



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017”

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

AUTORA:

Tuesta Paredes Natalí Isabel

ASESOR:

Mg. CPCC. Ramírez Panduro Jorge A.

PUCALLPA – PERÚ

2018

TÍTULO DE TESIS

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

.....

Dra. CPCC. SILVIA MONTOYA TORRES

PRESIDENTE

.....

Mg. CPCC. VILCA RAMIREZ RUSSELI

SECRETARIO

.....

Mg. CPCC. JOSE LUIS LÒPEZ SOUZA

MIEMBRO

.....

Mg. CPCC. RAMIREZ PANDURO JORGE A.

ASESOR

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo de investigación

a Dios, a mi familia y a mis padres.

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi asesor Mg. CPCC. Ramírez Panduro Jorge A., por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.
- A todas las personas que contribuyeron a la culminación de este trabajo de investigación.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017”. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 60% (12) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 30% (6) son del sexo femenino. El 25% (05) de los microempresarios encuestados tienen secundaria completa. El 55% (13) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. El 90% (18) de los representantes legales son comerciantes. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 35% (07) de los representantes de la empresa tienen entre 01 a 03 años en el rubro. El 100% (20) de las empresas encuestadas son formales. El 65% (13) de las empresas tienen de 1 trabajador permanente. El 5% (1) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales. El 100% (20) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. **Con respecto al financiamiento;** El 35% (07) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 80% (16) de las microempresas han sido financiados por el entidades bancarias. El 50% (10) Banco Continental otorgaron mayores facilidades a las microempresas. Al 75% de las microempresas les otorgaron créditos entre 30,000 a 50,000 soles. **Con respecto a la rentabilidad;** El 60% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo.

Palabras clave: Financiamiento, MYPES.

ABSTRACTO

The main objective of this research was to describe the main characteristics of the financing, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, garment sector of the Callería district, 2017". The research was descriptive, to carry it out we worked with a population of 20 and a sample of 20 microenterprises, to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: With regard to businessmen; Of the microentrepreneurs surveyed, it is established that the majority 60% (12) of the representatives of the micro companies are between 31 and 50 years old. 70% (14) of the representatives surveyed are male and 30% (6) are female. 5% (05) of the microentrepreneurs surveyed have full secondary education. 55% (13) of the representatives of the company have the status of cohabitants. 90% (18) of the legal representatives are merchants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 35.7% (07) of the representatives of the company have between 01 and 03 years in the field. 100% (20) of the companies surveyed are informal. 65% (13) of the companies have 1 permanent worker. 5% (01) of the microenterprises have no casual workers. 100% (20) of the microenterprises were formed for profit. With regard to financing; 35% (07) of the microenterprises have been financed by third parties. 80% (16) of the microenterprises have been financed by the banking entities. 50% (10) Banco Continental granted greater facilities to microenterprises. 75% of the microenterprises were granted loans between 30,000 and 50,000 soles. With respect to profitability; 60% of the microenterprises invested the loan requested in capital work.

Keywords: Financing, MYPEs.

INDICE

TÍTULO DE TESIS	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ABSTRACTO.....	vii
I.Introducción.....	13
II. REVISION DE LITERATURA	13
2.1. Antecedentes	16
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	16
2.1.2. Antecedentes Nacional.....	18
2.1.3. Antecedente Regional	19
2.1.4. Antecedente Local.....	20
2.2 Marco Teórico.....	21
2.2.1. Teorías del financiamiento.....	21
2.2.2. Teorías de la capacitación	21
2.2.3. Teorías de la rentabilidad.....	22
2.2.4. Ley Mype	22
II. Hipótesis.....	23
IV. Metodología.....	24
4.1. Tipo y nivel de la investigación de la tesis.	24
4.1.1. Tipo de investigación	24
4.1.2. Nivel de investigación de las tesis	24
4.2. Diseño de la investigación	24
4.2.1. No experimental.....	25
4.2.2. Transversal	25
4.2.3. Retrospectivo	25
4.2.4.Descriptivo.....	25
4.3. Población y Muestra.	26
4.3.1. La población.....	26
4.3.2. La muestra.....	26
4.4. Definición y operación de variables.....	26
4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	32
4.5.1. Técnicas	32
4.5.2. Instrumentos.....	32

4.6. Plan de análisis.....	32
4.7. Matriz de Consistencia.....	32
4.8. Principios éticos.....	36
4.8.1. Principios éticos.....	36
4.8.2. Respeto por las personas.....	36
4.8.3. Beneficencia.....	36
4.8.4. Justicia.....	37
V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	38
5.1. Resultados.....	38
5.2. ANALISIS DE RESULTADOS.....	74
VI. CONCLUSIONES.....	78
6.1. CONCLUSIONES.....	78
6.2. RECOMENDACIONES.....	74
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS.....	84
ANEXOS.....	85

ÍNDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

Tablas	Pág
Tabla y Grafico N° 01:	38
Tabla y Grafico N° 02	39
Tabla y Grafico N° 03	40
Tabla y Grafico N° 04	41
Tabla y Grafico N° 05	42
Tabla y Grafico N° 06	43
Tabla y Grafico N° 07	44
Tabla y Grafico N° 08	45
Tabla y Grafico N° 09	46
Tabla y Grafico N° 10	47
Tabla y Grafico N° 11	48
Tabla y Grafico N° 12	49
Tabla y Grafico N° 13	50
Tabla y Grafico N° 14	51
Tabla y Grafico N° 15	52
Tabla y Grafico N° 16	53
Tabla y Grafico N° 17	54
Tabla y Grafico N° 18	55
Tabla y Grafico N° 19	56
Tabla y Grafico N° 20	57
Tabla y Grafico N° 21	58
Tabla y Grafico N° 22	59
Tabla y Grafico N° 23	60

Tabla y Grafico N° 24	61
Tabla y Grafico N° 25	62
Tabla y Grafico N° 26	63
Tabla y Grafico N° 27	64
Tabla y Grafico N° 28	65
Tabla y Grafico N° 29	66
Tabla y Grafico N° 30	67
Tabla y Grafico N° 31	68
Tabla y Grafico N° 32	69
Tabla y Grafico N° 33	70
Tabla y Grafico N° 34	71
Tabla y Grafico N° 35	72
Tabla y Grafico N° 36	73

I. Introducción

Las micro y pequeñas empresas son consideradas pequeñas unidades económicas-sociales, producto de los procesos de organización relacionadas con las actividades económicas a pequeña escala.

(LOZANO ALVÁN, 2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010”, describe que a nivel Internacional, la pequeña y mediana empresa constituye una organización socio - económica de gran impacto, con respecto a su definición no existe una fórmula internacionalmente aceptada o implementada. Cada país tiene legislaciones y políticas para clasificar a las empresas dependiendo del método utilizado, ésta puede ser medida por el número de empleados, por el monto de las ventas o de los activos, así como por una combinación de factores. En particular, una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno.

(LACHIRA RIOS , 2013), en su tesis, "caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de nuevo chimbote de la urb. garatea y la urb. unicreto, del período 2010 – 2011", menciona que según el autor Gilberto J. (2006) Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de

las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

Agrega Mathews, que es preciso señalar que si nos centramos en el desarrollo exportador del país, de las 6.656 empresas exportadoras, el 64% de ellas son Mypes. Sin embargo, si se considera el valor total exportado por el país (este año se estima en aproximadamente US\$ 27.800 millones), las Mypes solo representan el 3%.

Finalmente, no se sabe si dichas Mypes han sido rentables o no en los últimos años, si su rentabilidad ha subido o no. Por todas las razones mencionadas, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017?

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.

- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.
- Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.
- Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.
- Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.

El siguiente trabajo de investigación permitirá conocer si la capacitación en técnicas de venta, se está desarrollando en las micro y pequeñas empresas del sector comercio.

La cual conlleve a los vendedores cada vez vender mejor, siguiendo una serie de pasos para que el cliente compre; atraer su atención, crear y retener su interés, despertar su deseo de comprar y llevarlo a la acción hablándoles como si ya te fueran a comprar.

La investigación le permitirá tomar conciencia a los propietarios y vendedores, de tal manera que ellos puedan implantar mejoras referentes a técnicas de venta, para brindar buena atención al cliente, ya que de ello depende no sólo la supervivencia y rentabilidad de la empresa sino también la imagen que se refleja ante los clientes.

Así mismo esta investigación servirá como referencia a los futuros investigadores que busquen profundizar más el tema de capacitación en técnicas de venta.

Finalmente, este estudio servirá para posteriores investigaciones ya que proporcionará datos estadísticos de nuestra ciudad referente al sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

II. .REVISION DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Se dice que la capacitación Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña.

(GUIDO GUTIÉRREZ , 2014), menciona en su tesis, “caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeña empresas del sector comercio – rubro vidrierías del distrito de juliaca, periodo 2013”, según Bazán (2006) Las micro y pequeñas industrias (MYPEs) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPEs no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que

ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones.

