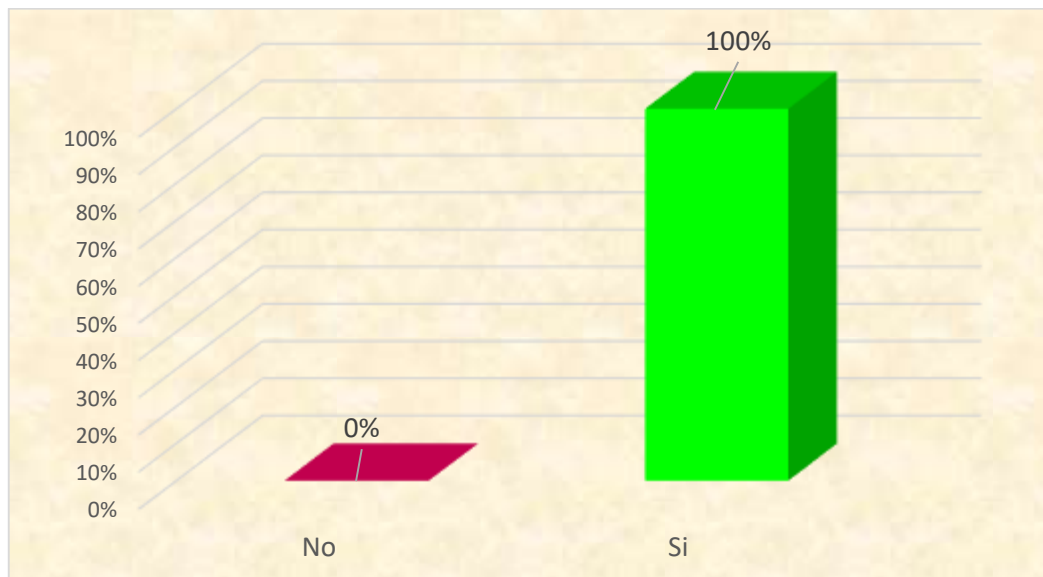
4.7 ¿Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa? de la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 29, Capacitación del personal es relevante

Relevancia la capacitación	fi	Fi
No	0	0
Si	40	40
Total	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 29, de Barras de la Capacitación del personal es relevante



Fuente: Tabla 29

Descripción:

En base a la tabla y figura 29, un 100% considera que la capacitación del personal es relevante para las MYPES.

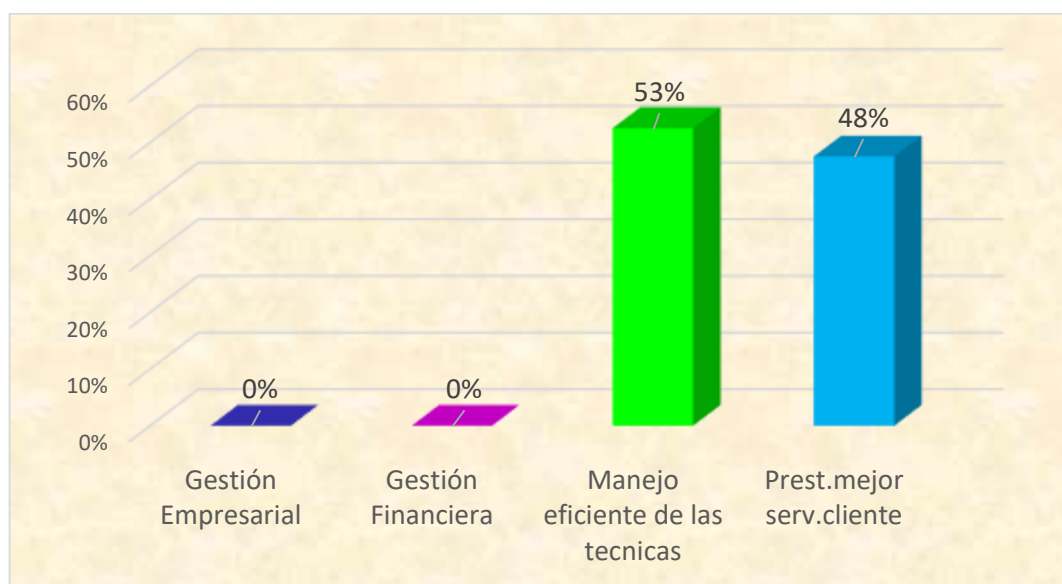
4.8 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores? de la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 30, Temas de capacitación de sus trabajadores

Temas Capacitaron	fi	Fi
Gestión Empresarial	0	0
Gestión Financiera	0	0
Manejo eficiente de las técnicas	21	21
Prest. mejor serv. cliente	19	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 30, de Barras de Temas de capacitación de sus trabajadores



Fuente: Tabla 30

Descripción:

En base a la tabla y figura 30, un 53% se capacita en el manejo de técnicas para el servicio, un 48% se capacita en la prestación de mejora en atención al cliente.

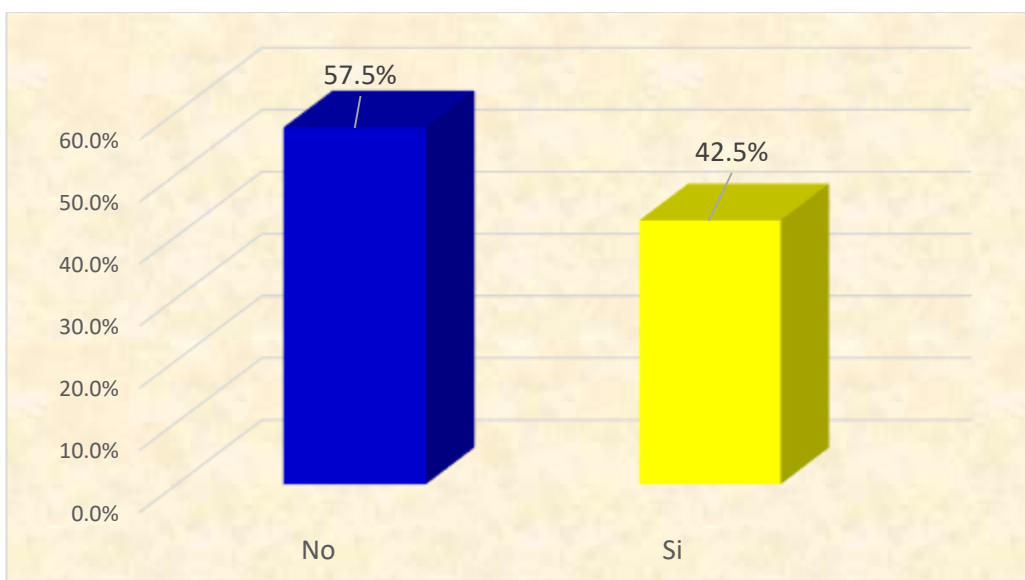
4.9 ¿Recibió capacitación de alguna entidad del Estado? para la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 31, *Capacitación de una entidad del Estado*

<b>Capacitación del Estado</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>No</b>	23	23
<b>Si</b>	17	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 31, de Barras de Capacitación de una entidad del Estado



Fuente: Tabla 31

Descripción:

En base a la tabla y figura 31, un 57.5% no recibió una capacitación por parte del Estado, y un 42.5% si recibió capacitación en algún momento por parte del Estado.

5. De la Percepción de la Rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

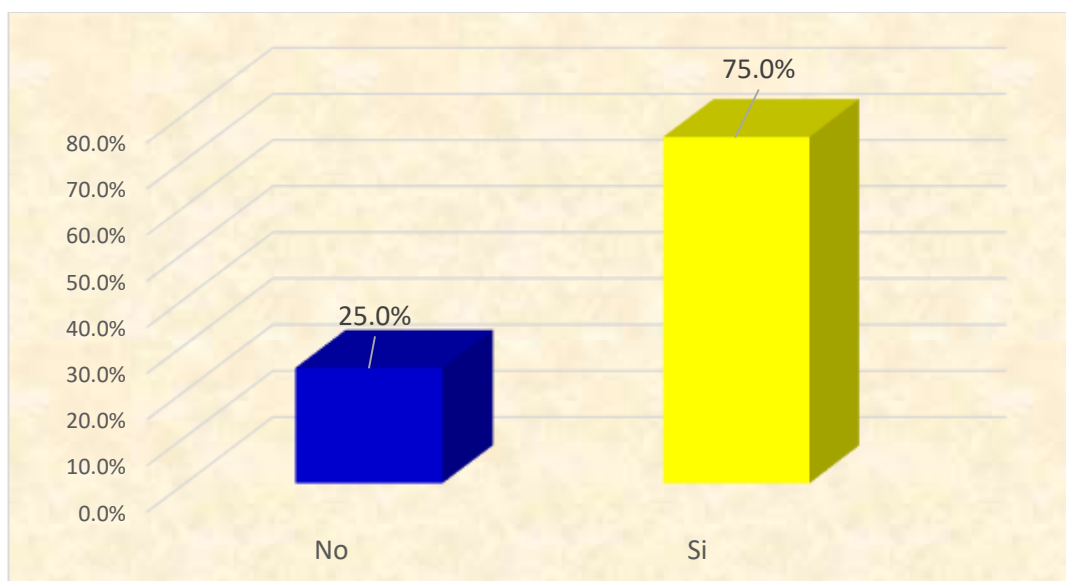
5.1 ¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad? De la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 32, de la mejora de la Rentabilidad

<b>Finan. mejora Rentabilidad</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>No</b>	10	10
<b>Si</b>	30	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 32, de Barras de la mejora de la Rentabilidad



Fuente: Tabla 32

Descripción:

En base a la tabla y figura 32, un 25% no mejoró su Rentabilidad, y un 75% sí mejoró su rentabilidad después del Financiamiento.

