

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**



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

**TITULO:**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Calleria, 2017”

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR EL GRADO  
ACADEMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**AUTOR:**

Montoya Davila, Marianella  
CODIGO ORCID: 0000-0001-8428-5696

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Díaz Odicio, Percy Lorenzo  
CODIGO ORCID 0000-0001-9368-3274

**PUCALLPA - PERÚ**

**2019**

1. Título de la tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés, del distrito de Callería, 2017”.

2. Equipo de trabajo

.....  
Mg. CPCC. Montoya Torres Silvia Virginia  
CODIGO ORCID: 0000-0003 0781 3170  
Presidente

.....  
Mg. CPCC. López Souza José Luis Alberto  
CODIGO ORCID: 0000-0002 0720 0756  
Miembro

.....  
Mg. CPCC. Vilca Ramírez Ruselli Fernando  
CODIGO ORCID: 0000-0002 8602 3312  
Miembro

.....  
Mg. CPCC. Díaz Odicio, Percy Lorenzo  
CODIGO ORCID: 0000-0002 0044 1629  
Tutor

3. Hoja de firma del jurado y asesor

.....  
**Mg. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA**  
**PRESIDENTE**  
**CODIGO ORCID: 0000-0003 0781 3170**

.....  
**Mg. CPCC. LOPEZ SOUZA JOSE LUIS ALBERTO**  
**MIEMBRO**  
**CODIGO ORCID: 0000-0002 0720 0756**

.....  
**Mg. CPCC. VILCA RAMIREZ RUSELLI FERNANDO**  
**MIEMBRO**  
**CODIGO ORCID: 0000-0002 8602 3312**

.....  
**Mg. CPCC. DIAZ ODICIO, PERCY LORENZO**  
**TUTOR**  
**CODIGO ORCID: 0000-0002 0044 1629**

#### 4. Hoja de agradecimiento

- ✓ A Dios, Gracias por haberme permitido realizar mis logros y metas para mi carrera profesional.
  
- ✓ A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, mi alma mater, por haberme brindado una educación de nivel y de calidad en la formación de mi carrera profesional.
  
- ✓ A mi prestigioso asesor Mg. CPCC, Díaz Odicio, Percy Lorenzo por sus conocimientos actualizados en investigación.
  
  
- ✓ A los gerentes, administradores, propietarios, comerciantes y todas aquellas personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

5. Resumen y abstract

### RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para el recojo der la información se escogió en forma dirigida 15 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los representantes legales;** De las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 53.33% (8) de los representantes de las micro empresas tienen de 46 a 65 años. El 60 % (9) de los representantes encuestados son del sexo femenino. Y el 73.33% (11) no tienen profesión. **Respecto a las características de las microempresas;** El 60 % (9) de los representantes legales de la empresa tienen entre dos a diez años en el rubro empresarial. El 73.33 % (11) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 100% (15) de las micro y pequeñas empresas son formales y fueron para obtener ganancias.

**Respecto al financiamiento;** El 80 % (12) recibe financiamiento de terceros; siendo estas de entidades bancarias. El 20 % (3) financian su actividad con financiamiento propio. El 80.00% (12) de las microempresas realizan financiamiento bancario y no bancarios. El 80 % (12) de las microempresas se otorgan mayores facilidades de crédito las entidades bancarias. El 100% (15) de las microempresas si les otorgaron el monto solicitado. **Respecto a la capacitación,** del 46.67 % (7), precisa que si recibieron capacitación al acceder al crédito. El 86.67 % (13), del personal no ha percibido algún tipo de capacitación. El 100 % (15) de los micro y pequeños

empresarios considera a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa. **Respecto a la rentabilidad;** se concluye que el 80% (12) de los representantes legales encuestados manifiesta que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% (15) considera que la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial; el 100% (15) manifiesta que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en el último año.

**Palabras clave:** financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

## ABSTRAC

The objective of this research work was to determine and describe the main characteristics of financing training, and the profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of clothing for babies in the district of Callería, 2017. The investigation was descriptive, for the collection of the information 15 micro and small companies were chosen in a targeted manner, to whom a questionnaire of 36 questions was applied, applying the survey technique, obtaining the following results: Regarding the legal representatives; Of the micro and small companies surveyed it is established that 53.33% (8) of the representatives of the micro companies are 46 to 65 years old. 60% (9) of the representatives surveyed are female. And 73.33% (11) have no profession. Regarding the characteristics of microenterprises; 60% (9) of the legal representatives of the company have between two and ten years in the business field. 73.33% (11) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 100% (15) of micro and small businesses are formal and were for profit.

Regarding financing; 80% (12) receives third party financing; being these from banking entities. 20% (3) finance their activity with their own financing. 80.00% (12) of microenterprises make bank and non-bank financing. 80% (12) of microenterprises are granted greater credit facilities to banks. 100% (15) of the microenterprises if they were granted the requested amount. Regarding training, 46.67% (7), specifies that if they received training when accessing credit. 86.67% (13) of the staff have not received any training. 100% (15) of micro and small entrepreneurs consider training as an investment and relevant for their company. Regarding profitability; it is concluded that 80% (12) of the legal representatives surveyed declare that the financing improved the profitability of their companies;

100% (15) consider that the training improved their business profitability; 100% (15) state that the profitability of their companies has not decreased in the last year.

Keywords: financing, training, profitability, micro and small businesses.

6.	Contenido:	
1.	Título de la tesis:	ii
2.	Equipo de trabajo	iii
3.	Hoja de firma del jurado y asesor	iv
4.	Hoja de agradecimiento	v
5.	Resumen y abstract	vi
6.	Contenido:	x
7.	Índice de tablas, gráficos y cuadros	xii
I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	REVISION DE LA LITERATURA	3
III.	HIPÓTESIS	24
IV.	METODOLOGIA	25
4.1.	Tipo y nivel de la investigación	25
4.2.	Población y muestra	25
4.3.	Definición y operacionalización de las variables e indicadores	26
4.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	30
4.5.	Plan de análisis	30
4.6.	Matriz de consistencia lógica	31
4.7.	Principios éticos	32
V.	RESULTADOS	34
5.1.	Resultados	34