(GUIDO GUTIÉRREZ , 2014), hace referencia en su tesis, , “caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeña empresas del sector comercio – rubro vidrierías del distrito de juliaca, periodo 2013”, menciona que según José (2013) El Perú sigue en un franco crecimiento, impulsado por una poderosa efervescencia emprendedora con un horizonte prometedor. La mayor fuerza emprendedora ha surgido, especialmente, en las zonas periurbanas de Lima y de otras principales ciudades, producto de una migración masiva del campo hacia la ciudad. Esta fuerza emprendedora, muchas veces informal, representa una amplia brecha en nuestra actividad económica, que impulsa un crecimiento líder en América Latina. Nos referimos a la micro, pequeña y mediana empresa (mypes y pymes), que agrupa a cerca del 98% de la actividad empresarial en el Perú, al 70% de la población económicamente activa (PEA), y representa cerca del 50% del producto bruto interno en Perú (PBI).juliaca es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de juliaca ha empezado a establecer

mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas de artesanía van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

2.1.2. Antecedentes Nacional

(LACHIRA RIOS , 2013), menciona que según Zapata investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios.

Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de

enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

De igual forma, si un cliente visita la empresa de servicios o de información y es un lugar acogedor, limpio, organizado, luminoso, etc., seguramente estas pruebas físicas transmitirán una mayor confianza y tranquilidad al cliente.

Por su parte los vendedores deben interesarse por conocer a sus clientes e identificar sus necesidades y requerimientos a través de la conversación directa en el primer contacto y aprovechar vender la imagen de la empresa y producto.

Así mismo debe generar confianza del producto probando de que existe un beneficio para el cliente si lo adquiriera.

2.1.3. Antecedente Regional

(LOZANO ALVÁN, 2011), hace mención en su tesis, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010” dice que pasando al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran variedad de MyPE distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio e Industria maderera dentro de estos destaca el sector servicios – rubro vidrierías que cubre la demanda de la población. Muchas de estas MyPE se encuentran en el Jr. 7 de Junio Cdra. 1 y 2 y Av. Saenz Peña Cdra. 1, 2 y 3 lugares donde se ha realizado el presente estudio.

2.1.4. Antecedente Local

Según Vásquez Pacheco (2016), considera que la ciudad de Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas micro- y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de la ciudad de Pucallpa ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado, con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento; de esta manera las micro- y pequeñas empresas de los diferentes sectores y rubros pueden dar empleo a los habitantes de Pucallpa y sus alrededores, lo que a su vez permitirá satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general de la región Ucayali. En Pucallpa existen muchas micro- y pequeñas empresas que desarrollan sus actividades productivas y de comercio en diferentes sectores y rubros económicos. Asimismo, se desconoce si los gerentes o dueños de las mype reciben o no capacitación antes del otorgamiento de los créditos, si las mype capacitan o no a su personal (trabajadores).

2.2 Marco Teórico

2.2.1. Teorías del financiamiento

(CIPRA HENRIQUEZ, 2013), menciona que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica; las cuales, se obtienen a través de préstamos de terceros.

Son ingresos obtenidos por empréstitos de entes u organismos internacionales financieros, o de personas naturales o jurídicas no residentes en el país.

(LOZANO ALVÁN, 2011), desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario.

2.2.2. Teorías de la capacitación

(CIPRA HENRIQUEZ, 2013), menciona que a través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más

eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad (12).

Entenderemos por capacitación las actividades culturales y educativas enfocadas a lograr la superación intelectual y el desarrollo de habilidades de sus recursos humanos, por parte de las organizaciones empresariales.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

(CIPRA HENRIQUEZ, 2013), refiere que es una medida de la eficacia de la gestión empresarial. Se calcula, por lo general, dividiendo el beneficio obtenido, entre el capital propio de la empresa, incluyendo las reservas (Capital contable) y multiplicada por cien (100). Para este cálculo, debe tomarse en cuenta los siguientes factores: Rentabilidad media de las empresas del sector, riesgo que la empresa asume en su actividad, Costo de oportunidad.

La rentabilidad empresarial, es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos (13).

2.2.4. Ley Mype

(LOZANO ALVÁN, 2011), hace referencia que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación,

producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Características de las MYPE a) Número de trabajadores: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive. b) Ventas Anuales Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (33).

III. Hipótesis

Mi trabajo no tiene hipótesis porque es descriptivo.

IV. Metodología

4.1. Tipo y nivel de la investigación de la tesis.

4.1.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo (se midió las variables).

La investigación de tipo cuantitativa pretende decir, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. Se produce por la causa y efecto de las cosas.

4.1.2. Nivel de investigación de las tesis

El nivel de investigación fue descriptivo.

En la investigación descriptiva, se describen los datos y este debe tener un impacto en la vida de la gente que les rodea.

El objetivo de la investigación descriptiva consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. El objetivo principal es saber el por qué y para qué se está realizando.

4.2. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal- retrospectivo-descriptivo. Del tipo:

M \longrightarrow O

Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017 encuestadas

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

4.2.1. No experimental

La investigación es no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

4.2.2. Transversal

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

4.2.3. Retrospectivo

Fue retrospectiva, porque se indago sobre hechos ocurridos en el pasado.

4.2.4.Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observó en la realidad en el momento en que se recogió la información.

4.3. Población y Muestra.

4.3.1. La población

El universo estuvo conformado por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

4.3.2. La muestra

La muestra estuvo conformada por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

4.4. Definición y operación de variables.

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional:	Escalad medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro gimnasios del distrito de Callería, 2017"	Edad	Razón: Años
		Género	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escalad medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017”	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017”	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017”	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017”	Razón: 01 06 15 16 – 20 Másde20

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro gimnasios del distrito de Callería, 2017”	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
--	--	---	---

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escalad medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas (variable principal).	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito.	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado.	Cuantitativa: Especificar monto
		Monto del crédito recibido.	Cuantitativa: Especificare monto

	Entidad a la que solicitó el crédito.	Nominal: Bancaria No bancaria
	Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria
	Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificarla tasa
	Crédito oportuno	Nominal: Si No
	Crédito inoportuno	Nominal: Si No
	Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
	Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escalad medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017”	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escalad medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017”	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017”	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No

	de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No
--	---	--	----------------------

Fuente: Elaboración propia

4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.5.1. Técnicas

Para el recojo de información se utilizó la técnica de la encuesta.

4.5.2. Instrumentos

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurada por 36 preguntas.

4.6. Plan de análisis

Para el análisis de datos recolectado en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos, se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).

4.7. Matriz de Consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
							TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.	FORMULACIÓN	GENERAL	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 31 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.	Determinar cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017?.						
		ESPECÍFICOS	ESPECIFICOS	Micro y pequeñas Empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación			
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017	Financiamiento, la capacitación y la						
					Ley de la micro	Número de trabajadores	DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE

		rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.		y pequeña empresa N° 30056				DATOS
		Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.				No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 20 micro y pequeñas empresas.	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
	Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.	Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio.	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras			versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
	Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.			Interés	Tasa de interés			
	Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.			Monto	Monto del crédito			
				Plazos	Plazo del crédito			
				Inversión	Inversión del crédito			
			capacitación	Personal	Permanente Eventual			
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación		TÉCNICA Encuesta	
			Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad			
				Capacitación	Mejora rentabilidad			
				Tipos	Económica			

	Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.						
--	--	--	--	--	--	--	--

			Financiera				
--	--	--	------------	--	--	--	--

4.8. Principios éticos

4.8.1. Principios éticos

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia.

Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general.

4.8.2. Respeto por las personas

Se centra en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía.

A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros.

De esta manera estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

4.8.3. Beneficencia

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante.

4.8.4. Justicia

La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes.

Quiere decir que toda persona debe recibir un trato digno.

En el principio de justicia se prohíbe exponer a riesgos a un grupo.