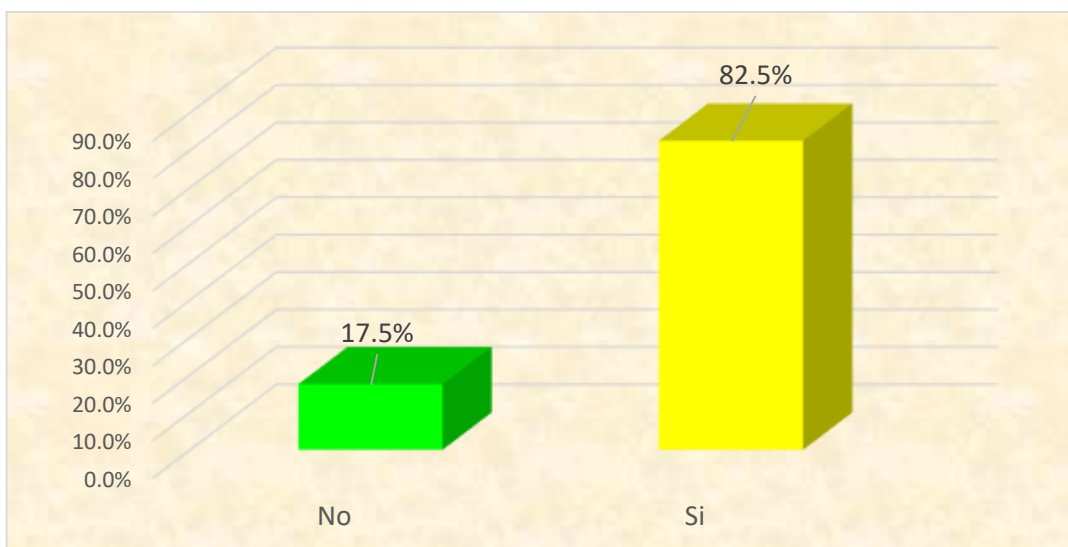
5.2 ¿Cree que el Capacitación mejora la rentabilidad? De la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 33, capacitación mejora de rentabilidad

Capacit� Mejora Rentabilidad	fi	Fi
No	7	7
Si	33	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 33, de Barras de la capacitación mejora de rentabilidad



Fuente: Tabla 33

Descripción:

En base a la tabla y figura 33, un 17.5% no mejora la rentabilidad de las MYPES, y un 82.5% si mejor y mejora la Rentabilidad de las MYPES.



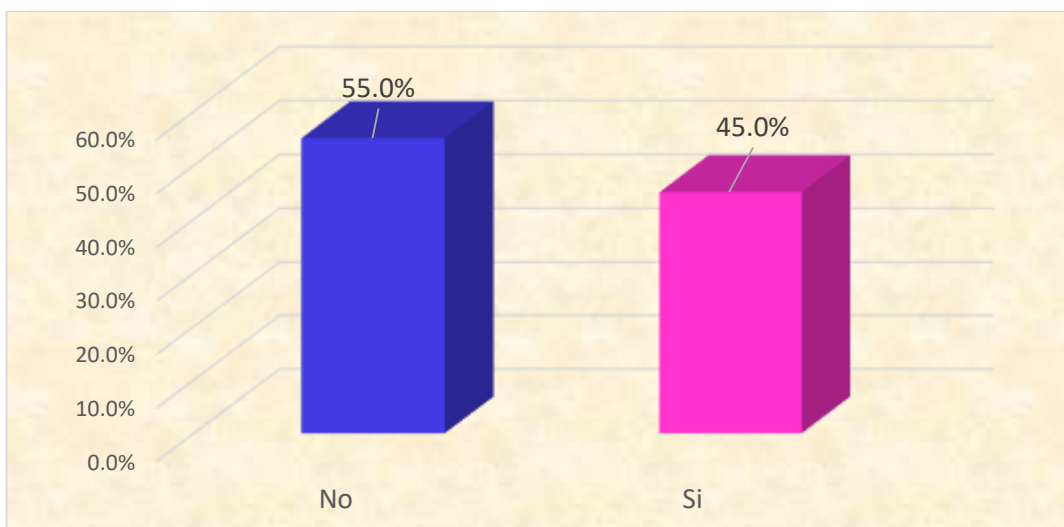
5.3 ¿Cree usted que la Rentabilidad de su Empresa ha mejorado en los últimos años? De la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 34, mejora de rentabilidad en los Últimos años

Mejora Rentabilidad	fi	Fi
No	22	22
Si	18	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 34, de Barras de la mejora de rentabilidad en los últimos años



Fuente: Tabla 34

**Descripción:**

En base a la tabla y figura 34, un 55% no ha mejorado su rentabilidad en los últimos años, y un 45% asegura que si mejoro su rentabilidad en los últimos años.

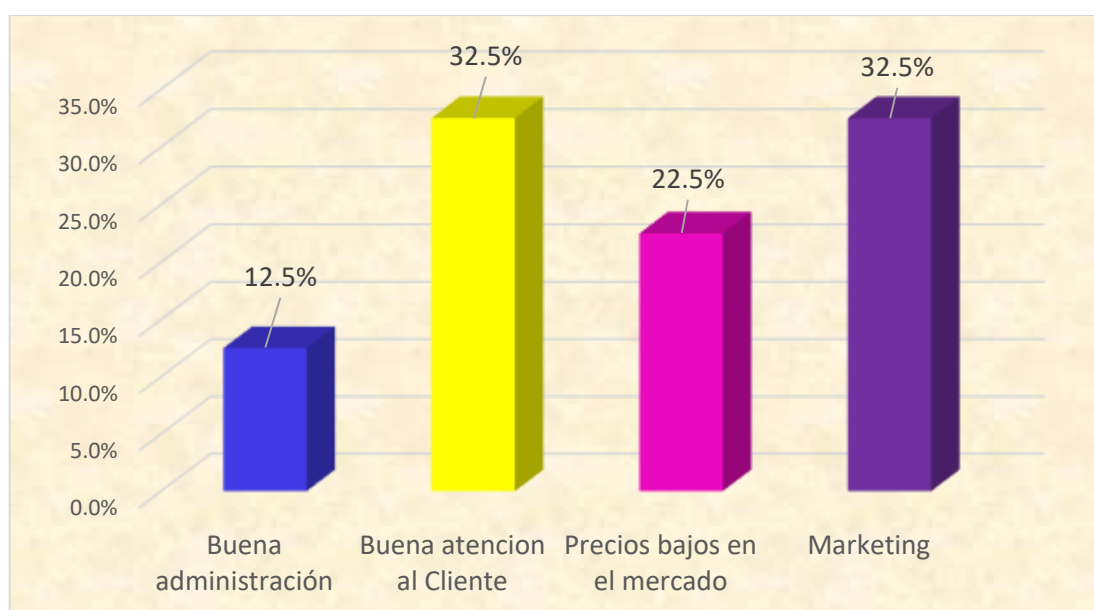
5.4 ¿A se deban estos Cambios? De la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 35, Factores o cambios de la mejora de la rentabilidad

<b>Deban los Cambios</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>Buena administración</b>	5	5
<b>Buena atención al Cliente</b>	13	18
<b>Precios bajos en el mercado</b>	9	27
<b>Marketing</b>	13	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 35, de Barras de los Factores o cambios de la mejora de la rentabilidad



Fuente: Tabla 35

**Descripción:**

En base a la tabla y figura 35, un 12.5% dice que sus factores la buena Administración, un 32.5% su factor es la buena atención al cliente, un 22.5% menciona que su factor es precios bajos en el mercado, y un 32.5% dicen que su factor es el marketing.

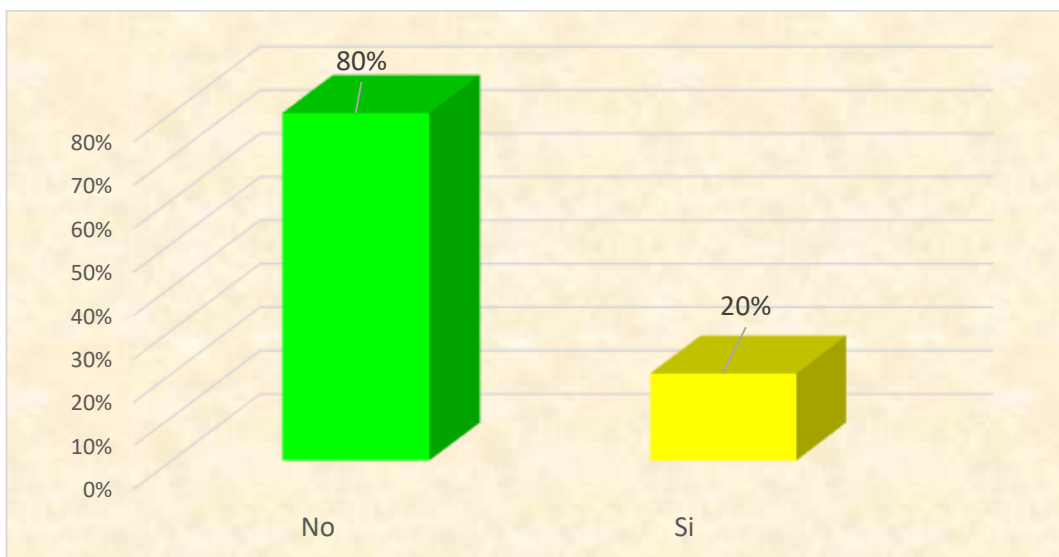
5.5 ¿Utilizo algún indicador para medir su rentabilidad? De la MYPES del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

Tabla 36, indicador para medir rentabilidad

<b>Indicador</b>	<b>fi</b>	<b>Fi</b>
<b>No</b>	32	32
<b>Si</b>	8	40
<b>Total</b>	40	

Fuente: Anexo 4

Figura 36, de Barras de indicador para medir rentabilidad



Fuente: Tabla 36

Descripción:

En base a la tabla y figura 36, un 80% no utilizó ningún indicador para medir su rentabilidad, y un 20% sí utilizó un indicador para medir su rentabilidad.