5.2	Análisis de los Resultados .....	70
VI.	CONCLUSIONES .....	76
6.1	Conclusiones .....	76
6.2	Recomendaciones .....	77
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	79
	ANEXOS .....	81
	Anexo 01: Cronograma de actividades .....	81
	Anexo 02: Presupuesto .....	81
	Anexo 03: Cuestionario .....	82
	Anexo 04: Artículo Científico .....	85
	Anexo 05: Fotos .....	107
	Anexo 06: Tabla de fiabilidad.....	112
	Anexo 07: Alfa de cronbach .....	113
	Anexo 08: Matriz de correlaciones entre elementos.....	114
	Anexo 09: Matriz de covarianzas entre elementos .....	115
	Anexo 10: Base de datos.....	116

7. Índice de tablas, gráficos y cuadros

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas .....	34
Tabla 2: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	35
Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas .....	36
Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	37
Tabla 5: Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas .....	38
Tabla 6: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas .....	39
Tabla 7: Tiempo y año en que se encuentra las micro y pequeñas empresas .....	40
Tabla 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio .....	41
Tabla 9: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas .....	42
Tabla 10: Número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas .....	43
Tabla 11: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas .....	44
Tabla 12: Cómo financia su actividad las micro y pequeñas empresas .....	45
Tabla 13: Si el financiamiento es de terceros a que entidades recurre .....	46
Tabla 14: Que tasa de interés paga las micro y pequeñas empresas .....	47
Tabla 15: Entidades no bancarias de las micro y pequeñas empresas .....	48
Tabla 16: Pago de interés no bancaria de las micro y pequeñas empresas .....	49
Tabla 17: Prestamistas y usureros de las micro y pequeñas empresas .....	50
Tabla 18: Tasa de interés a prestamistas o usureros de las microempresas.....	51
Tabla 19: Otros a especificar de las micro y pequeñas empresas .....	52
Tabla 20: Tasa de interés que paga a otros de las micro y pequeñas empresas.....	53
Tabla 21: Entidades financieras que otorgan mayores facilidades .....	54
Tabla 22: Los créditos otorgados son montos solicitados de las micro y pequeñas empresas	55
Tabla 23: Monto promedio otorgado para las micro y pequeñas empresas.....	56

Tabla 24: Tiempo de crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas .....	57
Tabla 25: Inversión del crédito financiero para las micro y pequeñas empresas.....	58
Tabla 26: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito.....	59
Tabla 27: Cuantos cursos de capacitación han tenido las micro y pequeñas empresas .....	60
Tabla 28: En qué tipo de curso recibió capacitación las micro y pequeñas empresas.....	61
Tabla 29: El personal de su empresa ¿ha percibido algún tipo de capacitación .....	62
Tabla 30: La capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas.....	63
Tabla 31: Considera Ud. la capacitación de su personal es relevante .....	64
Tabla 32: En qué tema se capacitaron sus trabajadores las micro y pequeñas .....	65
Tabla 33: Cree que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad .....	66
Tabla 34: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad en las micro y pequeñas.....	67
Tabla 35: Cree Ud. que la rentabilidad a mejorado en los últimos años .....	68
Tabla 36: Cree Ud. que La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años....	69

## INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	34
Gráfico 2: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas .....	35
Gráfico 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas .....	36
Gráfico 4 Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas.....	37
Gráfico 5: Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas .....	38
Gráfico 6: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas .....	39
Gráfico 7: Tiempo y año en que se encuentra las micro y pequeñas empresas .....	40
Gráfico 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio .....	41
Gráfico 9: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas .....	42
Gráfico 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.....	43
Gráfico 11: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas .....	44
Gráfico 12: Cómo financia su actividad las micro y pequeñas empresas.....	45
Gráfico 13: Si el financiamiento es de terceros a que entidades recurre .....	46
Gráfico 14: Que tasa de interés paga las micro y pequeñas empresas.....	47
Gráfico 15: Entidades no bancarias de las micro y pequeñas empresas .....	48
Gráfico 16: Pago de interés no bancaria de las micro y pequeñas empresas .....	49
Gráfico 17: Prestamistas y usureros de las micro y pequeñas empresas .....	50
Gráfico 18: Tasa de interés a prestamistas o usureros de las microempresas.....	51
Gráfico 19: Otros a especificar de las micro y pequeñas empresas.....	52
Gráfico 20: Tasa de interés que paga a otros de las micro y pequeñas empresas.....	53
Gráfico 21: Entidades financieras que otorgan mayores facilidades .....	54
Gráfico 22: Los créditos otorgados son montos solicitados de las microempresas .....	55
Gráfico 23: Monto promedio otorgado para las micro y pequeñas empresas.....	56
Gráfico 24: Tiempo de crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas .....	57

Gráfico 25: Inversión del crédito financiero para las micro y pequeñas empresas .....	58
Gráfico 26: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito.....	59
Gráfico 27: Cuantos cursos de capacitación han tenido las micro y pequeñas empresas.....	60
Gráfico 28: En qué tipo de curso recibió capacitación las micro y pequeñas empresas.....	61
Gráfico 29: El personal de su empresa ¿ha percibido algún tipo de capacitación.....	62
Gráfico 30: La capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas.....	63
Gráfico 31: Considera Ud. la capacitación de su personal es relevante .....	64
Gráfico 32: En qué tema se capacitaron sus trabajadores las micro y pequeñas .....	65
Gráfico 33: Cree que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad.....	66
Gráfico 34: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad en las micro y pequeñas .....	67
Gráfico 35: Cree Ud. que la rentabilidad a mejorado en los últimos años .....	68
Gráfico 36: Cree Ud. que La rentabilidad ha disminuido en los últimos años .....	69

## INDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Respecto a los empresarios .....	70
Cuadro 2: Respecto a las características .....	71
Cuadro 3: Respecto al financiamiento .....	72
Cuadro 4: Respecto a la capacitación .....	74
Cuadro 5: Respecto a la rentabilidad .....	76

## **I. INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo de investigación, procede de la línea de investigación caracterización del financiamiento y la rentabilidad, establecido por la escuela profesional de contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Las Micro y Pequeñas Empresas nacen 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.

Los Pequeños y Microempresarios conforman uno de los pilares básicos de la economía nacional. Su participación en el desarrollo del país es trascendente, y de contar con el apoyo necesario podría ser la solución a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se está presentando en el país.

El financiamiento es vital para cada empresa, porque gracias al crédito obtenido o financiado, puede desarrollarse a nivel comercial o empresarial, el capital de trabajo para toda Micro y Pequeña Empresa es importante porque de ello dependerá de una buena rentabilidad y la toma de buenas decisiones.

Este rubro de compra y venta de ropa para bebe requiere de mucha disciplina, puesto que los bebes son vulnerables a muchas enfermedades, para la cual se debe ofrecer materiales de alta calidad para poner a buen recaudo la salud de los bebes.