V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1. Resultados

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERIAS DISTRITRO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	De 18 a 30 años	3	15,0
	De 31 a 50 años	12	60,0
	De 51 a más años	5	25,0
Total	20	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

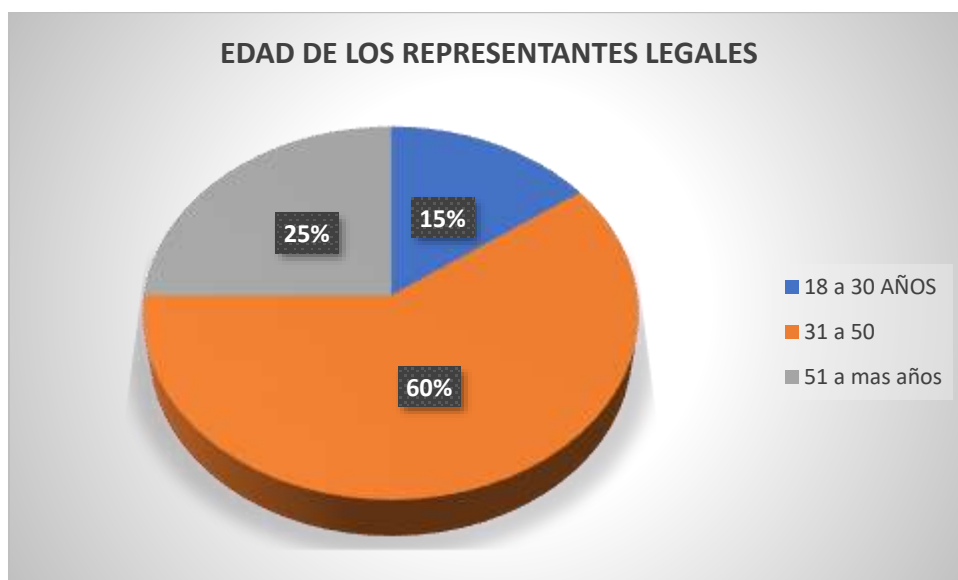


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02
GENERO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	14	70,0
	Femenino	6	30,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 02. El género de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Secundaria completa	5	25,0
	Secundaria incompleta	5	25,0
	Superior universitaria completo	2	10,0
	Superior universitaria incompleto	2	10,0
	Superior no universitario comple.	2	10,0
	Superior no universitario incom.	4	20,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

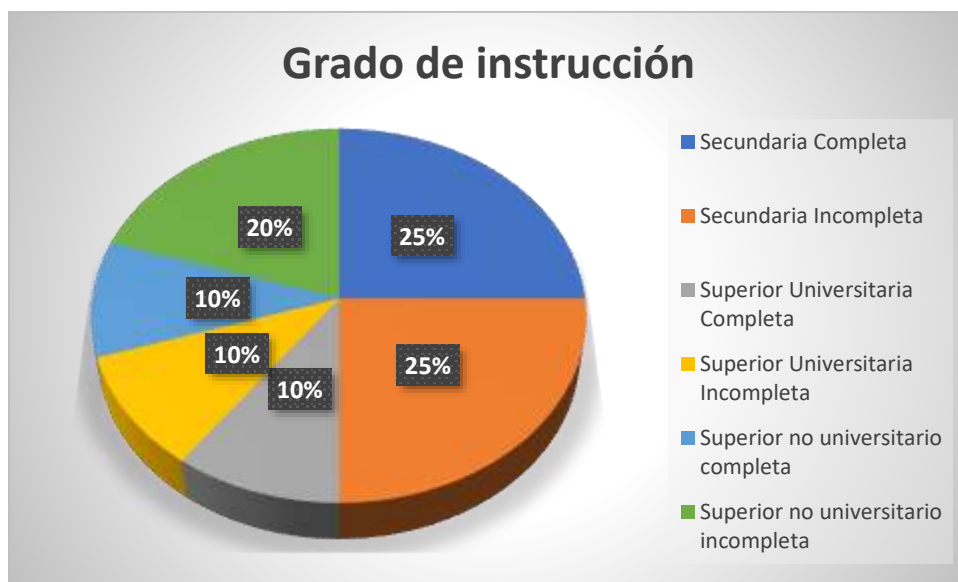


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	3	15,0
	Casado	3	15,0
	Conviviente	13	65,0
	Divorciado	1	5,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

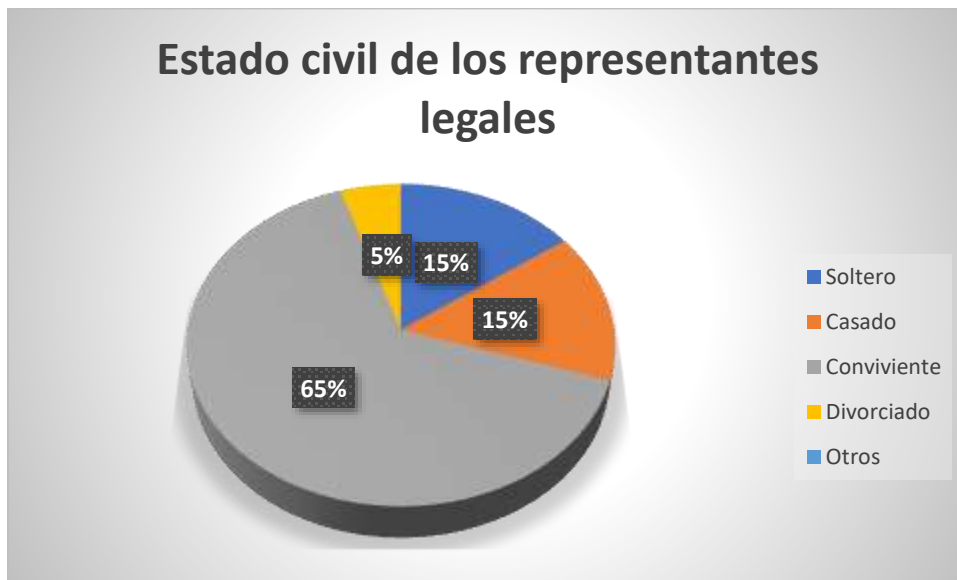


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Con Profesión	2	10,0
	Sin Profesión	18	90,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Comerciante	18	90,0
	Administrador	1	05,0
	Jefe de sistemas	1	05,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

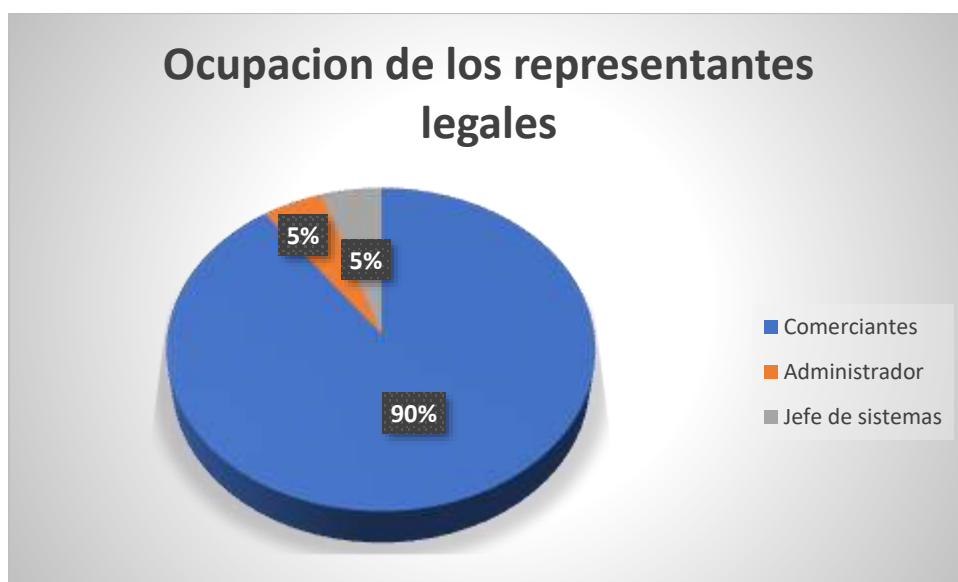


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	De 1 a 5 años	7	35,0
	De 6 a 10 años	7	35,0
	Más de 11 años	6	30,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08

MYPE FORMALIZADAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formales	20	100,0
	Informales	00	0,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

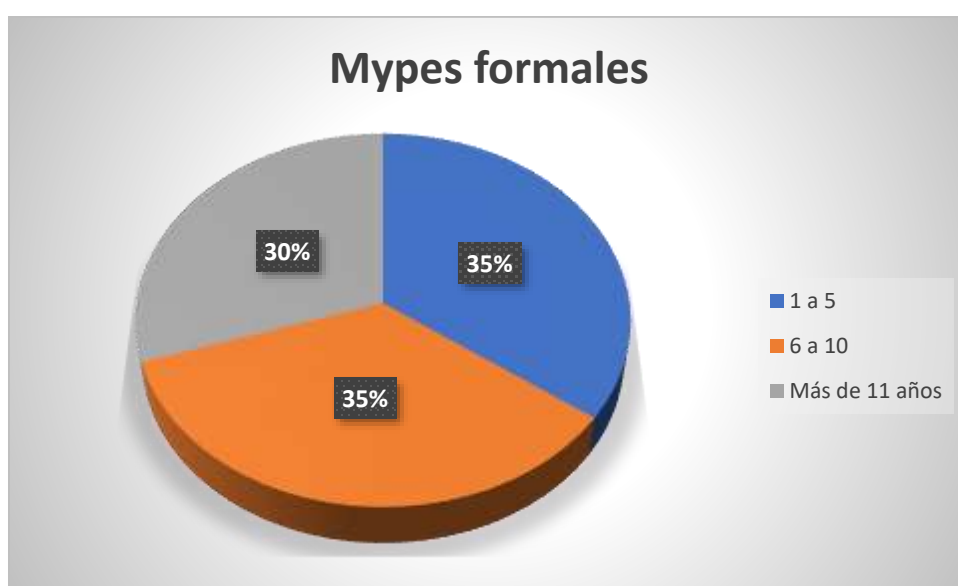


FIGURA N° 08. Mype formalizadas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 9
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 1 a 2 trabajadores	10	32,26
	De 3 a 5 Trabajadores	10	32,26
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación



FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
No tiene	01	05,0
De 1 a 3	13	65,0
Válidos De 4 a más	5	25,0
Más de cuatro	1	05,0
Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación



FIGURA N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11
MOTIVOS DE LA FORMALIZACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancias	20	100,0
	Subsistencia	0	0,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

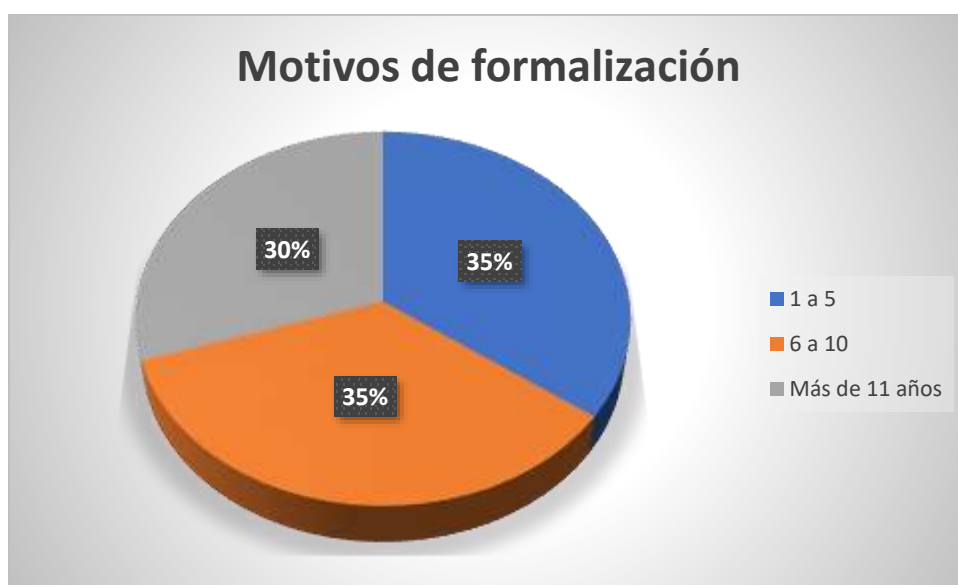


FIGURA N° 11. Motivos de la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de callería, 2017

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12

COMO FINANCIA SU ACTIVIDAD QUE OBTIENE EL FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Financiamiento propio	13	65,0
Financiamiento de terceros	7	35,0
Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 12. Como financia su actividad que obtiene el financiamiento para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
SI EL FINANCIAMIENTO ES DE TERCEROS: A QUE ENTIDADES
RECURRE PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Banco de crédito	0	0,0
	Banco continental	8	40,0
	Mi banco	10	50,0
	Ninguno	2	10,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

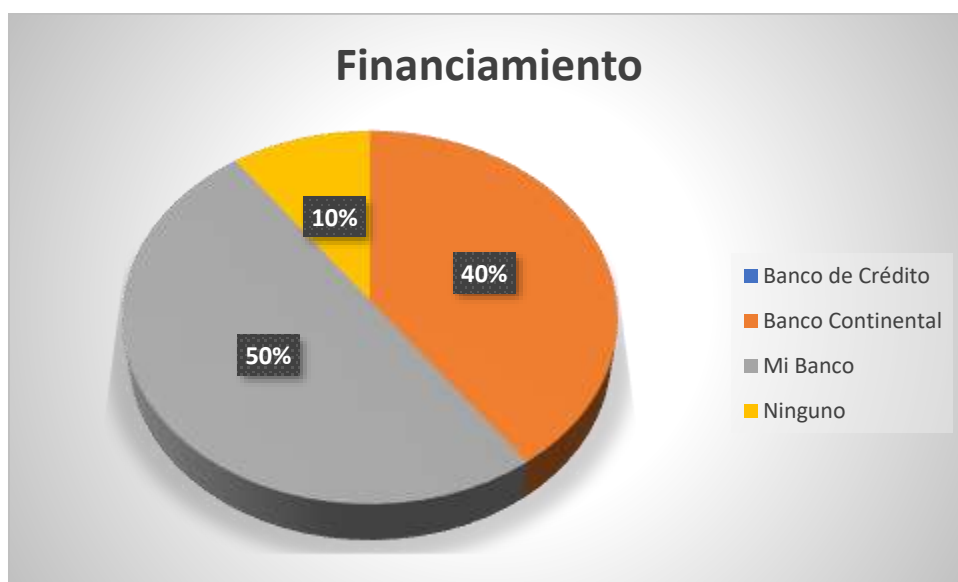


FIGURA N° 13. Si el financiamiento es de terceros: a que entidades recurre para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14
TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
1.55 %	0	0,0
1.50%	8	40,0
Válidos 3.60	10	50,0
Ninguno	2	10,0
Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

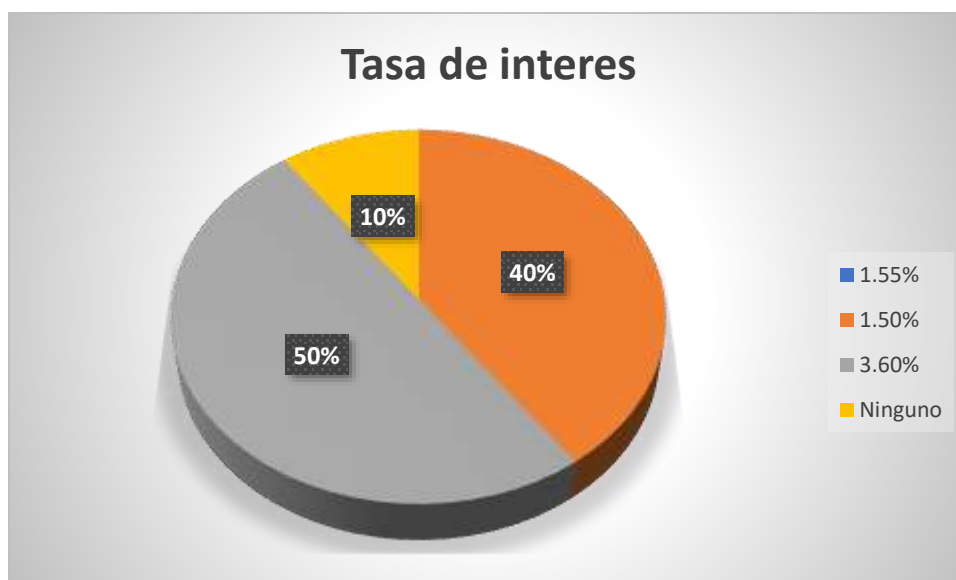


FIGURA N° 14. Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15
ENTIDADES NO BANCARIAS PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

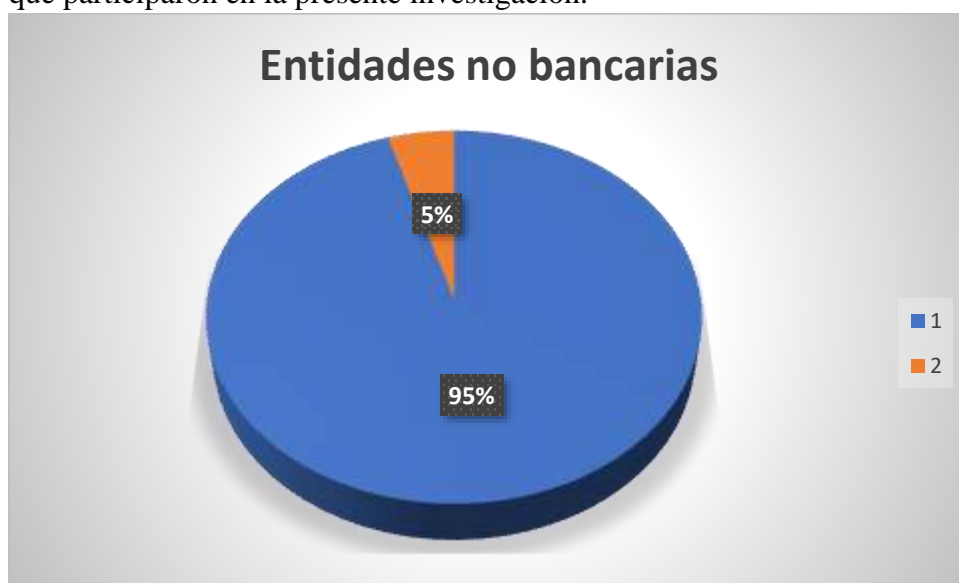


FIGURA N° 15. Entidades no bancarias para el otorgamiento del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 15.

TABLA N° 16
QUE TASA DE INTERÉS MENSUAL PAGA A ENTIDADES NO BANCARIAS
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
	3.75	1	5,0
Válidos	Ninguno	19	95,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 16. Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17
PRESTAMISTAS O USUREROS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Ninguno	20	100,0
Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 17.