## **4.2 Análisis de los resultados**

### **4.2.1 Datos Generales**

4.2.1.1 Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas, donde podemos apreciar que un 25% tiene una edad comprendida entre 18 a 25 años, jóvenes que busca como alternativas realizar oficios cortos y rentables, para cubrir una necesidad económica. Mientras que el 20% tiene una edad comprendida entre 26 a 30 años, y un 55% tiene una Edad comprendida de 31 a más, mostrándonos así que es una buena alternativa de empresa sustentable, generando buenas alternativas laborales a los jóvenes en la actualidad.

4.2.1.2 Sexo de los representantes legales según mi encuesta al 100% de mi muestra, se afirmamos que el 67.5% son de sexo Femenino siendo una alternativa de ingresos para sus hogares mencionan las encuestadas, mientras que el 32.5% son masculino la cual se puede afirmar que va en aumento cada vez más ya la demanda de estilos a nivel internacional de este rubro también se enfocan en sexo masculino.

4.2.1.3 Grado de instrucción de nuestros representantes legales encuestados en su mayoría con un 70% solo cuentan con secundaria completa realizando una ocupación de estilistas, considerando que la demanda de profesiones es bastante amplia y optan por crear sus MYPES, El 18% tiene como profesión Administrador, mientras que el 5% es Contador de profesión, como también hay un 8% de profesores mostrándonos que estos profesionales utilizan el negocio como alternativa de otros ingresos ya que es sustentable por su demanda.

4.2.1.4 Estado Civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, afirmamos

que, El 15% es soltero, mientras que el 22.5% es Casado, en la cual nos muestra que un 53% son Convivientes, como también hay un 10% que son divorciados, en su mayoría son convivientes por la cual buscan un sustento para su familia.

4.2.1.5 Profesión de los representantes legales según nuestras encuestas al 100%, el 70% de los representantes legales tienen la profesión u ocupación de estilistas; el 17.5% son administradores, mientras el 7.5 % son Profesores y el 5% son de profesión contador.

#### 4.2.2 De las micros y Pequeñas Empresas

##### 4.2.2.1 Calificación de las variables de las Micro y Pequeñas Empresas

Del 100% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas nos manifiesta que no es malo la calificación, sin embargo en un 100% consideran regular ya que existe mucha competencia en el mercado competitivo.

##### 4.2.2.2 Formalidad de las Micro y Pequeñas Empresas

Del 100% de micros y pequeñas empresas encuestadas, el 87.5% están formalizadas en su totalidad manifestando que es más tranquilo ya que no tienen problemas de fiscalizaciones de parte de las municipalidad y manifiestan que tienen mayor ventajas en las entidades bancarias, y un 12.5% son Informales por el momento considerando que son muy pequeños para todo lo que solicitan para la formalización aclarando que poco a poco se formalizaran.

##### 4.2.2.3 Tiempo de permanencia en la actividad Empresarial

Del 100% de las micro pequeñas empresas encuestadas, un 58% permanecen en el rubro de salones de belleza de 4 años a más por

considerar que es un servicio que siempre da resultados para la subsistencia, un 20% se encuentran en tres años en el rubro, un 18% dentro de los dos años, y un 5% son dentro del año en el rubro empezando sus retos empresariales en el sector servicio rubro salones de belleza.

#### 4.2.2.4 La Formalidad le trae más beneficios a su empresa

Del 100% de Mypes encuestadas un el 30% de empresarios mencionan que no les trae beneficios, sin embargo un 70% menciona que si les trae beneficios a sus empresas en cuestión de financiamiento.

#### 4.2.2.5 Número de Trabajadores que laboran en la Empresa

El 97.5% de las empresas encuestadas tienen entre 1 a 5 trabajadores permanentes, estos resultados nos muestran que un 2.5% de las empresas encuestadas tienen en promedio de 6 a 10 trabajadores eventuales por campañas o fiestas, Así mismo desde el punto de vista del número de trabajadores que tiene las Micro y Pequeñas Empresas según Ley Mype N° 28015 cuyo texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micros y pequeñas empresas, y del acceso al empleo decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; y la Ley N° 300056, 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.**

#### 4.2.2.6 Números de trabajadores Eventuales de las empresas del rubro

En base a las encuestas, un 85% de empresarios tienen entre 6 a 10 trabajadores eventuales, y un 15% de 11 a 15 eventuales. Sifras en mención solo se dan en campañas.

#### 4.2.2.7 Beneficios que obtiene las MYPES Formalizada

Un 27.5% mencionan que les proporciona derechos Laborales, un 12.5% Seguro Social y en su mayor parte un 60% menciona un Beneficio de Productos Competitivos y un mejor vinculo en el financiamiento.

#### 4.2.3 Del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas

Se observa que 77.5% de las micros y pequeñas empresas encuestadas manifiestan que el Financiamiento obtenido Regular debido a la competencia que existe en el mercado, sin embargo manifiestan que es un sustento para su familia y la persistencia de mejora, y un 22.5% dice que es malo porque las entidades del estado no les permiten crecer como empresas o desarrollarse como tal.

4.2.3.1 Del 100% de las empresas encuestadas con respecto a ¿Cómo Financia su actividad que brindad?, un 42.5% son con Financiamiento Propio, y un 57.5% son con Financiamiento de Terceros y muy pocos en sociedad.

4.2.3.2 Al encuestar a las Mypes de nuestras investigación, a que entidades recurre para obtener financiamiento donde los micros empresarios estudiados se financian mediante crédito de terceros, un 57.5% recurren a entidades Bancarias, y un 42.5% recurren a entidades no Bancarias es más la literatura nos indica que los fondos externos son formas de financiamiento que necesitan las empresas para el cumplimiento de sus fines (Domínguez, 2007).

4.2.3.3 El monto del micro crédito que obtuvo en el último año de la MYPE según las encuestas en un 100%, un 77.5% obtuvieron un micro crédito de 1,000 a

5,000 según las necesidades que se presentaron en sus ocasión, y un 22.5% obtuvo un micro crédito de 6,000 a 10,000 en el último año, en su mayoría son las empresas formalizadas y más grandes.

#### 4.2.3.4 Veces al año solicito un crédito financiero

En base a las encuestas realizadas en mi investigación, un 42.5% obtuvieron una vez su crédito el último año, 30% obtuvo dos veces un micro crédito el último año, y solo un 27% obtuvo su micro crédito en el último año.

#### 4.2.3.5 Según el 100% de las empresas encuestadas las empresas financiaron en un 27.5% financio e 6 meses, un 67.5% financio en 12 meses, y solo un 5% financio en 24 meses a más, los dos últimos porcentajes consideran que no se puede en menos tiempo ya que en este rubro los ingresos no son permanentes o seguros.

#### 4.2.3.6 El crédito financiero que obtuvo fue invertido

En el 100% de las empresas encuestas un 37.5% invirtió su financiamiento que obtuvo en Capital de Trabajo, y un 40% en Ampliación de Loca considerando que era mejor inversión futura, y un 22.5% invirtió en Capacitación, para mantenerse a la vanguardia de las tendencias.

#### 4.2.3.7 Al 100% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestas las entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito son en un 60% menciona que las entidad Bancaria brinda mayor Facilidad, un 22.5% menciona entidad no Bancaria, y un 17.5% menciona que los usureros.



4.2.3.8 Los créditos otorgados fueron el los Montos solicitados a las entidades en la cual mencionan un 50% menciona que si recibieron el monto solicitado, así como un 50% también menciona que no recibió el monto solicitado del crédito, estos montos nos indica que las entidades bancarias no son los únicos, por lo tanto los créditos solicitados son desembolsados en las formas y condiciones que el representante legal los gestionó. Es más, nos estarían indicando que al ser Mypes formales, son rentables para las entidades financieras como lo sostiene Perú Pymes (2009), que las micro y pequeñas empresas que sean formales gozaran de ciertos beneficios; por ejemplo los beneficios tributarios, en compras estatales, etc.

4.2.3.9 En Un 15% que no incremento su rentabilidad, así como un 85% dice que si incremento su rentabilidad el crédito otorgado, ya que fue invertido oportunamente el crédito otorgado.

4.2.3.10 Según encuestas al 100% un 45% obtuvo a corto plazo su crédito, así como un 55% lo obtuvo a largo plazo su crédito financiero de las MYPES

#### 4.2.4 De las Capacitaciones de las Micro y Pequeñas Empresas

El 87.5% de las Pequeñas y Medianas Empresas encuestadas manifiestan que la capacitación de su personal es regular debido a que no cuentan respaldo económico amplio, sin embargo el rubro les exige capacitarse para estar a la vanguardia y actualización del mercado, y 12.5% su capacitación es buena ya que invierten más en actualizar al personal en las técnicas actuales del rubro, siendo su mejor carta de presentación para la competencia del mercado.

4.2.4.1 Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito: El 45% de las Mypes encuestadas no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados coinciden con los encontrados por Hidalgo (2013), donde las Mypes estudiadas recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito. Al respecto la literatura indica que la capacitación estimula e incrementa los conocimientos, destrezas y habilidades del empresario y aumenta su eficiencia contribuyendo a su bienestar y el de su empresa (Cabral, 2013). Y un 55% si obtuvo capacitación para el crédito otorgado de las MYPES.

4.2.4.2 Con respecto a las capacitaciones que recibieron en los últimos años las Mypes, un 45% tuvo de 1 a 2 cursos el último año, y un 45% tuvo entre 3 a 4 capacitaciones, y tan solo un 10% tuvo de 5 a más cursos de capacitación en el último año. Al respecto la literatura sostiene que la capacitación forma parte de los objetivos de cada individuo, es decir una empresa solo funcionara con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen y una manera de cumplirlo es a través de su capacitación sobre todo de los gerentes, directivos y/o empresarios (Barnard y Chester, 2002). Al respecto la literatura indica, según Barnard y Chester (2002), el capital humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización por lo tanto es necesario el adiestramiento y capacitación de los colaboradores, en labores inherentes a su cargo.