Es por ello que el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de

las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general:

- Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.

Para poder conseguir el objetivo general nos hemos planteados los siguientes **objetivos específicos:**

- Describir las principales características de los representantes legales de la caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas.
- Describir las principales características de financiamiento.
- Describir las principales características de capacitación.
- Describir las principales características de rentabilidad.

### **Justificación de la investigación**

La investigación se justifica porque nos permitirá conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.

En resumen esta investigación servirá para posteriores investigaciones ya que proporcionará datos estadísticos de nuestra ciudad referente al sector comercio rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Calleria 2017.

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

### **2.1 ANTECEDENTES**

#### **2.1.1 INTERNACIONAL**

Rocha (2011), en su tesis de magíster “Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia”. Tuvo como objetivo; el análisis de las estrategias de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar Colombia, la población está referido a 12 empresas que reúnen las características del subsector. La investigación fue de tipo descriptiva, con diseño de campo, no experimental y transaccional. Para recopilar la información se diseñó un cuestionario constituido por 31 ítems con opción de respuesta variable y escala modificada likert, el cual fue validado por expertos, la fiabilidad se calculó mediante el estadístico Alpha de Cronbach, que registró un valor de 0,879 y fue aplicado a los informantes clave de la totalidad de la población estudiada. Los resultados fueron contrastados con la teoría de estructura financiera y racionamiento de crédito en mercados imperfectos.

Las conclusiones evidencian que las empresas emplean estrategias conservadoras de financiamiento y no realizan estudios del impacto de dichas estrategias sobre el riesgo y rendimiento. La selección de instrumentos está asociada a la capacidad de generación de fondos, observándose la preferencia por financiamiento interno, aportes de los socios y préstamos a entidades

bancarias, de acuerdo a la teoría de la jerarquía de financiamiento y de información asimétrica. No se encontró vinculación entre la mezcla de financiamiento y el valor de la empresa. Entre los factores de limitantes del financiamiento externo se encuentran las condiciones del mercado financiero colombiano.

Martinez (2013), en su artículo científico “Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí”. Tuvo como objetivo: determinar la relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí, a partir del cuestionamiento inicial de cuál esa relación, se revisan los antecedentes en los estudios similares ya efectuados en México. La investigación analizó los retos del crecimiento sostenido de las pequeñas empresas frente al contexto de la globalización económica, la problemática del crecimiento sostenido, su caracterización estadística y los estudios empíricos, y finalmente el análisis de las pequeñas empresas de la ciudad de San Luis Potosí.

### **2.1.1 NACIONALES**

Ordoñez Marlo (2014), En su tesis de investigación titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro restaurantes en San Vicente, 2014”, menciona que el objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios, rubro restaurantes turísticos, del distrito de San Vicente, provincia de Cañete, 2014; llego a la

conclusión que, el estado debe preocuparse por implementar programas especiales de financiamiento y capacitación a las Micro y Pequeñas Empresas en general dedicadas al servicio turístico en particular, lo que asegurará la rentabilidad de aquellas empresas, su crecimiento y el desarrollo de Cañete y de sus alrededores.

Infante (2013), “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, 2013 2014”, manifiesta que el objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferretería del distrito de Sullana, 2013; llego a la conclusión que, los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento sus Micro y Pequeñas Empresas, tienen las siguientes características: El 80% solicitó y obtuvo un crédito de las entidades pertenecientes al sistema financiero, el 62.5% recibieron crédito de bancos, el 56.5% recibieron montos entre 1000 a 5000 soles, el 41% deben pagar intereses entre el 21% y 30%, el 100% utilizó el crédito para capital de trabajo y el 100% de los que recibieron crédito si cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad, 100% afirma que la rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas ha mejorado en los últimos dos años, de las Micro y Pequeñas Empresas que si recibieron financiamiento el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad y de las Micro y Pequeñas Empresas que si capacitan a su personal el 100% también cree que la mejora de su rentabilidad se debe a la capacitación recibida.

### 2.1.2 REGIONALES

López (2016), en su tesis de investigación titulada “Caracterización del financiamiento, de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio, rubro abarrotes”, realizado en el distrito de Callería, 2015. Refiere; que: el presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro abarrotes del distrito de Callería 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 15 Micro y Pequeñas Empresas; a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE: el 100% de representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas son adultos, el 53% son del sexo masculino y el 47% son del sexo femenino; además, solo el 25% tiene grado de instrucción secundaria completa y el 15% secundaria incompleta. Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas; el 100% se dedica al rubro abarrotes hace más de 3 años, el 74% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 26% tiene un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: el 60% de las Micro y Pequeñas Empresas; encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios; además, el 60% de los créditos de terceros recibidos los invirtieron en capital de trabajo y el 40% en mejoramiento y/o ampliación de sus locales, en tecnología, capacitación y en activos fijos. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo; por lo tanto,

no tienen posibilidades de crecer y desarrollarse.

### **2.1.3 LOCALES**

Del Águila (2013), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industria rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Refiere que Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industria rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Micro y Pequeñas Empresas, a quiénes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Agrega Del Águila, se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Micro y Pequeñas Empresas: El 100% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 30% tiene superior no universitaria completa. El 70% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 60% posee más de tres trabajadores permanentes. También, el 100% manifestaron que la formación de las Micro y Pequeñas Empresas fue para la obtención de ganancia.

Concluye Del Águila, Respecto al financiamiento: El 60% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por parte Terceros, el 83% obtuvieron crédito de entidades bancarias. El 67 y 43 % de los

representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, fue de largo plazo, el 100% invirtió el crédito en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 40% manifestó que recibió una capacitación en los dos últimos años. El 40% declararon que la capacitación fue inversión del crédito financiero. El 50% manifestó que su personal si recibió capacitación. El 60% considera que la capacitación es una inversión. Y el 90% declaró que la capacitación fue relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 70% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 50% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