TABLA N° 18
QUE TASA DE INTERES PAGA A PRESTAMISTAS O USUARIOS
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	20	100,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 18. Que tasa de interés paga a prestamistas o usuarios las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 18.

TABLA N° 19
OTROS PRESTAMOS (ESPECIFICAR) DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Ninguno	20	100,0
Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 19. Otros prestamos (especificar) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
QUE TASA DE INTERÉS MENSUAL PAGA A OTROS PRESTAMISTAS LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 20. Que tasa de interés mensual paga a otros prestamistas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 20.

TABLA N° 21
QUE ENTIDADES FINANCIERAS LE OTORGA MAYORES FACILIDADES
PARA LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Entidades bancarias	16	80,0
	Entidades nobancaria	2	10,0
	Ninguno	2	10,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 21. Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 21.

TABLA N° 22
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS SOLICITADOS
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No realizan financiamiento	1	5,0
	Si	17	85,0
	No	2	10,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

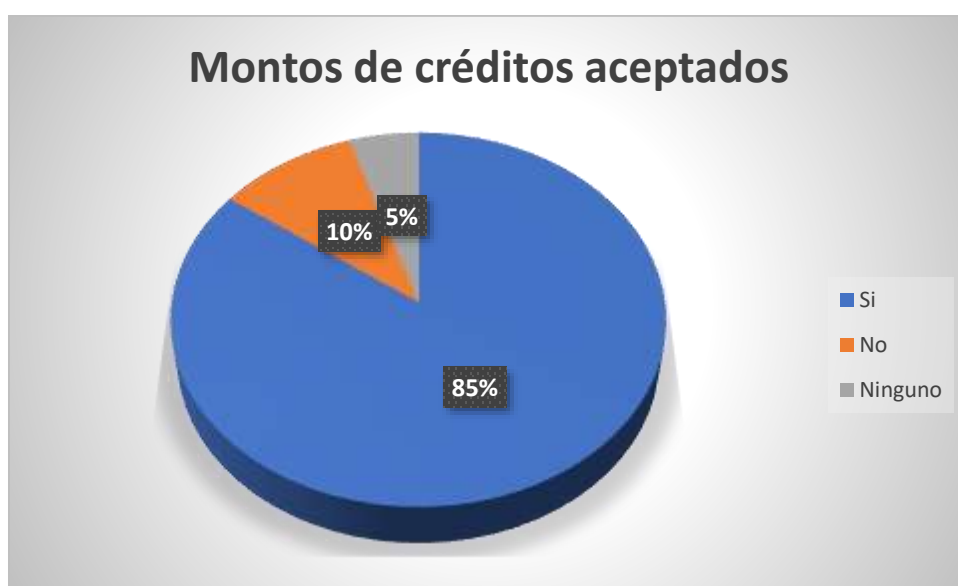


FIGURA N° 22. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 22.

TABLA N° 23
MONTO PROMEDIO DE CREDITO OTORGADO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	6,000 a 29,000	3	15,0
	30,000 a 50,000	15	75,0
	51,000 a 100,000	2	10,0
	Ninguno	7	35,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

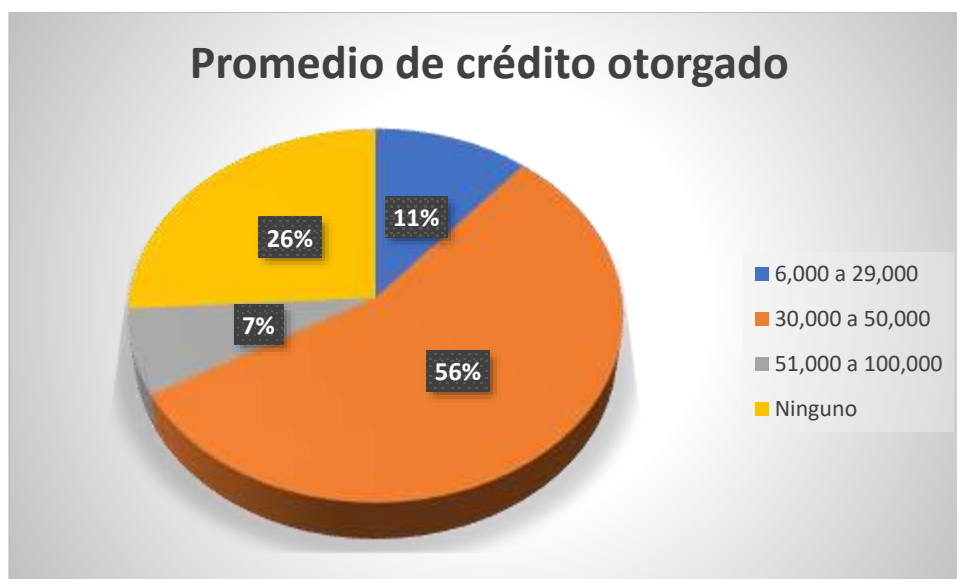


FIGURA N° 23. Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 23.

TABLA N° 24
PLAZO QUE LE OTORGARON EL CRÉDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No realizan financiamiento	7	35,0
	Corto Plazo	9	45,0
	Largo Plazo	4	20,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

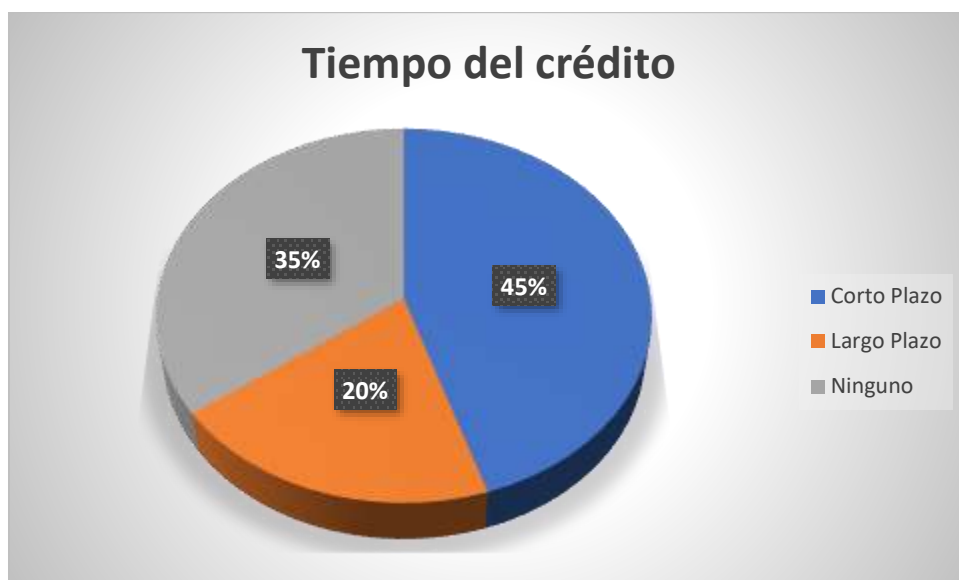


FIGURA N° 24. Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 24.

TABLA N° 25
EN QUE FUE INVERTIDO EL CRÉDITO FINANCIERO QUE OBTUVO.
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

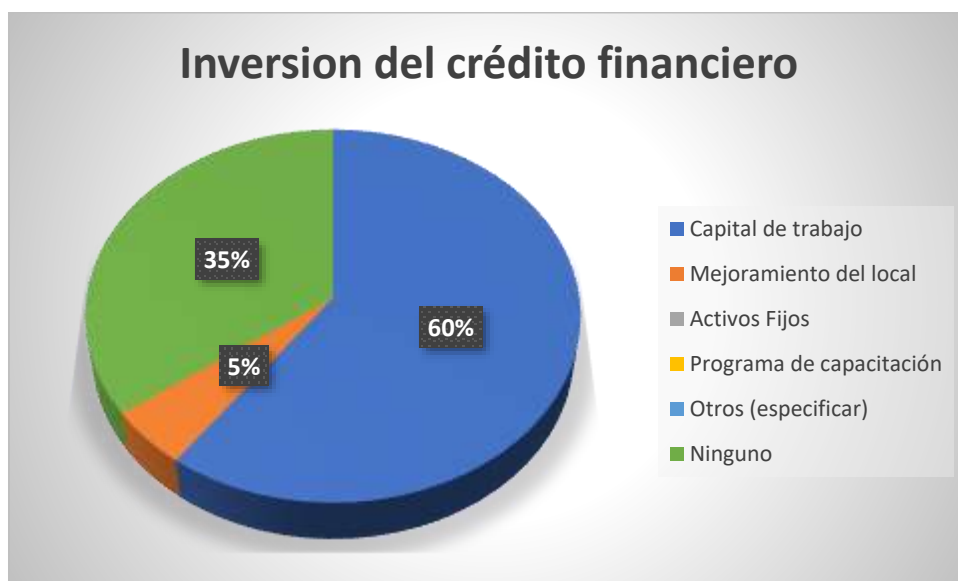


FIGURA N° 25. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 25.