4.2.4.3 Según encuestas realizadas al 100% los empresarios se capacitaron en un 35% participo en el curso de inversión de crédito financiero, un 32.5%

participo en manejo Empresarial, un 20% participo en Administración de Recursos Humanos, y un 12.5% participo en marketing empresarial.

4.2.4.4 El personal de las empresas encuestadas en un 100%, un 17.5% no se capacito, un 82.5% si recibió capacitación, en las cuales podemos mencionar que un 65% se capacito de 1 a 2 veces, un 15% de 3 a 4 veces y un 20% se capacito de 5 a más veces.

4.2.4.5 Considera que la capacitación del personal es relevante: El 100% de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su persona y su empresa. Estos resultados son precisados por la literatura de Barnard y Chester (2002), quienes sostienen 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, solo de esa manera la empresa podrá ser eficiente.

#### 4.2.4 De la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas

El 70% de las Micros y Pequeñas Empresas encuestadas manifiestan que su rentabilidad es buena en los últimos años por el incremento de población y demanda en el mercado, y un 30% menciona que su rentabilidad es regular por la competencia que existe en el mercado de hoy en día.

4.2.4.1 El financiamiento mejora la rentabilidad: En 100% de las Mypes encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados estarían indicando que los empresarios a raíz del financiamiento que obtuvieron lograron obtener ganancias generando beneficios para sus negocios. Al respecto la literatura nos dice que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un

determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados (Bertein, 2016).

4.2.4.2 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes: El 100% de las Mypes encuestadas manifestó que un 52.5% dice la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial. Estos resultados estarían implicando que las Mypes consideran a la capacitación como un factor primordial para conseguir rentabilidad en sus negocios. Al respecto la literatura sostiene que el nivel formativo de los empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento de los capitales y del recurso humano (Benito y Platero, 2015).

## V. CONCLUSIONES

- ❖ La necesidad de subsistir y brindar ingresos a su familia ha generado que los jóvenes se animen a generar y crear su Micro y Pequeña Empresa ocupando oficios como los de los Estilista y Barbershop.
- ❖ Según las encuestas y muestras que he obtenido la mayoría de representantes legales son mujeres, dentro de mi área de investigación, sin embargo hay una cantidad numerosa de representantes legales varones ya que la tendencia de la belleza no solo es para las damas, hoy en día en el mercado de servicio los caballeros también son parte del mercado.
- ❖ Según mi encuesta en el rubro de salones de belleza en su mayoría tienen grado de instrucción solo secundaria ya que para este rubro solo es necesario el oficio y poca inversión en capacitaciones de las técnicas necesarias.
- ❖ En su mayoría de las Micro y Pequeña Empresas están más de 4 años en el rubro como también son formalizadas en todo el ámbito de las palabras.
- ❖ Con el tema del personal permanente que manejan la Mypes no pasa de 1 a 5 personas considerando que la demanda de día a día es con mucha competencia, sin embargo, en tiempo de fiestas el personal eventual existe entre 6 a 10 para cubrir la demanda de dichas fechas
- ❖ Las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios rubro salones de belleza estudiadas y encuestadas reciben en un 57.5% el financiamiento de terceros, brindándoles en su mayoría las facilidades en caso de las entidades bancarias.
- ❖ En un 47% manifiestan que los intereses que establecen las entidades que te dan las facilidades del financiamiento son algo excesivos para el rubro, así como también

hay un 40% que manifiesta que algunas entidades bancarias son considerables las tasas de intereses según su formalización de la Mypes.

- ❖ Según las Mypes encuestadas consideran que es importante la capacitación del personal, ya que mantiene que la actividad que realiza este a la vanguardia de la competencia del mercado.
- ❖ Las Mypes encuestadas mencionan que por parte del estado no reciben las capacitaciones ni respaldo para la constitución formal de sus empresas, aun así sabiendo que el estado fomenta la formalización a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, eliminando pues todo trámite tedioso.
- ❖ Finalmente queda considerada en forma positiva las hipótesis de la investigación planteada que si existe relación entre el Financiamiento y la capacitación con la Rentabilidad de las Mypes del sector Servicio rubro Salones de Belleza.

## VI. RECOMENDACIONES

- ❖ Mejorar en su organización de ideas que les permitan continúen con éxito y logren consolidar una empresa sustentable y rentable en un Futuro.
- ❖ Su creación y constitución son sencillas, el control y administración del negocio dependen única y exclusivamente de las personas naturales en la cual las regulatorias a las que se encuentran sometidas son mínimas por lo tanto sería mas factible la formalización de las Mypes.
- ❖ A las micros y pequeñas empresas no formalizadas informarse de todas las ventajas que puedes obtener poniendo en regla la constitución de su empresas.
- ❖ Mejorar en su organización de ideas que les permitan continuar con éxito y logren consolidar una empresa sustentable y rentable.
- ❖ Que los empresarios a nivel de capacitación se sigan actualizando en el rubro de servicio de los salones de belleza ya que la competencia en dicho rubro es amplia.
- ❖ Se debe mejorar las participaciones con las entidades encargadas de fiscalizar a las Mypes tales como la SUNAT, Municipios entre otros, para tener acceso a información, para poder realizar una mejor investigación de lo estudiado.
- ❖ Es necesario que los representantes de las micro y pequeñas empresas estén en constante capacitación con su personal ya que una buena atención y un trato muy agradable hace el cliente hace que se sienta satisfecho en el local donde está recibiendo el servicio y por ende tiende a regresar y generar más confianza e ingresos para la empresa.
- ❖ Buscar e identificar estrategias que les permita incrementar su productividad, ya sea con propagandas en medios de comunicación, servicios post ventas, compras en línea (on line) y entregas a domicilio.
- ❖ Que las micro y pequeñas empresas inviertan en la capacitación actualizada en

temas del rubro donde les permita optimizar las productividades, implementación de sus empresas y así se adecuen, en la actividad económica elegida.

- ❖ A elegir propuestas de valor que se ajusten a la necesidad del cliente y de acuerdo a las posibilidades de la empresa; pero a su vez recordando que toda estrategia sea de mejora para la inversión las cuales brinden resultados a mediano y largo plazo.
- ❖ Se debe mejorar las participaciones con las entidades encargadas de fiscalizar a las micro y pequeñas empresas tales como la SUNAT, Municipios entre otros, para tener acceso a información, para poder realizar una mejor investigación de lo estudiado
- ❖ Exigir que el estado cumpla con la propuesta establecida de apoyar a las Micro y pequeñas Empresas según corresponda, ya sea en Capacitaciones o en Formalización de dichas empresas.



## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1 Referencias bibliográficas

Balois Lopez , N. (2 de Octubre de 2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - Ferreterías ciudad -Sihuas, 2016*. Obtenido de 2016:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1091/FINANCIAMIENTO\\_MYPE\\_BALOIS\\_L%C3%93PEZ\\_NATTSUMY\\_NIEVES.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1091/FINANCIAMIENTO_MYPE_BALOIS_L%C3%93PEZ_NATTSUMY_NIEVES.pdf?sequence=1)

BORGES CALAMPA, M. (30 de setiembre de 2018). *Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencia de viajes del distrito de calleria,2016*. Obtenido de 2016:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/516/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_BORGES\\_CALAMPA\\_MIREYA.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/516/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_BORGES_CALAMPA_MIREYA.pdf?sequence=1)

Cardenas Davila, N. L. (13 de octubre de 2010). *INFLUENCIA DE LA INFORMALIDAD EN LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA REGIÓN AREQUIPA 2010*. Obtenido de 2018: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/index.htm>

Chiong Tuesta, M. E. (9 de octubre de 2016). *"Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del Distrito de calleria,2016"*. Obtenido de 2018:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1179/CA>

RACTERIZACION\_FINANCIAMIENTO\_MYPE\_CHIONG\_TUEST  
A\_MANUEL\_ENRIQUE.pdf?sequence=1

Delgado Caballero, J. (9 de octubre de 2017). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro estudios contables del distrito de Callería, 2017*”. Obtenido de 2018:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/2324/FINANCIAMIENTO\\_MICRO\\_Y\\_PEQUENAS\\_EMPRESAS\\_DEL\\_GADO\\_CABALLERO\\_JULIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/2324/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_DEL_GADO_CABALLERO_JULIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Delgado, D. (23 de Septiembre de 2011). *INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL RUBRO DE CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE LOS TEQUES*,. Obtenido de 2018:  
[dorisdelgado01.blogspot.com/2011/11/incidencia-de-financiamiento-de-las.html](http://dorisdelgado01.blogspot.com/2011/11/incidencia-de-financiamiento-de-las.html)

Ferraro, C. A., & Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Naciones Unidas, CEPAL, AECID*,  
<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3909>.