## **2.2 BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1 Teoría del Financiamiento**

La Teoría de la estructura del Capital. - En 1958, Franco Modigliani y Merton Miller argumentaron impecablemente que, en un mercado de capitales perfecto, la estructura de capital era irrelevante. Los aparentes beneficios de financiarse con deuda eran anulados cuando los accionistas reclamaban un rendimiento más alto para compensar el mayor riesgo derivado del endeudamiento. En un mercado perfecto de capitales, el endeudamiento no agrega valor a la empresa, simplemente se produce un intercambio entre el riesgo y el rendimiento requerido; tarde o temprano el arbitraje corregirá la diferencia. En respuesta a MM (Modigliani, 1958), surgió una "posición tradicional" que sostuvo la existencia de una estructura de capital óptima. Esta afirmación se basa en la imperfección de los mercados de capitales. Un endeudamiento "moderado" permitiría a los directivos endeudarse para

conseguir un aumento en el valor de la empresa. En 1963, MM corrigieron su teoría modificando la valuación del ahorro fiscal, lo cual permitió comprender de qué forma el impuesto de sociedades afectaba a la estructura de capital, lo que se constituyó uno de los hallazgos más importantes en la teoría financiera. El todo seguía siendo la suma de las partes, la diferencia es que, al utilizar deuda en la estructura de capital, el estado toma un menor que es el resultado operativo, y éste pasa a los accionistas. Finalmente, si bien un endeudamiento elevado puede generar ahorro de impuestos, también puede generar dificultades financieras, que reducirían el valor de la firma. Esto sugiere que existe un nivel de endeudamiento óptimo, en el que se compensan las ventajas fiscales de la deuda con los costos que imponen las dificultades financieras.

Teoría del Trade Off.- La teoría del trade-off, también conocida como teoría estática, sugiere que las empresas se adaptan a un nivel de endeudamiento óptimo, es decir, el nivel de endeudamiento depende de un equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra. Cuando se alcanza la combinación óptima entre deuda y recursos propios, las empresas maximizan su valor y no tienen incentivos para aumentar su deuda pues una unidad monetaria adicional en el endeudamiento supone una pérdida marginal neta de ese valor. Por ende, esta teoría defiende la existencia de una estructura de capital óptima en la empresa, al considerar que tal estructura define el valor de la firma. El propósito de su trabajo es proponer una teoría en la cual sea racional para las firmas limitar su endeudamiento, incluso cuando haya deducciones impositivas por gastos financieros y se trabaje con mercados de

capitales estrictamente perfectos. La teoría de Myers parte de reconocer que la mayoría de las firmas es valorada bajo la hipótesis de negocio en marcha, y su valor refleja la expectativa de continuar con futuras inversiones en la firma. Sin embargo, la inversión es discrecional, es decir, la cantidad invertida depende del valor presente neto de las oportunidades de inversión y de cómo ellas incrementen su valor en el futuro. Entonces, parte del valor de una firma está considerado por el valor presente de sus posibilidades para invertir en términos favorables. Una firma financiada con una deuda altamente riesgosa, dejará pasar valiosas oportunidades de inversión, oportunidades que harían positiva la contribución neta del valor de mercado de la firma. Para la teoría del trade off, el valor de la firma no está dado por el rendimiento de los activos presentes de la empresa, sino por el valor presente neto del rendimiento que podría obtener con futuras inversiones. En este sentido, la empresa busca una estructura óptima de capital, pues el nivel y las características de la deuda que la empresa contraiga limitarán las decisiones de inversión. Este razonamiento permite explicar por qué las empresas no se endeudan tanto como le es posible. A la vez, las empresas no se financian exclusivamente con capital, pues al haber ciertos beneficios por mantener deuda en la estructura de capital como la deducción en el impuesto de renta de los intereses pagados no capitalizados, será necesario calcular los 34 beneficios posibles con los riesgos inherentes a esta fuente de recursos.

### **2.2.2 Teorías de la capacitación**

Becker (1964) teoría de las inversiones en capital humano. - La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano. Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue

concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas. En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, de apropiarse de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel (que tiene que ver con la eficiencia de la inversión) sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores?

Bate El aprendizaje es: el conocimiento continuamente aplica de

desacuerdos entre lo que hay "allí afuera" y nuestros propios estándares. Desde este punto de vista, aprendizaje es cortesía del error. Aprender es ajustar nuestra expectativa o nuestra acción, corrigiéndola de acuerdo a una realidad externa. Hay distintos niveles de aprendizaje, según qué sea lo que se corrija. Así, la mera ejercitación de un reflejo condicionado ("suena la campana, es hora de comer". "el jefe está bromeando, a sonreír") es un aprendizaje de nivel cero. Ya que no hay corrección alguna, es una mera repetición dentro de los marcos del circuito existente. La adquisición o la extinción de un hábito, es un aprendizaje de nivel uno (Aprendizaje I) ya que presume crear un hecho relación entre realidad y perspectiva (la campana significa comer; o bien en el caso de extinción; la campana ya no significa comer), por lo tanto, es una corrección de expectativas. Expresamos entonces que en una organización una persona puede fundar algunas prácticas y apagar otros y llamamos Aprendizaje I al proceso por el cual establece o excluye cada uno de ellos. Un Aprendizaje II es forzoso cuando lo que no marcha es el sistema de corrección mismo, con lo cual se hace necesario corregir la corrección. Una persona que lea la realidad en términos de ganar perder va a tender a ver toda situación en términos de competencia. Entender la posibilidad de cooperación supone la corrección del sistema mismo de interpretación - corrección de la realidad. A este tipo de aprendizaje, Bateson lo denominó Aprendizaje II o Deuterio aprendizaje. Una organización o una persona "burocrática" cuando halle un problema de difícil solución, buscará nuevas normas y 38 más órdenes. Una organización o una persona "autocrática" intentarán reforzar sus principios de poder. El aprendizaje III se corresponde con el arrastre de relaciones e interacciones complejas y con su

lógica Gore (2000).

### **2.2.3 TEORÍAS DE LA RENTABILIDAD**

La rentabilidad es la unión que existe entre la utilidad y la inversión por lo cual se puede explicar que ayuda a medir la efectividad de la gerencia que poseen las empresas, con la finalidad de demostrar la utilidad obtenida por las ventas realizadas y por el uso de inversiones.