TABLA N° 26
RECIBIERON CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO
LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	4	20,0
	No	7	35,0
	Ninguno	9	45,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 26. Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
CUANTOS CURSOS DE CAPACITACIÓN A TENIDO EN EL ÚLTIMO AÑO
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Uno		
	Dos		
	Tres		
	Cuatro	2	10
	Más de cuatro	2	10
	Ninguno	16	80
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

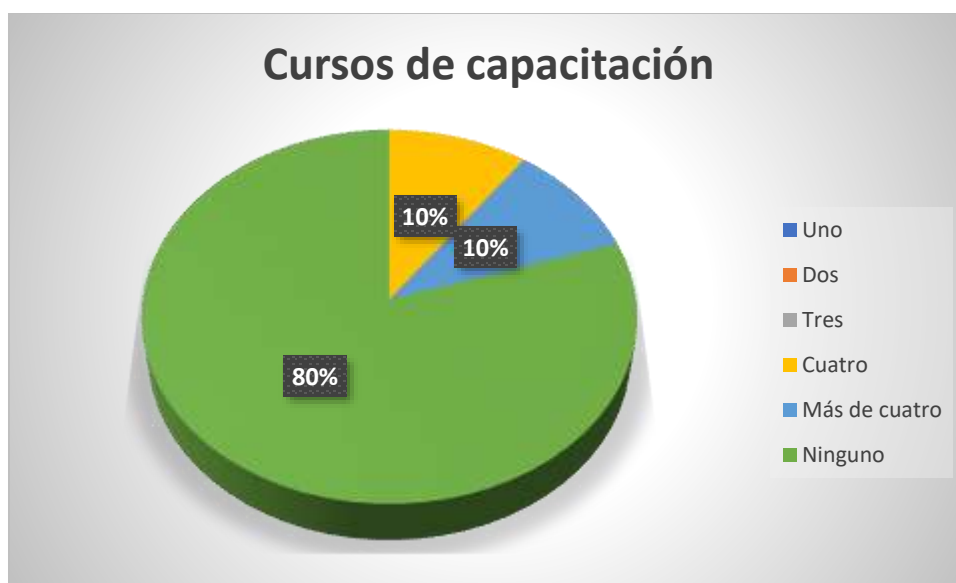


FIGURA N° 27. Cuantos cursos de capacitación a tenido en el último año las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 27.

TABLA N° 28
SI TUVO CAPACITACIÓN: EN QUE TIPO DE CURSO PARTICIPÓ LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Inver. del credito	3	15,0
	Mnejo empresarial	1	15,0
	Adm. De recursos		
	Marketing		
	Otros		
	Ninguno	16	80,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 28. Si tuvo capacitación: en qué tipo de curso participó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 28.

TABLA N° 29
EL PERSONAL RECIBIÓ CAPACITACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	16	80,0
	No	4	20,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

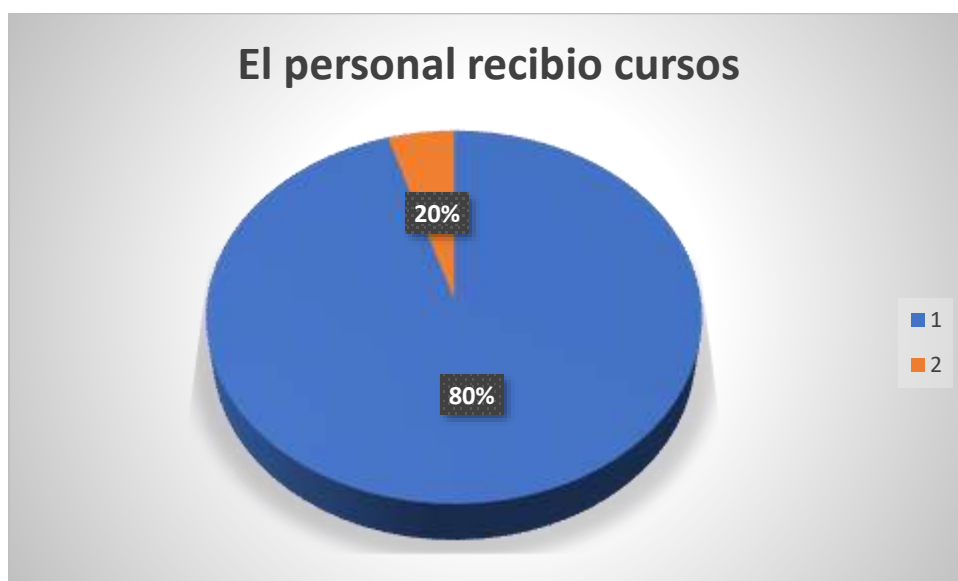


FIGURA N° 29. El personal recibió capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.
Fuente: Tabla N° 29.

TABLA N° 30
CREE QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18	90,0
	No	2	10,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 30. Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.
Fuente: Tabla N° 30.

TABLA N° 31
CONSIDERA USTED QUE LA CAPACITACIÓN DE SU PERSONAL ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	16	80,0
	No	4	20,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 31. Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 31.

TABLA N° 32
EN QUE TEMAS SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Gestion empresarial		
	Mnejo. Efi.del m.		
	Gestion financiera		
	Prestacion de manejo	14	70
	Otros	2	10
	Ninguno	4	20
Total		20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

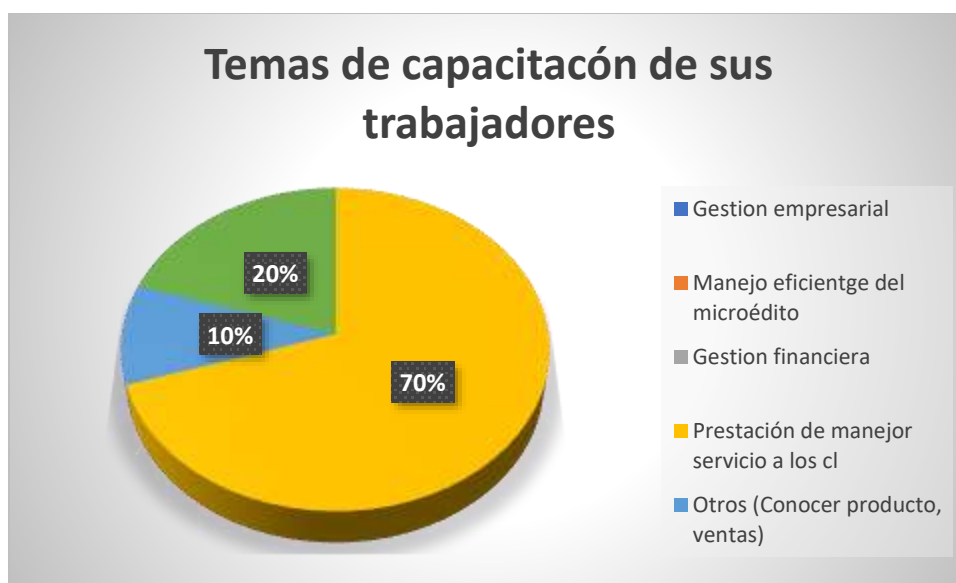


FIGURA N° 32. En qué temas se capacitaron sus trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 32.

TABLA N° 33

EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 33.

TABLA N° 34
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 34.

TABLA N° 35
LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	19	95,0
	No	1	5,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 35. La rentabilidad mejoro en los últimos dos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.
Fuente: Tabla N° 35.

TABLA N° 36
LA RENTABILIDAD HA DISMINUIDO EN EL ÚLTIMO AÑO EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	1	5,0
	No	19	95,0
	Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 36. La rentabilidad ha disminuido en el último año en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.
Fuente: Tabla N° 36.

5.2. ANALISIS DE RESULTADOS

5.2.1. Respecto a los empresarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

- De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017 encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas en un 60% ya que sus edades oscilan entre 31 y 50 años y un 15% son personas jóvenes que oscilan entre los 18 y 30 años (ver tabla 1), lo que coincide con los resultados obtenidos por Vásquez Pacheco (2016) donde el 93% de los representantes legales son adultos.
- En cuanto al sexo de los representantes legales encuestados, el 30% son del sexo femenino y el 70% son de sexo masculino (ver tabla 2), a diferencia de Vásquez Pacheco (2016), donde el 66% son de sexo masculino, respectivamente; lo que contradice a los resultados.
- El 25% de los representantes legales tienen grado de instrucción secundaria completa (ver tabla 3), lo que más o menos coincide con los resultados encontrados por Vásquez Pacheco (2016) el 31% de los representantes solo tuvo educación secundaria completa. Aquí podría hacerse la observación de que el ser comerciante involucra poseer ciertas habilidades para brindar un servicio, esto se complementa con alguna especialización técnica o estudios universitarios, aunque no siempre es así y el comerciante deja los estudios para más adelante.
- El 65% tiene el estado civil de conviviente, el 15% son solteros y un 15% son casados.
- El 5% tienen de profesión de administradores, el 5% son técnico en

computación e informática y el otro 90% tienen otras profesiones.

- El 100% tiene representantes legales tienen como ocupación ser comerciantes.