Galoso Huerta, D. (23 de Setiembre de 2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype sector Servicio Rubro restaurantes en el Mercado Central de Huaraz, Periodo 2016*. . Obtenido de 2018:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MY>

PE\_FINANCIAMIENTO\_CAPACITACION\_GALLOZO\_HUERTA\_DIONE.pdf?sequence=1

Hernandez Evangelista , F. d. (9 de octubre de 2018). *"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las PYPES del sector comercio-rubros prendas de vestir, de la ciudad de pucallpa, período 2014-2015"*. Obtenido de 2016:

[http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/921/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_RENTABILIDAD\\_HERNANDEZ\\_EVANGELISTA\\_FIORELLA\\_DEL\\_PILAR.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/921/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_HERNANDEZ_EVANGELISTA_FIORELLA_DEL_PILAR.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

Moya Murgueytio, G. d. (23 de setiembre de 2009). *Estudio para la creación de un centro de capacitación especializada e integral para empresarios de la microempresa en el distrito Metropolitano de Quito*. Obtenido de 2018:

<http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/1264/T-ESPE-021569.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Moya Sobrado, J. R. (9 de octubre de 2016). *"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Prendas de vestir para Damas y Caballeros en el Distrito de Callería - período– 2013- 2014"*. Obtenido de 2018:

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1890/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_MOYA\\_SOBRADO\\_JOSEFINA\\_ROCIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1890/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MOYA_SOBRADO_JOSEFINA_ROCIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Reategui Pizango, M. (23 de Setiembre de 2016). *Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro salon de belleza spa de la av. Benavides )cuadra 34-35) en el distrito de Surco, Provincia y Departamento de lima año 2015.*

Obtenido de 2018:

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3445/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_REATEGUI\\_PIZANGO\\_MONICA\\_LUCILA.PDF?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3445/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_REATEGUI_PIZANGO_MONICA_LUCILA.PDF?sequence=1&isAllowed=y)

Solís, K. (22 de setiembre de 2012). *Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México.* Obtenido de 2018:

[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0301-70362013000100010](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362013000100010)

Sosa Valdez, R. (2 de Octubre de 2018). *El financiamiento de los Micronegocios en Mexico.* Obtenido de 2014:

<http://eprints.uanl.mx/4101/1/1080253761.pdf>

Taricuarima Yahuarcani, Z. (9 de octubre de 2016). *"Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebes del Distrito de Manantay 2016"*. Obtenido de 2018:

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1181/FINANCIAMIENTO\\_MICRO\\_Y\\_PEQUENAS\\_EMPRESAS\\_TARICUARIMA\\_YAHUARCANI\\_ZAIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1181/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_TARICUARIMA_YAHUARCANI_ZAIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

## 7.2 ANEXOS

### 7.2.1 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 servicio, rubro salones de belleza 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.

*Encuestado (a):* ..... *Fecha:* ...../...../2018

Razón Social: .....RUC N°.....

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

### **I.1 Edad del representante legal de la empresa:**

- a). 18 a 25      b). 26 a 30      c). 31 a más

### **I.2 Sexo:** Masculino..... Femenino.....

### **I.3 Grado de instrucción:**

- a). Primaria.  
b). Secundaria.  
c). Superior.

### **I.4 Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente.....Divorciado.....

### **I.5 Profesión:** a) Administrador b) Contador c) profesor d) Otros

### **PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:**

### **I.6 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:**

- a) 1 año    b) 2 años    c) 3 años    d) 4 a más

### **I.7 Formalidad de las Mypes es: Formal (.....)      Informal (.....)**

### **I.8 ¿Crees que la formalidad le trae más beneficios a su empresa?**

- a) No                      b) Si

### **I.9 Números de trabajadores permanentes**

- a) 1 a 5    b) 6 a 10    c) 11 a 15

### **I.10 Número de Trabajadores eventuales**

- a) 1 a 5    b) 6 a 10    c) 11 a 15

### **I.11 ¿Qué beneficios obtiene la MYPEs formalizadas?**

- a) Derechos laborales    b) Seguro Social      c) Productos competitivos

## **II. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

### **II.1 Cómo financia su actividad que brinda:**

Con financiamiento propio:      (.....)

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

**II.2 Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento:

- a) Entidades bancarias
- b) Entidades no bancarias

**II.3 ¿Cuál es el monto del micro crédito que obtuvo en el último año?**

- a) 1,000 a 5,000
- b) 6,000 a 10,000
- c) 11,000 a mas

**II.4 En promedio ¿Cuántas veces al año solicitó un crédito financiero?**

- a) Una vez
- b) dos veces
- c) tres veces

**II.5 ¿Que tasa de interés pago?**

- a) 5 a 10 %
- b) 11 a 15 %
- c) Otros..... %

**II.6 ¿En cuánto tiempo financiaste el crédito?**

- a) 6 meses
- b) 12 meses
- c) 24 meses a más

**II.7 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**

- a) Capital de trabajo (%)......
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local (%)......
- c) Programa de capacitación (%)......

**II.8 ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:**

- a) Las entidades bancarias (.....)
- b) Las entidades no bancarias (.....)
- c) Los prestamistas usureros (.....)

**II.9 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:**

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

**II.10 ¿El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad de su empresa?**

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

**II.11 Tiempo del crédito solicitado:**

a) El crédito fue de corto plazo: (....)

b) Largo plazo: (....)

**III. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:**

**III.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

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

**III.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**

a) Uno a Dos      b) Tres a Cuatro      c) 4 a más

**III.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:**

- a) Inversión del crédito financiero
- b) Manejo empresarial
- c) Administración de recursos humanos
- d) Marketing Empresarial

**III.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?**

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

**III.5 ¿Cuántas veces al año se capacitaron?**

a) 1 a 2 veces      b) 3 a 4 veces      c) 5 a más veces

**III.6 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:**

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



**III.7 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa;**

No (.....)

Si (.....)

**III.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

a) Gestión Empresarial

b) Manejo eficiente de las técnicas

c) Gestión Financiera

d) Prestación de mejor servicio a los clientes

**III.9 Recibe capacitación de alguna entidad del estado**

No (.....)

Si (.....)

**IV. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:**

**IV.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:**

No (.....)

Si (.....)

**IV.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa:**

No (.....)

Si (.....)

**IV.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:**

No (.....)

Si (.....)

**IV.4 A qué crees que se deban estos cambios:**

a) Buena administración

b) Buena atención al cliente

c) Precios bajos en el mercado

d) Márketing

**IV.5 ¿Utilizo algún indicador para medir su rentabilidad?**

No (.....)

Si (.....)

**MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO...**

Calleria, octubre del 2018

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

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

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

**AUTOR:**

Bach. Díaz Jesús, María Consuelo

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

**TITULO:** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018”

**AUTOR:**

Díaz Jesús María Consuelo<sup>1</sup>

**ASESOR:**

Romel Arévalo Pérez<sup>2</sup>

## **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 servicio, rubro Salones de Belleza del distrito de Callería 2018. La investigación fue cuantitativa – descriptiva simple, El diseño de la investigación que se utilizará será no experimental – transversal – retrospectivo – descriptivo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizarán procedimientos estadísticos e instrumentos de medición numéricos, Para el recojo de la información de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta se escogió en forma dirigida a 40 microempresarios, cuyos resultados fueron: Afirmamos que, El 25% tiene una edad comprendida entre 18 a 25 años, mientras que el 20% tiene una edad comprendida entre 26 a 30 años, y un 55% tiene una edad comprendida de 31 a más. El 70% de los representantes legales tienen la profesión u ocupación de estilistas; el 17.5% son administradores, mientras el 7.5 % son Profesores y el 5% son de profesión contador. Podemos decir que un 58% permanecen en el rubro de salones de belleza de 4 años a más por considerar que es un servicio que siempre da resultados para la subsistencia, un 20%

---

<sup>1</sup> Bach. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

<sup>2</sup> Contador Público Colegiado, docente investigador de la Carrera Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

se encuentran en tres años en el rubro, un 18% dentro de los dos años, y un 5% son dentro del año en el rubro empezando sus retos empresariales en el sector servicio rubro salones de belleza. Asimismo, el 87.5% están formalizadas en su totalidad manifestando que es más tranquilo ya que no tienen problemas de fiscalizaciones de parte de las municipalidad y manifiestan que tienen mayor ventajas en las entidades bancarias, y un 12.5% son Informales por el momento considerando que son muy pequeños para todo lo que solicitan para la formalización aclarando que poco a poco se formalizaran. Además, afirman que se observa que 77.5% de las micros y pequeñas empresas encuestadas manifiestan que el Financiamiento obtenido Regular debido a la competencia que existe en el mercado, sin embargo, manifiestan que es un sustento para su familia y la persistencia de mejora, y un 22.5% dice que es malo porque las entidades del estado no les permiten crecer como empresas o desarrollarse como tal. El 87.5% de las Pequeñas y Medianas Empresas encuestadas manifiestan que la capacitación de su personal es regular debido a que no cuentan respaldo económico amplio, sin embargo, el rubro les exige capacitarse para estar a la vanguardia y actualización del mercado, y 12.5% su capacitación es buena ya que invierten más en actualizar al personal en las técnicas actuales del rubro, siendo su mejor carta de presentación para la competencia del mercado.

Finalmente, el financiamiento y la capacitación mejoro su rentabilidad y manifiestan que la rentabilidad de su empresa fue regular en los últimos años.

**Palabra clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

## **ABSTRAC**

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the service sector, Beauty Salons area of Callería district 2018. The research was simple quantitative -

descriptive, The design of the research that will be used will be non - experimental - transversal - retrospective - descriptive, because in the collection of data and the presentation of the results, statistical procedures and numerical measurement instruments will be used. For the gathering of the information of the present investigation, the The survey technique was chosen in a targeted way to 40 microentrepreneurs, whose results were: We affirm that, 25% have an age between 18 to 25 years, while 20% have an age between 26 to 30 years, and a 55% have an age ranging from 31 to more. 70% of legal representatives have the profession or occupation of estilistas; 17.5% are administrators, while 7.5% are professors and 5% are professors. We can say that 58% remain in the category of beauty salons for 4 years or more, considering that it is a service that always gives results for subsistence, 20% are in three years in the category, 18% within the two years, and 5% are within the year in the field starting their business challenges in the service sector of beauty salons. Also, 87.5% are formalized in its entirety stating that it is quieter because they have no problems of audits by the municipality and say they have greater advantages in banking entities, and 12.5% are Informal at the moment considering that they are very small for everything they request for formalization clarifying that little by little be formalized. In addition, they affirm that it is observed that 77.5% of the micro and small companies surveyed stated that the Financing obtained due to the competition that exists in the market, however they state that it is a support for their family and the persistence of improvement, and a 22.5% say it is bad because state entities do not allow them to grow as companies or develop as such. 87.5% of the Small and Medium Enterprises surveyed state that the training of their staff is regular because they do not have broad economic support, however the category requires training to be at the forefront and market update, and 12.5% training It is good because they invest more in updating

the personnel in the current techniques of the field, being their best letter of presentation for the market competition.

Finally, financing and training improved their profitability and they stated that the profitability of their company was regular in recent years.