Teoría del portafolio. - Originada y desarrollada por Harry Markowitz, autor sobre un artículo sobre selección de cartera publicado en 1952, la teoría moderna de la selección de cartera (modern portfolio teoría) propone que el inversionista debe abordar la cartera como un todo, estudiando las características de riesgo y retorno global, en lugar de escoger valores individuales en virtud del retorno esperado de cada valor en particular. La teoría de selección de cartera toma en consideración el retorno esperado a largo plazo y la volatilidad esperada en el corto plazo. Actualmente la teoría de las carteras se ha vuelto un tema mucho más interesante y necesario que nunca. Existen un gran número de oportunidades de inversión disponibles y la cuestión de cómo los inversionistas deberían de integrar sus carteras de inversión es una parte central de las finanzas. De hecho, este tema fue el que origino la teoría de la cartera desarrollada por Harry Markowitz en 1952. En su modelo, Markowitz dice que los inversionistas tienen una conducta racional a la hora de seleccionar su cartera de inversión y por lo tanto siempre buscan tener máxima rentabilidad sin tener que asumir un riesgo más alto que el estrictamente necesario. Nos muestra también, como hacer una cartera optima disminuyendo el riesgo de manera que el riesgo no se vea afectado. Para poder integrar una cartera de inversión equilibrada lo más importante es

la diversificación, ya que de esta forma se reduce la variación de los precios. La idea de la cartera es, entonces, diversificar las inversiones en diferentes mercados y plazos para así disminuir las fluctuaciones en la rentabilidad total de la cartera y por lo tanto también del riesgo.

La Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el Modelo de Mercado de Sharpe: El estándar de clientes de Sharpe. (1963). brotó como un caso personal de prueba transversal del mismo autor que fue mejorado por Treynor (1965) para valorar la rentabilidad y el compromiso de los servicios efectos o activos financieros. Sharpe reflexionó que el modelo de Markowitz mezclaba un complejo sumario de sistematización ante la miseria de conocer de grafía apropiada todas las covarianzas positivas entre cada yunta de títulos. Para evitar este laberinto, Sharpe propone corresponder el progreso de la rentabilidad de cada activo financiero con un rotundo índice. Según 42 este patrón, el rendimiento de un activo financiero es un puesto lineal del beneficio de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice). El vocablo autónomo de esa formula la parte del beneficio del conveniente activo financiero que es emancipado de las dudas del mercado, mientras que el factor de la inestable independiente o aclaratoria (rendimiento de mercado), el designado número de volatilidad, calcula el grado de vínculo o sumisión del beneficio de ese activo con el utilidad del clientes. Creando uso de la técnica de los pequeños perfectos no resulta arduo de valorar en la práctica el valor de expresiones medidas o coeficientes, a partir de las series históricas de cotización de los correspondientes valores.

## **2.3 Marco conceptual.**

### **2.3.1 Definiciones del financiamiento**

Finanzas (2012), Las finanzas (del latín finís, "acabar" o "terminar") son las actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas, o estados. Por extensión, también se denomina finanzas al análisis de estas actividades como especialidad de la economía y la administración, es decir es una rama de la economía que se dedica de forma general al estudio del dinero, y particularmente está relacionado con las transacciones y la administración del dinero en cuyo marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo 43 relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc., Según Bodie y Merton, las finanzas "estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo". Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste, y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero.

Enciclopedia de Economía (2009), en "Financiar", define al financiamiento como proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad económica. Los recursos económicos obtenidos deben ser retornados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente preestablecido, si bien los fondos propios de la empresa constituyen otra fuente de financiación.

Pérez & Campillo (2000), en su artículo "Importancia de las Finanzas". Señalan que: el financiamiento es "la provisión eficiente de efectivo que ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas

con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho cabría esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado.” Refiere que son la base de toda actividad comercial, y sin ellas la misma no se podría llevar a cabo, por ello es bueno que tengamos en cuenta que el concepto de finanzas, no solo se limita a explicarnos de qué se tratan, sino que también nos señala todos los factores que en ellas inciden. Una decisión fundamental en el ámbito de las finanzas es cuanto invertir y cuanto consumir.

**Clasificación de las Finanzas:** Por el Campo de Aplicación:

**Finanzas Públicas:** Constituyen la actividad económica del sector público, con su particular y característica estructura que convive con la economía de mercado, de la cual obtiene los recursos y a la cual le presta un marco de acción. Comprende los bienes, rentas y deudas que forman el activo y el pasivo de la Nación y todos los demás bienes y rentas cuya administración corresponde al Poder Nacional a través de las distintas instituciones creadas por el estado para tal fin Finanzas. Las **Finanzas Privadas:** Están relacionadas con las funciones de las empresas privadas y aquellas empresas del estado que funcionan bajo la teoría de la óptima productividad para la maximización de las ganancias. **Por el Periodo de Cumplimiento:**

**Financiamiento de Corto Plazo:** Los principios de financiamiento a corto plazo son aquellos deberes que se expectativa cumplir en menos de un

año, es decir, su término y pago debe ser hecho en un tiempo menor a un año.

**Financiamientos de corto plazo está con formado por:**

**Créditos Comerciales:** Simbolizan el crédito que los mercados brindan a la empresa y que se motivan por los mercados diarios del negocio, es decir, son las cuentas por pagar de la empresa y los pasivos reservados en el corto plazo.

**Fuentes de Obtención del Financiamiento:**

**Los Ahorros Personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

**Los Amigos y los Parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

**Las Empresas de Capital de Inversión:** las empresas facilitan las sociedades que se hallan en diversión y/o incremento, a mudanza de ejercicios o utilidad injusta en negocio.

**Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones prestamistas de capital y prestigio para la 47 casa, Cooperativas de ahorro y crédito que ejecutan intermediación financiera con el público.

**Instituciones Financieras Públicas:** Bancos del Estado, cajas rurales de organismos firmes. Estas fundaciones se gobiernan por sus oportunas leyes de cada país y al examen de la superintendencia de bancos.

**Entidades Financieras:** las formaciones que cuida líneas de crédito para planes de progreso y pequeños ideales lucrativos a asistencia de las

localidades pobres. Contienen las entidades universales, las ONG internacionales o nacionales.

### **2.3.2 Definiciones de la Capacitación**

Albújar, Janampa & Odiar (2008), definen a la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes.

Organización Internacional del Trabajo, (1993), define la capacitación profesional como el suplemento de conocimientos teóricos y prácticos con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación afín o complementaria. Así mismos, la importancia que ha ganado la capacitación es clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, porque cada vez más se requiere de personal que conozca “lo último” en los aspectos relacionados con sus actividades diarias. Se puede definir a la capacitación como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente. capacitar implica proporcionarle al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan

más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales. Un concepto afín al de capacitación es el llamado adiestramiento.

### **Importancia de la Capacitación**

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redunda en beneficios para la empresa.