5.2.2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

- El 35% tiene de uno a cinco años en el rubro empresarial, el 35% tiene de seis a diez años y el 30% tiene de diez a más años en el rubro. Estos resultados son similares a los obtenidos por Vásquez Pacheco con el 80% en el rubro empresarial por más de tres años el cual presentan resultados similares.
- El 100% de las micros y pequeñas empresas encuestadas son formales. Este resultado contrasta con Vásquez Pacheco (2016) donde el 80% y 84% son formales respectivamente. La formalidad en muchos casos sólo es necesaria cuando se necesita acceder a un crédito o cuando es descubierto por una fiscalización. Generalmente, los empresarios hoteleros trabajan con un RUC o sólo con licencia municipal, pero en pocos casos con los dos.
- El 65% tienen uno a tres trabajadores permanentes, el 35% cuentan de cuatro a más trabajadores. También manifestaron que el 65% contratan de uno a tres trabajadores eventuales. Estos resultados nos indican que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, las mypes en estudio son microempresas.
- El motivo de formación de las Mypes en estudio fue en un 100% para la obtención de ganancias. Lo que queda claro es que las razones, de las ganancias, es la principal razón por la que las microempresas fueron

creadas.

5.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

- El 35% de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron financiamiento de terceros y el 65% lo hizo con recursos propios.
- Manifiestan que el 40% reciben financiamiento del Continental, el 50% de mi Banco y el 10% de ninguno.
- El 40% precisó que pagan un interés de 1.50% mensuales, el cual el 50% recibió con un 3.60% mensual de interés, el 10% en ninguno.
- El 5% solicitaron en entidades no bancarias como la Confianza,
- Los representantes legales dijeron que un 5% precisó que pagan un interés de 3.75% mensuales.
- Un 100% dijeron que no se financiarían con los prestamistas.
- Un 80% de representantes legales dijeron que las entidades bancarias otorgan mayor facilidad de préstamos, un 10% en entidades no bancarias y el 10% ningunos.
- Manifestaron que un 85% si fueron montos solicitados, un 10% dijeron que no fueron los montos solicitados y el 50% ningunos.
- El 5% afirman que invirtieron en el mejoramiento y/o ampliación del local, el 60% precisa que fue capital de tgrabajo, el otro 7% dijo que no invirtieron, el cual los resultaos se asemejan a lo dicho Vázquez Pacheco (2016) precisa que el 59% de la mypes invirtieron en capital de trabajo.

5.2.4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

- El 20% de los representantes legales en estudio, dijeron que sí recibieron

capacitación cuando recibieron los créditos, el 35% manifestó que no, asimismo el 20% dice que recibieron una capacitación en los últimos años, el 10% recibió 4 capacitaciones, en cambio Vásquez Pacheco (2016) precisa que el 53% de los representantes legales de la mypes no han recibido ningún tipo de capacitación antes que se les otorgara el préstamo. Algunas instituciones financieras no creen conveniente brindar capacitaciones cuando los montos a desembolsar son pequeños o a veces son los mismos empresarios que no les dan importancia a estos cursos, es parte de su informalidad. Una capacitación bien desarrollada asegura que el dinero recibido sea bien invertido y genere las utilidades necesarias para su devolución.

- El 20% de los representantes legales afirmaron que su personal no ha recibido capacitación por parte de la empresa, y el 80% dijeron que si recibieron capacitación.
- El 907% de los representantes legales encuestados dijeron que la capacitación es una inversión y el 10% cree que es relevante para su empresa.

5.2.5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

- El 35% manifestó que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa. El 65% considera que la capacitación no ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.

VI. CONCLUSIONES

6.1. CONCLUSIONES

❖ Respecto a los empresarios micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

- El 60% de los representantes legales, son adultos, con edades que fluctúan entre 31 a 50 años.
- El 30% de los representantes legales de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, son del sexo femenino, y el 70% son del sexo masculino.
- El 25% de los representantes legales, tienen educación secundaria completa y el 10% tienen educación no universitaria completa.
- El 65% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, son convivientes, el 15% son casados y el 15% son solteros.
- El 90% de las empresas del sector comercio, son comerciantes.

❖ Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

- El 35% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, tiene de uno a cinco años en el rubro empresarial, un 35% tiene entre seis a diez años, y un 30% tiene más de once años en el rubro empresarial.
- El 100% de los representantes legales, dijeron que sus negocios son formales.
- El 65% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, tiene de uno a tres trabajadores permanentes, el 35% posee de cuatro a más trabajadores permanentes.
- El 65% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio tienen de uno

a tres trabajadores eventual.

- El 100% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, se formaron para obtener ganancias.

❖ **Respecto al financiamiento**

- El 35% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, encuestados manifestó que el financiamiento de su actividad productiva es por terceros, y el 65% lo hizo con financiamiento propio.
- El 40% obtuvieron financiamiento del banco continental, un 50% de mi banco y el 10% de ninguno; ya que un 50% pagan el 3.60% de interés mensual, el 40% paga 1.0% mensual y el 10% no paga intereses.
- El 95% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, obtuvo financiamiento de entidades bancarias, un 5% lo recibió de entidades no bancarias.
- El 85% de los representantes legales dijeron que si fueron los montos solicitados y un 10% dijo que no recibieron los monto solicitados.
- El 20% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, manifestaron que el crédito solicitado se dio a largo plazo, el otro 45% a corto plazo.
- El 60% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, afirma que invirtieron en capital de trabajo, el 5% en el mejoramiento y/o ampliación del local, el 35% en ninguno.

❖ **Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.**

- El 20% de los representantes legales dijeron que, si recibieron capacitación, un 35% dijo que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito

y el 45% ninguno.

- El 10% recibió cuatro cursos de capacitación, y el 10% precisó que recibió más de cuatro cursos de capacitación y el 80% ninguno.
- El 20% de los representantes legales encuestados precisan que su personal no recibió ningún tipo de capacitación y el 80% dijo que sí.
- El 90% de los representantes legales encuestados si consideran a la capacitación como una inversión, el 10% no precisa su respuesta.
- El 90% de los representantes legales, afirma que la capacitación como empresario es relevante para su empresa y el 10% no .
- El 80% de los empresarios afirman que la capacitación del personal es relevante para su empresa y 20% no.

❖ **Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.**

- El 35.7% de los representantes legales afirman que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 65% manifiesta que no ha mejorado la rentabilidad.
- El 90% de los representantes legales dicen que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 10% no.
- El 95% de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años, mientras que un 5% dijo que la rentabilidad no mejoró.
- El 95% afirma que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, mientras que un 5% no precisó que si.

6.2. RECOMENDACIONES

❖ Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de la micro empresa del sector comercio rubro vidrierías que hay oportunidad para todos especialmente para gente joven que recién están empezando a incursionar en este sector de las micros empresas.
- Que los varones se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías ya que no tienen ninguna limitación para trabajar en este rubro.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar y ampliar sus conocimientos y poner en práctica en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías.
- Que el trabajo en el micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías no sea ningún impedimento para tener más familias casadas. Ya que el matrimonio es la base fundamental del núcleo de la familia.
- Que se sigan preparándose en instituciones para optar otros grados y títulos y le sirva para mejorar su participación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías.

❖ Respecto a las características de las microempresas

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque hoy en día se están abriendo muchos negocios en ventas que necesitan vitrinas en el distrito de Callería y el sector comercio es una pieza fundamental para dicho propósito.
- Que las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías, continúe con la formalidad de las empresas que es necesario para acceder a préstamos financieros, ya sea de entidades financieras u otras entidades y

así contribuyen con el crecimiento del país,

- Es necesario que las micro empresas tengan personal permanente para mayor confianza de los microempresarios y así se está brindando un trabajo para las personas que lo necesitan.
- Que los microempresarios pueden tener personal eventual, salvo que los necesiten en ocasiones que se amerite (temporadas altas de ventas).
- Que continúen con el fin y propósito por el cual los microempresarios crearon sus propias micro empresas.

❖ **Respecto al financiamiento**

- Que los microempresarios traten en lo posible de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses y mejorar su rentabilidad.
- Que, al momento de requerir un crédito, lo primero que tienen que hacer los microempresarios es un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que los microempresarios busquen una tasa de interés baja para no sobrecargarse con deudas y así obtener una mayor rentabilidad
- Que las entidades ya sean financieras y no financieras brinden a los microempresarios mayores facilidades al solicitar un crédito.
- Que los microempresarios eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado y/o necesarios para la micro empresa.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto y así buscar la mejoría de la micro empresa pagando bajos intereses y tener una mejor rentabilidad.
- Que los microempresarios al momento de solicitar créditos estas sean a un

largo plazo con un interés bajo para que tenga una mayor rentabilidad.

- Que soliciten el préstamo la cantidad que puedan devolver sin afectar la rentabilidad, e invertir ese crédito pensando en el mejoramiento de la micro empresa para tener una mejor rentabilidad.