Keyword: Financing, training, profitability and Mypes.

## 1. INTRODUCCION

### 1.1 ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

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

Podemos afirmar que el comercio crea un medio en que nada se parece al que existía hace pocos años atrás. El mundo en que vivimos encontramos competencias tal multifacéticas e impredecible, así mismo ninguna venta será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. La perspectiva, de las Mypes del mundo desarrollado no se ha quedado rezagada, dado que, las grandes empresas y corporaciones transnacionales que existen en la actualidad se iniciaron como Mypes.

Las Mypes son los motores de crecimiento económico, para ello los gobiernos

de turno y la sociedad están en una preocupación en generar los instrumentos adecuados para sus apoyos. De tal manera que el financiamiento es fundamental, así como las capacitaciones, Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las Mypes.

El incremento en nuestro país del sector automotriz se encuentra en una etapa de crecimiento con vistas al corto, mediano y largo plazo. La demanda receptora e interna empieza a moverse con inusitada fuerza. La inversión en el sector servicio al interior del país empieza a moverse con gran fuerza, asimismo la preparación de algunos nuevos horizontes que se observan más donde se divisan, utilidades y clientes.

El trabajo de investigación se ha llevado a cabo en el distrito de Calleria, en el sector servicio, rubro salones de belleza, aplicando a una muestra representativa de gerentes y administradores de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente al periodo 2018

Por tanto, la investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos generales y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde establecemos y consideramos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la metodología, en donde se hace mención el tipo de investigación , nivel de la investigación, diseño de la investigación donde se muestra la población y muestra, la definición y operacionalizacion de las variables; técnicas e instrumentos de investigación de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, los resultados, la discusión, las conclusiones, las recomendaciones, las referencias bibliográficas y, finalmente, los anexos.

## 1.2 PROBLEMA

Se ha demostrado líneas arriba 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 desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas micro y pequeñas empresas 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 servicio, rubro Salones de Belleza 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 servicio, rubro Salones de Belleza del distrito de Callería, 2018.

## 1.4 MARCO TEÓRICO

### **Teorías del financiamiento**

Domínguez (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricas 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. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Agrega Domínguez, 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. Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar. Por otro lado, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar. El proceso que 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.

Asimismo, tenemos 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.

También tenemos, la **Estructura del Financiamiento**: Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos. Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el financiamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión. La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. 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, los valores 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.

### **Teorías de la Capacitación**

Barnard y Chester (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifieste respecto a la capacitación lo siguiente: 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 o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

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.

Barnard, sostiene que 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 organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización. Finalmente, 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.

### **Teorías de la rentabilidad**

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que

se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla 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 Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- **Análisis de la rentabilidad.** Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o

estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

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

- **Rentabilidad financiera.** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, 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:

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

## I. MATERIALES Y MÉTODOS

El diseño que se ha utilizado en esta investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población es de 60, y muestra es de 40 micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 36 preguntas cerradas, aplicándose el Excel científica y el programa SPSS, para tabular la información estadística.

## II. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.2 Análisis de los resultados

#### 4.2.1 Datos Generales

4.2.1.1 Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas, donde podemos apreciar que un 25% tiene una edad comprendida entre 18 a 25 años, jóvenes que busca como alternativas realizar oficios cortos y rentables, para cubrir una necesidad económica. Mientras que el 20% tiene una edad comprendida entre 26 a 30 años, y un 55% tiene una Edad comprendida de 31 a más, mostrándonos así que es una buena alternativa de empresa sustentable, generando buenas alternativas laborales a los jóvenes en la actualidad.

4.2.1.2 Sexo de los representantes legales según mi encuesta al 100% de mi muestra, se afirmamos que el 67.5% son de sexo Femenino siendo una alternativa de ingresos para sus hogares mencionan las encuestadas, mientras que el 32.5% son masculino la cual se puede afirmar que va en aumento cada vez más, ya que las demandas de estilos a nivel internacional de este rubro también se enfocan en sexo masculino.

4.2.1.3 Grado de instrucción de nuestros representantes legales encuestados en su mayoría con un 70% solo cuentan con secundaria completa realizando una ocupación de estilistas, considerando que la demanda de profesiones es bastante amplia y optan por crear sus MYPES, El 18% tiene como profesión Administrador, mientras que el 5% es Contador de profesión, como también hay un 8% de profesores mostrándonos que estos profesionales utilizan el negocio como alternativa de otros ingresos ya que es sustentable por su demanda.

#### 4.2.2 De las micros y Pequeñas Empresas

##### 4.2.2.1 Calificación de las variables de las Micro y Pequeñas Empresas

Del 100% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas nos manifiesta que no es malo la calificación, sin embargo, en un 100% consideran regular ya que existe mucha competencia en el mercado competitivo.

##### 4.2.2.2 Formalidad de las Micro y Pequeñas Empresas

Del 100% de micros y pequeñas empresas encuestadas, el 87.5% están formalizadas en su totalidad manifestando que es más tranquilo ya que no tienen problemas de fiscalizaciones de parte de las municipalidades y manifiestan que tienen mayores ventajas en las entidades bancarias, y un 12.5% son Informales por el momento considerando que son muy pequeños para todo lo que solicitan para la formalización aclarando que poco a poco se formalizaran.

##### 4.2.2.3 Tiempo de permanencia en la actividad Empresarial

Del 100% de las micro pequeñas empresas encuestadas, un 58% permanecen en el rubro de salones de belleza de 4 años a más por considerar que es un servicio que siempre da resultados para la subsistencia, un 20% se encuentran en tres años en el rubro, un 18% dentro de los dos años, y un 5% son dentro del año en el rubro empezando sus retos empresariales en el sector servicio rubro salones de belleza.

##### 4.2.2.4 Número de Trabajadores que laboran en la Empresa

El 97.5% de las empresas encuestadas tienen entre 1 a 5 trabajadores permanentes, estos resultados nos muestran que un 2.5% de las empresas encuestadas tienen en promedio de 6 a 10 trabajadores eventuales por campañas o fiestas, Así mismo desde el punto de vista del número de



trabajadores que tiene las Micro y Pequeñas Empresas según Ley Mype N° 28015 cuyo texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micros y pequeñas empresas, y del acceso al empleo decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; y la Ley N° 300056, 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.**

#### 4.2.3 Del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas

Se observa que 77.5% de las micros y pequeñas empresas encuestadas manifiestan que el Financiamiento obtenido Regular debido a la competencia que existe en el mercado, sin embargo, manifiestan que es un sustento para su familia y la persistencia de mejora, y un 22.5% dice que es malo porque las entidades del estado no les permiten crecer como empresas o desarrollarse como tal.

#### 4.2.4 De las Capacitaciones de las Micro y Pequeñas Empresas

El 87.5% de las Pequeñas y Medianas Empresas encuestadas manifiestan que la capacitación de su personal es regular debido a que no cuentan respaldo económico amplio, sin embargo, el rubro les exige capacitarse para estar a la vanguardia y actualización del mercado, y 12.5% su capacitación es buena ya que invierten más en actualizar al personal en las técnicas actuales del rubro, siendo su mejor carta de presentación para la competencia del mercado.

#### 4.2.4 De la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas

El 70% de las Micros y Pequeñas Empresas encuestadas manifiestan que su rentabilidad es buena en los últimos años por el incremento de población y demanda en el mercado, y un 30% menciona que su rentabilidad es regular por la competencia que existe en el mercado de hoy en día.

## V. CONCLUSIONES

- ❖ La necesidad de subsistir y brindar ingresos a su familia ha generado que los jóvenes se animen a generar y crear su Micro y Pequeña Empresa ocupando oficios como los de los Estilista y Barbershop.
- ❖ Según las encuestas y muestras que he obtenido la mayoría de representantes legales son mujeres, dentro de mi área de investigación, sin embargo, hay una cantidad numerosa de representantes legales barones ya que la tendencia de la belleza no solo es para las damas, hoy en día en el mercado de servicio los caballeros también son parte del mercado.
- ❖ Según mi encuesta en el rubro de salones de belleza en su mayoría tienen grado de instrucción solo secundaria ya que para este rubro solo es necesario el oficio y poca inversión en capacitaciones de las técnicas necesarias.
- ❖ En su mayoría de las Micro y Pequeña Empresas están más de 4 años en el rubro como también son formalizadas en todo el ámbito de las palabras.
- ❖ Con el tema del personal permanente que manejan la Mypes no pasa de 1 a 5 personas considerando que la demanda de día a día es con mucha competencia, sin embargo, en tiempo de fiestas el personal eventual existe entre 6 a 10 para cubrir la demanda de dichas fechas

- ❖ Las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios rubro salones de belleza estudiadas y encuestadas reciben en un 57.5% el financiamiento de terceros, brindándoles en su mayoría las facilidades del caso a entidades bancarias.
- ❖ En un 47% manifiestan que los intereses que establecen las entidades que te dan las facilidades del financiamiento son algo excesivos para el rubro, así como también hay un 40% que manifiesta que algunas entidades bancarias son considerables las tasas de intereses según su formalización de la Mypes.
- ❖ Según las Mypes encuestadas consideran que es importante la capacitación del personal, ya que mantiene que la actividad que realiza este a la vanguardia de la competencia del mercado.
- ❖ Las Mypes encuestadas mencionan que por parte del estado no reciben las capacitaciones ni respaldo para la constitución formal de sus empresas, aun así sabiendo que el estado fomenta la formalización a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, eliminando pues todo trámite tedioso.
- ❖ Finalmente queda considerada en forma positiva las hipótesis de la investigación planteada que si existe relación entre el Financiamiento y la capacitación con la Rentabilidad de las Mypes del sector Servicio rubro Salones de Belleza.

## **VI. RECOMENDACIONES**

- ❖ Mejorar en su organización de ideas que les permitan continuar con éxito y logren consolidar una empresa sustentable y rentable en un futuro.
- ❖ Su creación y constitución son sencillas, el control y administración del negocio dependen única y exclusivamente de las personas naturales en la cual las regulatorias a las que se encuentran sometidas son mínimas por lo tanto sería más

factible la formalización de las Mypes.