### **2.3.3 Definiciones de la Rentabilidad**

Zamora (2008), en definición de la rentabilidad manifiesta que: La sensación de Renta ha distraído con la época y ha sido consumido de diferentes letras, concurriendo de los indicadores más notables para calcular el triunfo de un división, subsector o incluido a un negocio, mientras la rentabilidad alimentada con una política de rentas, sufre al fortalecimiento de los elementos económicas. Los intereses recapitalizadas convenientemente figuran diversión en contenido colocada, la modernidad de tecnología histórico, ignorados voluntades en la investigación de empresas, o una mixtura de puntos. La rentabilidad es la correlación que concurre entre el fruto y la revolución entontecer para conseguir, ya que calcula la cantidad de

realidad de la administración de una empresa, señalada por los beneficios obtenidos de las ventas ejecutadas y manejadas de cambios, su condición y orden es la predisposición de las ventajas

Jaramillo (2008), manifiesta que: La rentabilidad es el resultado de la relación entre una variable de la cuenta del estado de pérdidas y ganancias y una partida del balance general. La lectura de cualquier razón de rentabilidad es analizar qué utilidades se han logrado a partir de lo que se ha empleado para alcanzarlos, ya sea capital invertido o activos para producirlos.

### **Tipos de Rentabilidad:**

**Rentabilidad Financiera:** La rentabilidad financiera se considera una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

**Rentabilidad Económica (RE):** es una sencilla y poderosa herramienta de monitoreo para conocer la capacidad que tiene una empresa de utilizar eficientemente sus recursos y generar valor. Es un indicador que resume, con elocuencia y fidelidad, el rendimiento que se asocia, intrínsecamente, a la operación de una empresa. El cálculo de la Rentabilidad Económica (RE) se obtiene dividiendo la utilidad de operación entre los activos totales. A la utilidad de operación también se le conoce como utilidad

antes de gastos financieros, impuestos y reparto de utilidades.

La Rentabilidad Económica es mejor en la medida que la utilidad de operación repone el costo de la inversión requerida entre mayor utilidad de operación, en relación a lo invertido es mejor. El cálculo de este indicador, sobre todo una vez que se ha comparado con el costo de capital de la empresa de que se trate, manifiesta la capacidad de aprovechar, con eficiencia, los recursos disponibles. Mientras más alto el valor numérico de la RE, mayor capacidad de la empresa para generar valor. Si la RE, fuera inferior al costo de capital, la empresa estaría en condiciones precarias pues no tendría capacidad para resarcir a los accionistas por el dinero invertido en ella.

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

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

Escalante ( 2016), “promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley y otras normas para las micro y pequeñas empresas”, manifiesta que: este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley Micro y Pequeña Empresa” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad,

Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”.

¿Qué cambios trae esta Ley a las micro y pequeñas empresas?

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S. Nº 007-2008-TR		Ley Nº 30050	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Agrega Escalante, las Empresas Individuales de responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma. Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT.

Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. Nº 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán

contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.

Continúa Escalante, el régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente. El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.

Agrega Escalante, el TUO de la Ley de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial” La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral. La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Concluye Escalante, sobre este punto, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización

y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

Vigil (2012), “Importancia de las Micro y Pequeñas Empresas en la Economía”. Las Micro y Pequeñas Empresas en la Economía han logrado un documento elevado de la economía peruana ya que aquí hallamos el 98% de mercados del Perú. Aportaron el 42% del PBI y utilizan aproximadamente el 80% de la Localidad económicamente activa. Esto lo patentizamos sencillamente ya que hoy nos chocamos cada cinco minutos con un negocio o una persona brindando varias transacciones. Este es el sector más significativo ya que igualmente crea entradas para la población. Actualmente también se le reflexiona como motor creador de concentración ya que gentilezas a su blandura puede ajustar a todo tipo de clientes, es por eso que está actual en todas las regiones del 68 Perú aunque la gran suma está aún concentrada en Lima. Igualmente la Micro y Pequeña Empresa en la Economía ha colaborado a la altura del índice de negociantes en el Perú ha alcanzado a ser el país más negociantes ya que de repetición 100 peruanos, el 40% es industrioso mientras que en nuevos países el índice intermedio es 9%.

### **III. HIPÓTESIS**

En esta investigación no se plantea una hipótesis dado que es una investigación descriptiva ya que consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes

predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas.

#### **IV. METODOLOGIA**

##### **4.1. Tipo y nivel de la investigación**

###### **4.1.1 Tipo**

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

###### **4.1.2 Nivel**

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitará a describir la principal característica de la variable en estudio.

###### **4.1.3 Diseño de la investigación**

El diseño fue no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, se observará el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

M ----->O

Donde:

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

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

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

##### **4.2 Población y muestra**

###### **4.2.1 Población**

La población, estuvo conformada por 15 micro y pequeños empresarios

dedicados al sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés, del distrito de Callería, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

#### 4.2.2 Muestra

La muestra está constituida por 15 micro y pequeñas empresas, caracterización del financiamiento la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés, del distrito de Callería, 2017. La misma que representa el 100% cabe indicar que en el desarrollo del presente trabajo de investigación.

#### 4.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores

<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebé del distrito de Calleria 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebé del distrito de Calleria 2017.	Edad	<b>Razón: Años</b>
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculino Femenino
		Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebé del distrito de Calleria 2017.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebé del distrito de Calleria 2017.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas,	<b>Nominal:</b> Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas,	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años.

			Nominal: Especificar
perfil de las micro y pequeñas empresas	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas.	<b>Empresas</b>	
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años.
		Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas	<b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.
<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebe del distrito de Calleria 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> si
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebe del distrito de Calleria 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> si
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> si
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Entidad en la que solicito el crédito.	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria.
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria

		Tasa de interés cobrado por el crédito.	<b>Cuantitativa:</b> Especificar
		Crédito oportuno	<b>Nominal:</b> Si
		Crédito inoportuno	<b>Nominal:</b> Si
		Monto del crédito Suficiente Insuficiente	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa	<b>Nominal:</b> Si No
<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición Operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebe del distrito de Calleria 2017	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebe del distrito de Calleria 2017	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.	<b>Nominal:</b> Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años,	<b>Ordinal:</b> Uno Dos Tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan.	<b>Nominal:</b> Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	<b>Ordinal:</b> Uno Dos Tres Más de tres.
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	<b>Nominal:</b> Inversión del credito Marketing Empresarial Manejo empresarial

			Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa.	<b>Nominal:</b> Si No
<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebe del distrito de Calleria 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de la Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos.	<b>Nominal:</b> Si No

#### **4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

##### **Técnicas.**

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la Técnica de la encuesta.

##### **Instrumentos**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

#### **4.5 Plan de análisis**

El análisis de los datos se realizará mediante tablas de frecuencias 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 y para la elaboración de las diapositivas se harán uso del Power Paint.