❖ **Respecto a la Capacitación**

- Los microempresarios deberían recibir capacitación para tener mayor conocimiento, antes de solicitar un crédito financiero, ya que eso les permitirá tomar una mejor decisión para la micro empresa.
- Los microempresarios deberían más de capacitaciones para ampliar sus conocimientos en los distintos temas de las micro empresas.
- Los microempresarios deberían de seguir capacitándose porque por medio de las capacitaciones tendrán mayor conocimiento de cómo pueden obtener una mejor rentabilidad.
- Deberían de capacitar a su personal ya que cuando más capacitaciones tienen mejor será sus rendimientos en el trabajo.
- Deberían de invertir en capacitaciones porque así brindarían un mejor servicio a sus clientes y poder mejorar su rentabilidad.

❖ **Respecto a la rentabilidad**

- Se recomienda que los microempresarios inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- Se recomienda tener más capacitaciones porque de acuerdo a ello se tendrá más conocimientos de cómo financiar e invertir en la micro empresa y así tener una mejor rentabilidad.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

- CESAR MAURICIO CARMENES GARCIA. (2015). *“EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO VIDRIERÍAS DE LA CIUDAD DE PIURA, AÑO 2014”*. piura. Obtenido de
file:///D:/DATOS%20DE%20USUARIO/DESCARGAS/Uladech_Biblioteca_virtual%20(4).pdf
- LOZANO ALVÁN, V. (2011). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías del distrito de Callería, período 2009 – 2010”*. tesis, ULADECH, Ucayali, Pucallpa. Obtenido de
file:///D:/DATOS%20DE%20USUARIO/DESCARGAS/Uladech_Biblioteca_virtual%20(2).pdf
- TARAS BRUCK , J. (2014). *“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y EL CONTROL INTERNO DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIAL RUBRO VIDRIERIAS DE LA CIUDAD DE PIURA, 2014”*. . tesis, piura. Obtenido de
file:///D:/DATOS%20DE%20USUARIO/DESCARGAS/Uladech_Biblioteca_virtual%20(3).pdf
- CARMENES GARCIA, C. (2015). *“EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y SU*. tesis, piura. Obtenido de
file:///D:/DATOS%20DE%20USUARIO/DESCARGAS/Uladech_Biblioteca_virtual%20(4).pdf
- CIPRA HENRIQUEZ, D. (2013). *“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO VIDRIERIAS DE CHIMBOTE, AÑO 2010”* . TESIS, CHIMBOTE. Obtenido de
file:///D:/DATOS%20DE%20USUARIO/DESCARGAS/Uladech_Biblioteca_virtual%20(3).pdf
- GUIDO GUTIÉRREZ , E. (2014). *“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO VIDRIERÍAS DEL DISTRITO DE JULIACA, PERIODO 2013”* . TESIS, JULIACA. Obtenido de
file:///D:/DATOS%20DE%20USUARIO/DESCARGAS/Uladech_Biblioteca_virtual%20(7).pdf
- LACHIRA RIOS , J. (2013). *“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VIDRIERIAS DEL DISTRITO DE NUEVO CHIMBOTE DE LA URB. GARATEA Y LA URB. UNICRETO, DEL PERÍODO*. tesis, chimbote. Obtenido de
file:///D:/DATOS%20DE%20USUARIO/DESCARGAS/Uladech_Biblioteca_virtual%20(2).pdf

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
							TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO	
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.	GENERAL	GENERAL Determinar cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017?.	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 31 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.	
		ESPECÍFICOS								
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017	ESPECIFICOS Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.	Micro y pequeñas Empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Número de trabajadores	DISEÑO No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	MUESTRA Estará conformada por 31 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.	ANÁLISIS DE DATOS Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.								
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.	Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra vidrierías del distrito de Callería, 2017.	capacitación	Financiamiento	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Forma de financiamiento Entidades financieras Tasa de interés Monto del crédito Plazo del crédito Inversión del crédito			
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro				Bancos				
						Interés				
						Monto				
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro				Plazos	Personal Eventual			
						Inversión				
Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro				Personal	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación					
				Cursos						
							TÉCNICA			
							Encuesta			

	vidrierías del distrito de Callería, 2017.							
	Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad				
			Capacitación	Mejora rentabilidad				
			Tipos	Económica Financiera				

Resultados

Cuadro	Detalle	Porcentaje
I GENERALIDADES		
1	Edades de los representantes legales.	El 60% de los representantes tiene entre 31 a 50 años.
2	Género de los representantes legales.	El 70% de los representantes son masculinos.
3	Grado de instrucción de los representantes.	Un 25% representan a estudios secundarios completos, 25% a secundaria incompleto.
4	Estado civil de los representantes.	El 65% de los representantes son convivientes.
5	Profesión de los representantes legales.	El 90% no cuenta con profesión.
6	Ocupación de los representantes legales.	El 90% de los representantes legales son Comerciantes.
II. CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS		
7	Tiempo en años del rubro.	Un 35% tiene entre 1 a 5 años en el rubro y otro 35% tiene de 6 a 10 en el rubro.
8	Formalidad de las Micro y pequeñas empresas	El 100% de las mypes son formales.
9	Números de trabajadores permanentes.	El 65% cuenta de 1 a 3 trabajadores permanentes.
10	Números de	El 65% cuenta de 1ª 3 tranajadores eventuales

	trabajadores eventuales.	
11	Motivos de formalización.	El 100% formalizó para obtener ganancias.
III. REFERENTE AL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS		
12	Funcionamiento de su actividad productiva de la Micro y pequeña empresa.	El 65% se financia por terceros.
13	Financiamiento por terceros.	El 50% trabaja con mi Banco.
14	Que tasa de interes mensual paga.	El 50% paga el interés de un 3.6%.
15	Entidades no Bancarias.	El 95% no trabaja con entidades no bancarias.
16	Tasa de interés mensual no bancarias.	El 95% no trabaja con entidades no bancarias.
17	Prestamistas o usuarios.	El 100% no trabaja con prestamistas o usureros.
18	Tasa de interés a prestamistas o	El 100% no paga interés porque no trabaja con prestamistas o usureros.

	usuarios.	
19	Otros prestamistas.	El 100% no trabaja con otros tipos de prestamistas.
20	Tasa de interés mensual paga a otros.	El 100% no paga ya que no trabaja con otros prestamistas.
21	Entidades financieras que otorgan mayores facilidades.	El 80% son las entidades bancarias.
22	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.	El 85% de solicitantes si les aprobaron los montos solicitados.
23	Monto promedio de crédito otorgado.	El 75% de los montos fueron entre 30,000 a 50,000
24	Tiempo del crédito.	El 45% trabaja con el corto plazo.
25	Inversión del crédito solicitado.	El 60% fue utilizado en capital de trabajo.
IV REFRENTE A LA CAPACITACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS		
26	Recibió capacitación para el crédito.	El 45% no recibió capacitación para el crédito.
27	Cuantos cursos de capacitación ha tenido en el último año.	El 80% no recibió capacitación.
28	En que tipo de curso participó.	El 80% no tuvo ningún tipo de capacitación.
29	Personal de la empresa	El 80% de su personal si recibió capacitación.

	recibió algún tipo de capacitación.	
30	La capacitación como empresario es una inversión.	El 90% de sus respuestas fueron SI.
31	La capacitación de su personal es relevante para su empresa.	El 80 % de las respuestas fueron SI.
32	Temas de capacitación.	El 70% de los cursos fue de prestación de mejor servicio a los clientes.
V.REFERENTE A LA PERCEPCION DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS		
33	El financiamiento mejora la rentabilidad	El 65% cree que NO.
34	La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.	El 90% cree que SI.
35	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	El 95% cree que SI.
36	La rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.	El 95% cree que NO.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE

INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

Cuestionario se aplicara a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.

El presente cuestionario tendrá por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro vidrierías del distrito de Callería, 2017.”**

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

.

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

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

1.3 Grado de instrucción:

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

1.4 Estado Civil:

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

1.5 Profesión.....

1.6 Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Formalidad de la Mype: Mype Formal: (...) Mype Informal: (...)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

Con financiamiento de terceros: (...)

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

Entidades bancarias.....

Entidades no bancarias.....

Usureros.....

Otros.....

3.3 Que tasa interés mensual paga.....

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

Banco Continental (....) Banco de Credito. (....) Scotiabank (....)

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

3.6 Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7 Tiempo del crédito solicitado:

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

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

3.8 En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

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

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

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

3.9 En el año 2017 ¿Cuántas veces solicito crédito?

1 ves(....) 2 veces(....) 3 veces(....) mas de tres veces(.....)

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

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

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

Inversión del crédito financiero (....) Manejo empresarial (....) Administración

de recursos humanos (....) Marketing Empresarial (....) Otro:

especificar.....

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

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

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

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

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

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial (...) Manejo eficiente del microcrédito (...) Gestión Financiera (...) Prestación de mejor servicio al cliente (...) Otros: especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

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

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

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

5.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años: Si (...) No (...)

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: Si (...) No (...)