- ❖ A las micros y pequeñas empresas no formalizadas informarse de todas las ventajas que puedes obtener poniendo en regla la constitución de su empresa.
- ❖ Que los empresarios a nivel de capacitación se sigan actualizando en el rubro de servicio de los salones de belleza ya que la competencia en dicho rubro es amplia.
- ❖ Es necesario que los representantes de las micro y pequeñas empresas estén en constante capacitación con su personal ya que una buena atención y un trato muy agradable hace el cliente hace que se sienta satisfecho en el local donde está recibiendo el servicio y por ende tiende a regresar y generar más confianza e ingresos para la empresa.
- ❖ Buscar e identificar estrategias que les permita incrementar su productividad, ya sea con propagandas en medios de comunicación, servicios post ventas, compras en línea (on line) y entregas a domicilio.
- ❖ Que las micro y pequeñas empresas inviertan en la capacitación actualizada en temas del rubro donde les permita optimizar las productividades, implementación de sus empresas y así se adecuen, en la actividad económica elegida.
- ❖ A elegir propuestas de valor que se ajusten a la necesidad del cliente y de acuerdo a las posibilidades de la empresa; pero a su vez recordando que toda estrategia sea de mejora para la inversión las cuales brinden resultados a mediano y largo plazo.
- ❖ Se debe mejorar las participaciones con las entidades encargadas de fiscalizar a las micro y pequeñas empresas tales como la SUNAT, Municipios entre otros, para tener acceso a información, para poder realizar una mejor investigación de lo estudiado

- ❖ Exigir que el estado cumpla con la propuesta establecida de apoyar a las Micro y pequeñas Empresas según corresponda, ya sea en Capacitaciones o en Formalización de dichas empresas.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Balois Lopez , N. (2 de Octubre de 2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro -Ferreterías ciudad - Sihuas, 2016*. Obtenido de 2016:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1091/FINANCIAMIENTO\\_MYPE\\_BALOIS\\_L%20C3%93PEZ\\_NATTSUMY\\_NIEVES.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1091/FINANCIAMIENTO_MYPE_BALOIS_L%20C3%93PEZ_NATTSUMY_NIEVES.pdf?sequence=1)
2. BORGES CALAMPA, M. (30 de setiembre de 2018). *Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencia de viajes del distrito de calleria,2016*. Obtenido de 2016:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/516/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_BORGES\\_CALAMPA\\_MIREYA.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/516/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_BORGES_CALAMPA_MIREYA.pdf?sequence=1)
3. Cardenas Davila, N. L. (13 de octubre de 2010). *INFLUENCIA DE LA INFORMALIDAD EN LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA REGIÓN AREQUIPA 2010*. Obtenido de 2018:  
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/index.htm>
4. Chiong Tuesta, M. E. (9 de octubre de 2016). *"Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de*

*accesorios deportivos del Distrito de calleria,2016".* Obtenido de 2018:

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1179/CARACTERIZACION\\_FINANCIAMIENTO\\_MYPE\\_CHIONG\\_TUESTA\\_MANUEL\\_ENRIQUE.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1179/CARACTERIZACION_FINANCIAMIENTO_MYPE_CHIONG_TUESTA_MANUEL_ENRIQUE.pdf?sequence=1)

5. Delgado Caballero, J. (9 de octubre de 2017). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro estudios contables del distrito de Callería, 2017”*. Obtenido de 2018:

[http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/2324/FINANCIAMIENTO\\_MICRO\\_Y\\_PEQUENAS\\_EMPRESAS\\_DELGADO\\_CABALLERO\\_JULIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/2324/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_DELGADO_CABALLERO_JULIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

6. Delgado, D. (23 de Septiembre de 2011). *INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL RUBRO DE CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE LOS TEQUES,*. Obtenido de 2018:

[dorisdelgado01.blogspot.com/2011/11/incidencia-de-financiamiento-de-las.html](http://dorisdelgado01.blogspot.com/2011/11/incidencia-de-financiamiento-de-las.html)

7. Ferraro, C. A., & Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Naciones Unidas, CEPAL, AECID*, <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3909>.

8. Galloso Huerta, D. (23 de Setiembre de 2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype sector Servicio Rubro restaurantes en el Mercado Central de Huaraz, Periodo 2016.* . Obtenido de 2018:

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE\\_FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_GALLOZO\\_HUERTA\\_DIONEE.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALLOZO_HUERTA_DIONEE.pdf?sequence=1)

9. Hernandez Evangelista , F. d. (9 de octubre de 2018). *"Caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las PYPES del sector comercio-rubros prendas de vestir, de la ciudad de pucallpa, período 2014-2015"*.  
Obtenido de 2016:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/921/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_RENTABILIDAD\\_HERNANDEZ\\_EVANGELISTA\\_FIORELLA\\_DEL\\_PILAR.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/921/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_HERNANDEZ_EVANGELISTA_FIORELLA_DEL_PILAR.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
10. Moya Murgueytio, G. d. (23 de setiembre de 2009). *Estudio para la creación de un centro de capacitación especializada e integral para empresarios de la microempresa en el distrito Metropolitano de Quito*. Obtenido de 2018:  
<http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/1264/T-ESPE-021569.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
11. Moya Sobrado, J. R. (9 de octubre de 2016). *"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Prendas de vestir para Damas y Caballeros en el Distrito de Callería - período– 2013- 2014"*. Obtenido de 2018:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1890/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_MOYA\\_SOBRADO\\_JOSEFINA\\_ROCIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1890/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MOYA_SOBRADO_JOSEFINA_ROCIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
12. Reategui Pizango, M. (23 de Setiembre de 2016). *Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro salon de belleza spa de la av. Benavides )cuadra 34-35) en el distrito de Surco, Provincia y Departamento de lima año 2015*. Obtenido de 2018:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3445/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_RENTABILIDAD\\_REATEGUI\\_PIZANGO\\_MARIA\\_CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3445/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_REATEGUI_PIZANGO_MARIA_CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

ENTO\_RENTABILIDAD\_REATEGUI\_PIZANGO\_MONICA\_LUCILA.PDF?sequence=1&isAllowed=y

13. Solís, K. (22 de setiembre de 2012). *Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México*. Obtenido de 2018:  
[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0301-70362013000100010](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362013000100010)

14. Sosa Valdez, R. (2 de Octubre de 2018). *El financiamiento de los Micronegocios en Mexico*. Obtenido de 2014: <http://eprints.uanl.mx/4101/1/1080253761.pdf>

15. Taricuarima Yahuarcani, Z. (9 de octubre de 2016). "*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del Distrito de Manantay 2016*". Obtenido de 2018:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1181/FINANCIAMIENTO\\_MICRO\\_Y\\_PEQUENAS\\_EMPRESAS\\_TARICUARIMA\\_YAHUARCANI\\_ZAIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1181/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_TARICUARIMA_YAHUARCANI_ZAIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

### 7.2.3 Anexo 2 Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, Díaz Jesús, María Consuelo, identificado con DNI N° 42994678, 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 servicio, rubro salones de belleza 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 publicaión del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, octubre de 2018

.....

**Díaz Jesús María Consuelo**

DNI: 4299467

7.2.4 Anexo 3 Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.	<b>FORMULACIÓN</b>	<b>GENERAL</b>	Las micro y pequeñas empresas del sector servicio	Financiamiento	- Crédito - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito.	<b>TIPO Y NIVEL</b>	<b>POBLACIÓN</b>	Cuestionario de 36 preguntas cerradas	
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.	DESCRIBIR las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018			Capacitación	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones.	Cuantitativo- Descriptivo		Estará conformada por 40 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018
				<b>MUESTRA</b>					
		DESCRIBIR las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.		Rentabilidad	Percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	DISEÑO	TÉCNICA		ANÁLISIS DE DATOS
					Percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.				
	DESCRIBIR las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.	DESCRIBIR las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salones de belleza del distrito de Callería, 2018.		Rentabilidad	Percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	DISEÑO	TÉCNICA		ANÁLISIS DE DATOS
Percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.			No experimental - transversal - retrospectivo – descriptivo simple $M \rightarrow 0$		Se aplicará la técnica del cuestionario			Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 24 (Programa de estadística para ciencias sociales).	