## 4.6. Matriz de consistencia lógica

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.	<b>FORMULACIÓN</b>	<b>GENERAL</b>	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/u ocupación	<b>TIPO Y IVEL</b> Cuantitativo-Descriptivo	<b>POBLACIÓN</b> La población estará conformada por 15 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.	<b>INSTRUMENTO</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 comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017							
		<b>ESPECÍFICOS</b>	Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Número de trabajadores	<b>DISEÑO</b> No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	<b>MUESTRA</b> Estará conformada por 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ú ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b> 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 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017							
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento	Forma de financiamiento Entidades financieras			
				Interés	Tasa de interés				
				Monto	Monto del crédito				
				Plazos	Plazo del crédito				
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.	capacitación	Personal	Permanente Eventual	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación			
				Cursos de capacitación					
	Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad	Mejora rentabilidad Mejora rentabilidad				
			Capacitación						
	Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.		Tipos	Económica Financiera					
							<b>TÉCNICA</b> Se aplicará la técnica de la encuesta		

## **4.7 Principios éticos**

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

### **Respeto por las personas**

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

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

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

### **Beneficencia**

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

importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

### **Justicia**

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

## V. RESULTADOS

### 5.1 Resultados

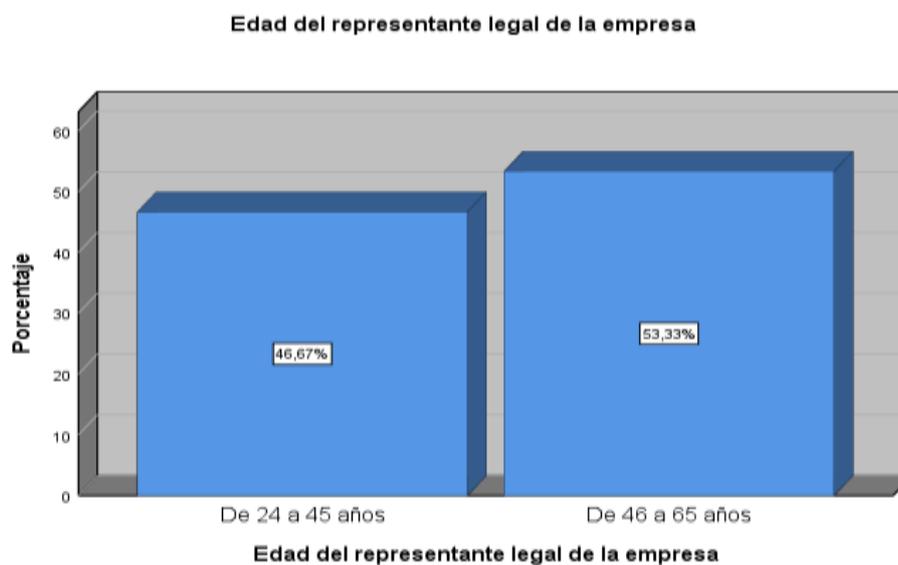
#### Respecto a los empresarios

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 24 a 45 años	7	46,67
	De 46 a 65 años	8	53,33
	Total	15	100,00

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

Gráfico 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas



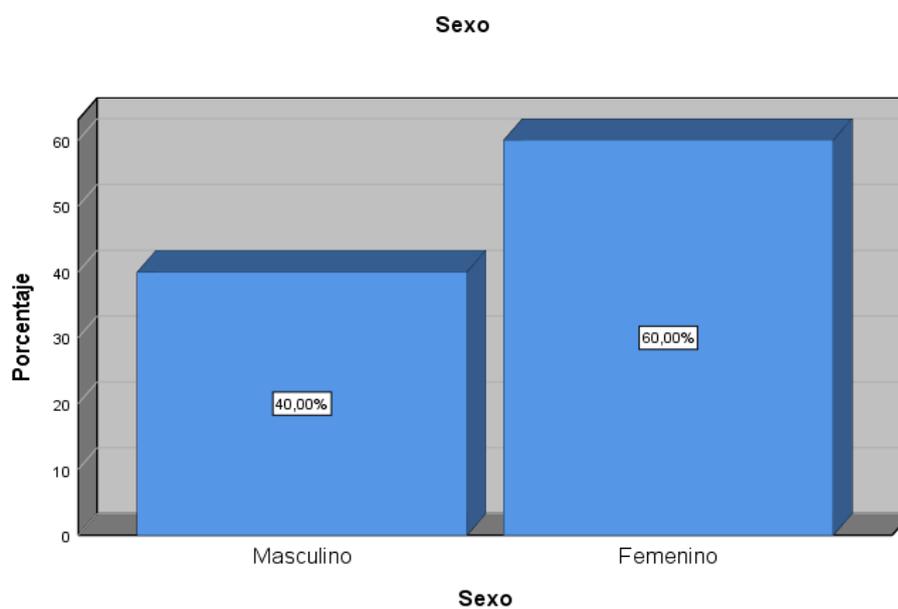
Fuente: Tabla 01

Tabla 2: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Masculino	6	40,00
	Femenino	9	60,00
	Total	15	100,00

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

Gráfico 2: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas



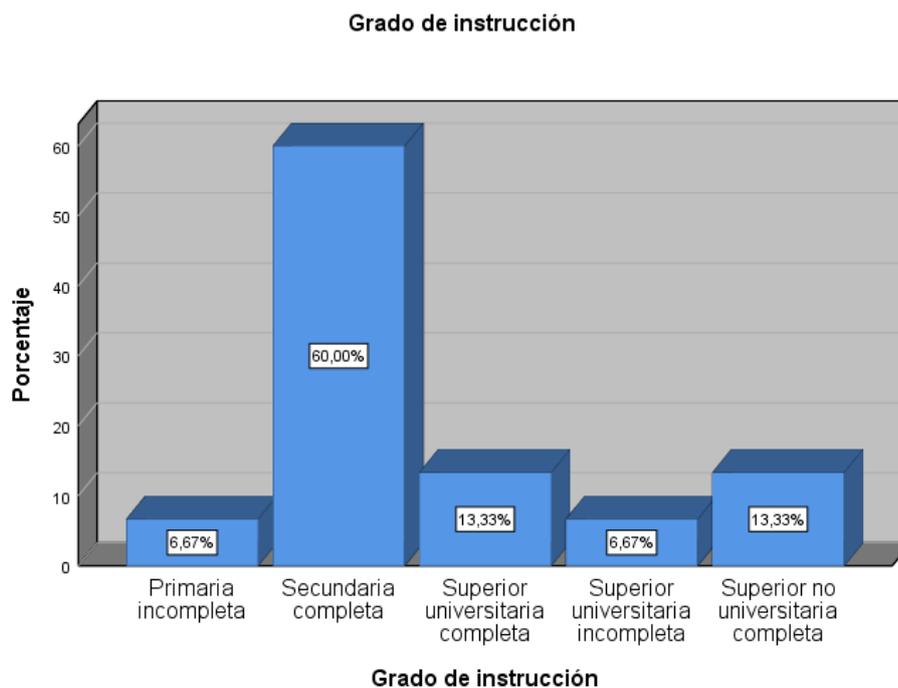
Fuente: Tabla 02

Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Primaria incompleta	1	6,67
	Secundaria completa	9	60,00
	Superior universitaria completa	2	13,33
	Superior universitaria incompleta	1	6,67
	Superior no universitaria completa	2	13,33
	Total	15	100,00