7.2.5 Anexo 4 Base de datos de confiabilidad

1	sexo	grado	estad	prof	tiempo	formalidad	beneficios	trabajadore	trb.perm	trb.eve	orm.mype	anc.fonc	Act.onfo	cont.onst	lindonto	sojes so	interes	mp.lina	invitio	ten.inc	contribu	precent	capacit	um.curs	ip.curs	rs.cap	nos cap	versione	levantn	cap.trer	trab.meora	factor	indicada		
2	1	2	1	2	2	0	1	2	0	0	0	1	1	2	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	2	1	1	3	0	
3	0	2	2	1	2	0	1	2	0	0	0	1	1	2	1	1	1	2	2	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	3	1	1	0	0
4	0	2	2	0	2	0	0	0	0	0	1	1	1	2	1	1	0	1	2	0	1	0	1	0	3	0	1	1	1	1	3	1	1	1	0
5	1	2	1	1	2	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	2	2	0	1	1	1	0	0	2	1	0	1	1	2	1	1	2	0
6	1	1	2	3	2	0	1	0	0	0	0	1	1	2	0	0	0	2	2	1	1	1	1	0	0	2	1	0	1	1	3	1	1	0	1
7	0	2	1	0	2	0	1	1	0	0	0	1	1	2	0	1	0	2	2	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	2	1	1	1	1
8	1	2	1	1	2	0	1	2	0	0	0	1	1	2	0	1	1	2	2	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	3	1	1	2	1
9	0	2	1	1	2	0	1	2	0	0	0	1	1	2	0	1	1	2	2	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	3	1	1	0	1
10	1	2	2	1	2	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	2	2	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1	1	3	1	1	0	0
11	0	2	2	0	2	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	2	2	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	3	1	1	0	0
12	0	1	2	0	2	0	1	1	0	0	0	1	1	2	0	1	0	2	2	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	2	1	1	3	1
13	0	2	1	1	2	0	1	2	1	0	0	1	1	2	0	1	1	2	2	0	1	1	2	1	0	1	1	0	1	1	3	1	1	0	1
14	0	2	2	1	2	0	1	1	0	0	0	1	1	2	0	1	1	2	2	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	2	1	1	1	0
15	0	1	1	0	2	0	1	0	0	0	0	1	1	2	0	1	0	2	2	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	3	1	1	1	0
16	1	2	0	1	2	0	1	0	0	0	0	1	1	2	0	1	0	2	2	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	2	1	1	0	0
17	1	2	0	2	2	0	1	0	0	0	0	1	1	2	0	0	0	2	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	2	1	1	0	0	
18	0	1	2	0	2	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2	1	0	1	1	1	0	0	3	1	0	0	1	1	0	0	0	0
19	1	2	0	2	2	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	2	1	1	1	1	1	1	0	3	1	0	1	1	2	1	1	0	0
20	0	1	2	0	2	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	2	1	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	2	1	0	0	0
21	1	2	0	1	2	0	1	2	0	0	0	1	1	2	0	0	0	2	2	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	2	1	0	1	0
22	1	1	1	1	2	0	1	2	0	0	0	1	1	2	0	1	1	2	2	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	3	1	1	0	0
23	0	1	2	0	2	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	2	2	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	3	1	1	0	1
24	0	2	1	1	2	0	1	2	1	0	0	1	1	2	0	1	0	2	2	1	1	1	1	0	0	0	1	0	1	1	3	1	1	0	0
25	0	2	2	1	2	0	1	1	0	0	0	1	1	2	0	1	1	2	2	0	1	1	2	1	0	0	1	0	1	1	3	1	1	0	0
26	0	1	1	0	2	0	1	0	0	0	0	1	1	2	0	1	1	2	2	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	2	1	1	3	1
27	1	2	0	1	2	0	1	0	0	0	0	1	1	2	0	1	0	2	2	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	3	1	1	0	1
28	1	2	0	2	2	0	1	0	0	0	0	1	1	2	0	1	0	2	2	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	2	1	1	1	0
29	0	1	2	0	2	0	1	0	0	0	0	1	1	2	0	0	0	2	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	3	1	1	1	0
30	0	1	2	0	2	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2	1	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	2	1	1	0	0
31	0	1	2	0	2	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	2	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	2	1	1	0	0	

**FORMATO DE CONFIABILIDAD**  
**ANÁLISIS ESTADÍSTICO ALFA DE CRONBACH**  
Variable: Micro y pequeña empresa

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left( 1 - \frac{\sum S_i^2}{\sum S_T^2} \right)$$

$$\alpha = \frac{36}{35} \cdot \left( 1 - \frac{10.0347}{47.0763} \right)$$


$$\alpha = 0.81$$

Alfa de Cronbach	Items
0,81	36

Fuente: Salida del SPSS V22

**Interpretación:** El estadístico Alfa de Cronbach del instrumento de investigación arrojó 0,81. Por ende el instrumento es de **MUY ALTA CONFIABILIDAD** para la investigación por el resultado que arrojó.

Pucallpa; 10 de Octubre del 2018

  
-----  
Marco Antonio Díaz Apac  
Doctor en Administración de la Educación

### 7.2.7 Anexo 6 Base de datos

	Edad	Sexo	Instruc	Estad	profes	Años	formal	Benefic	trabj. f	trabj. nf.	Obt.	Actanc.	Tont.	Cról.	Cre	Interes	em. Fil	invert	tid	Fa	nt.	So	cr	Rem	Cre	pac	Cr	sos	Co	Cur	Cap	ces	Cap	Inv	ap	Rel	mas	C	p	Est	anta	Enp	Rent	jora	R	Ban	Ca	dicad
1	1	0	1	1	3	3	0	1	0	2	2	0	1	0	2	0	1	1	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	0	3	1				
2	2	1	1	0	3	2	0	1	0	1	2	0	1	0	2	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	0	2	1				
3	0	1	2	2	0	3	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	0	2	0				
4	2	0	2	2	0	3	0	1	0	1	2	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	0	2	0				
5	1	0	2	2	2	3	0	1	0	1	2	1	0	0	0	2	0	0	0	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	0	3	0				
6	2	1	2	1	2	2	0	0	0	1	2	0	0	0	1	2	0	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	0	2	0				
7	2	0	2	1	0	3	0	1	0	1	2	1	0	0	2	2	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	2	1	1	1	1	3	1	0	1	0	3	0									
8	0	2	2	2	0	3	0	0	0	1	1	1	0	0	2	2	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	2	1	0	1	1	3	1	0	1	1	3	1	0	1	0	2	0				
9	0	0	0	2	3	3	0	1	0	1	1	1	0	0	2	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	1	1	1	1	3	1	1	0	1	3	1	1	0	1	3	0					
10	2	1	1	2	3	3	0	1	0	1	2	1	1	0	1	0	1	1	2	0	1	1	1	1	1	1	3	1	0	0	1	2	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0						
11	2	1	1	2	3	3	0	1	0	1	2	1	1	0	1	0	1	1	2	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	2	0	1	1	1	1	1	0				
12	2	1	1	2	3	2	0	0	0	1	2	1	1	0	1	0	1	1	2	0	0	1	1	1	1	0	1	2	1	1	2	0	1	1	2	0	1	1	1	1	1	1	0					
13	0	1	0	2	3	3	1	0	1	1	1	1	0	0	2	2	0	2	0	1	1	0	0	0	0	2	1	0	1	1	3	0	0	1	1	3	0	0	1	0	3	1						
14	0	1	0	3	3	3	0	0	0	1	1	1	0	1	0	2	1	2	0	0	1	1	0	0	0	2	1	0	1	1	2	0	1	1	2	0	1	1	0	3	1							
15	0	1	0	3	3	3	0	1	0	2	0	1	0	1	0	2	1	2	0	0	1	1	0	1	0	1	2	1	0	0	1	2	0	1	1	1	1	0	2	1								
16	0	0	0	2	3	3	1	1	0	1	0	1	0	1	0	2	1	1	0	0	1	1	0	1	0	2	2	1	0	0	1	2	0	1	1	2	0	1	1	0	2	1						
17	0	1	0	2	3	3	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	2	3	1	0	0	1	2	0	1	1	2	0	1	1	1	1	1	0							
18	0	1	1	2	3	3	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	2	3	1	0	0	1	2	0	1	0	1	2	0	1	0	1	0	0							
19	2	0	1	2	3	1	0	1	0	1	2	1	1	1	0	0	1	2	1	0	1	1	0	2	3	1	0	0	1	2	0	1	0	1	2	0	1	0	1	0	0							
20	2	0	1	1	3	3	0	1	0	1	2	1	1	0	2	0	1	1	2	0	1	1	1	1	1	1	0	1	2	1	1	2	0	1	1	2	0	0	1	1	1	1	0					
21	2	1	1	1	3	2	0	1	0	1	2	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	2	1	1	2	0	0	1	1	1	1	0					
22	2	1	1	0	3	2	0	0	0	2	0	0	1	0	2	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	2	1	1	2	0	1	1	2	0	0	1	1	1	1	0							
23	1	1	1	0	3	1	0	1	0	3	0	0	1	0	2	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	2	1	1	2	0	0	1	1	0	0									
24	2	1	2	0	1	1	0	1	0	3	0	0	1	0	2	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	2	1	1	2	0	1	1	2	0	1	1	0	0	0							
25	1	0	1	1	3	3	0	1	0	2	2	1	1	0	2	0	1	0	2	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	0	2	0						
26	2	1	2	1	3	3	0	0	0	1	2	1	0	0	0	2	1	2	0	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	0	3	0					
27	2	1	2	3	1	1	0	1	0	1	2	1	0	1	0	0	1	2	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	2	0	1	1	2	0	1	1	0	3	0						
28	2	0	0	3	3	1	0	1	0	1	2	0	0	0	1	2	0	2	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	1	2	1	1	1	1	0	3	0											
29	1	1	1	2	3	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	1	2	0	0	1	0	1	0	1	0	1	1	2	0	1	3	0	1	1	1	1	1	1	0								
30	2	1	2	1	2	3	0	1	0	1	2	1	0	0	0	2	1	2	0	1	0	0	0	0	0	1	1	2	0	1	2	0	1	2	0	1	2	0	1	2	0							
31	0	1	1	2	3	2	0	1	0	1	2	0	1	0	0	0	1	0	2	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	3	1	1	1	0	1	0	0	3	0								
32	1	1	1	2	3	3	0	1	0	1	2	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	3	1	0	1	0	1	0	3	0									
33	2	1	2	1	0	3	0	1	0	1	2	0	0	1	0	2	2	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	3	1	0	1	1	3	1	0	1	1	1	0							
34	2	0	1	2	3	3	0	0	0	1	2	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	2	1	0	0	1	2	1	1	1	1	0	3	0								
35	2	0	1	0	3	1	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	2	0	1	0	1	1	1	1	1	1							
36	2	0	2	2	0	1	0	1	0	1	2	0	0	1	0	2	2	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	3	0	1	1	1	3	0	1	1	1	1	1						
37	1	1	1	2	0	0	0	1	0	1	2	0	0	0	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	2	0	0	1	1	2	0	0	1	1	1	0						
38	2	1	1	2	3	2	0	1	0	1	2	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	3	0	1	1	1	3	0	1	1	1	1	1	0						
39	1	1	2	0	3	3	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	3	1	0	0	1	2	0	1	0	0	1	2	0	1	0	0	1	0						
40	2	1	0	2	3	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	3	1	1	1	1	0	3	0										