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

Gráfico 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas



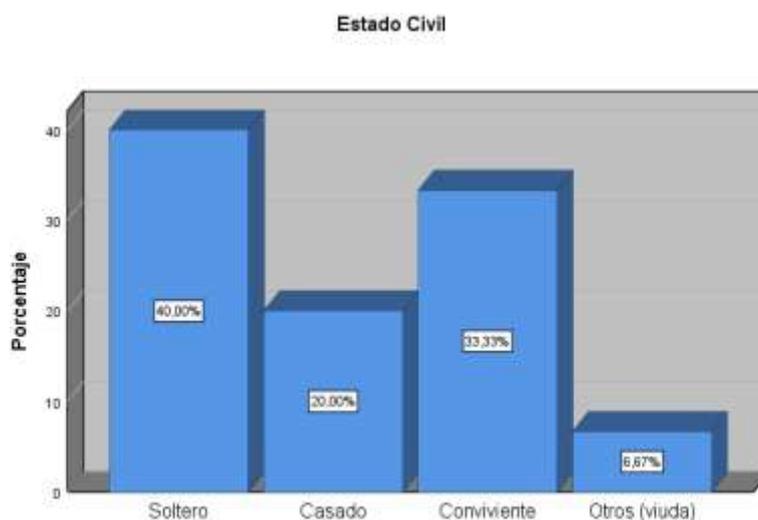
Fuente: Tabla 03

Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Soltero	6	40,00
	Casado	3	20,00
	Conviviente	5	33,33
	Otros (viuda)	1	6,67
	Total	15	100,00

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

Gráfico 4 Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas



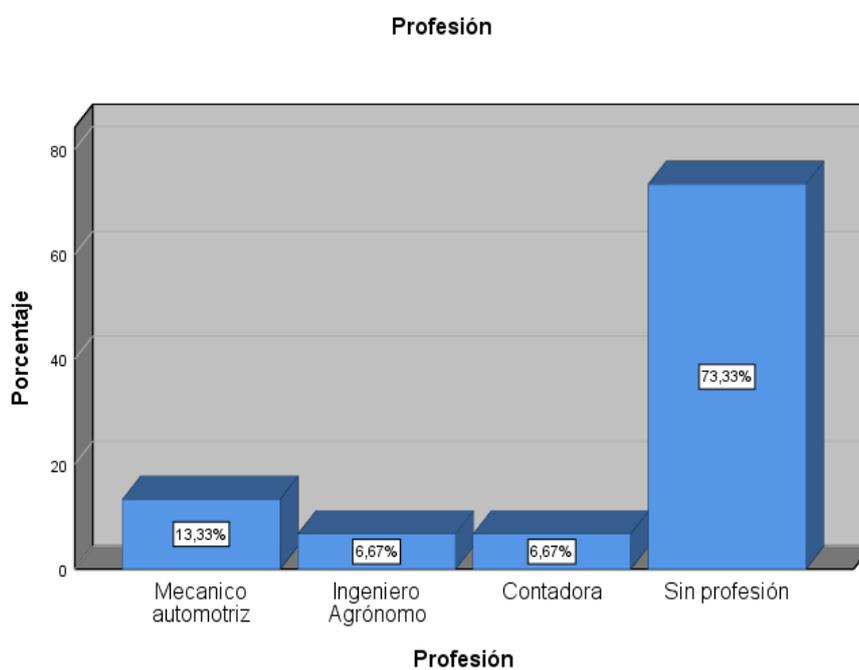
Fuente: Tabla 04

Tabla 5: Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Mecánico automotriz	2	13,33
	Ingeniero Agrónomo	1	6,67
	Contadora	1	6,67
	Sin profesión	11	73,33
	Total	15	100,00

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

Gráfico 5: Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas



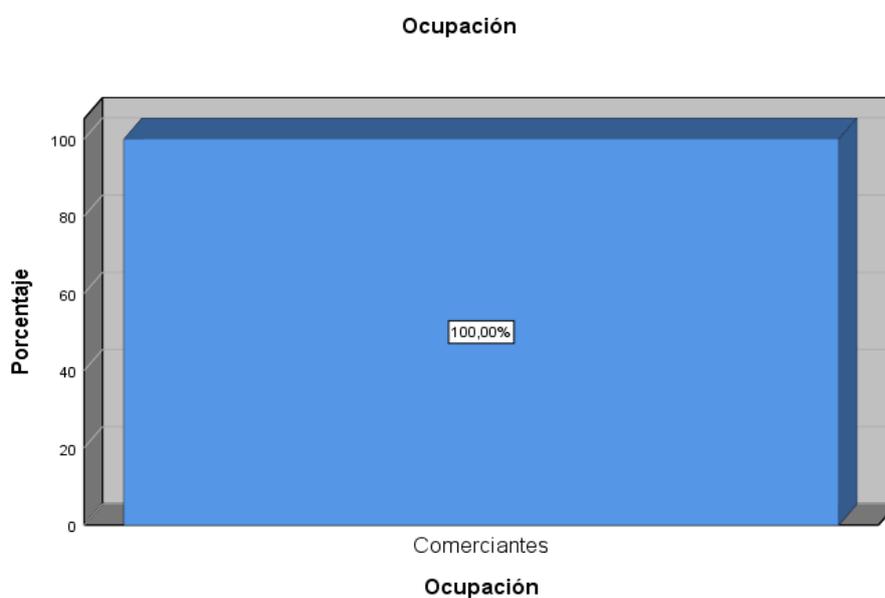
Fuente: Tabla 05

Tabla 6: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Comerciantes	15	100,00

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

Gráfico 6: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 06

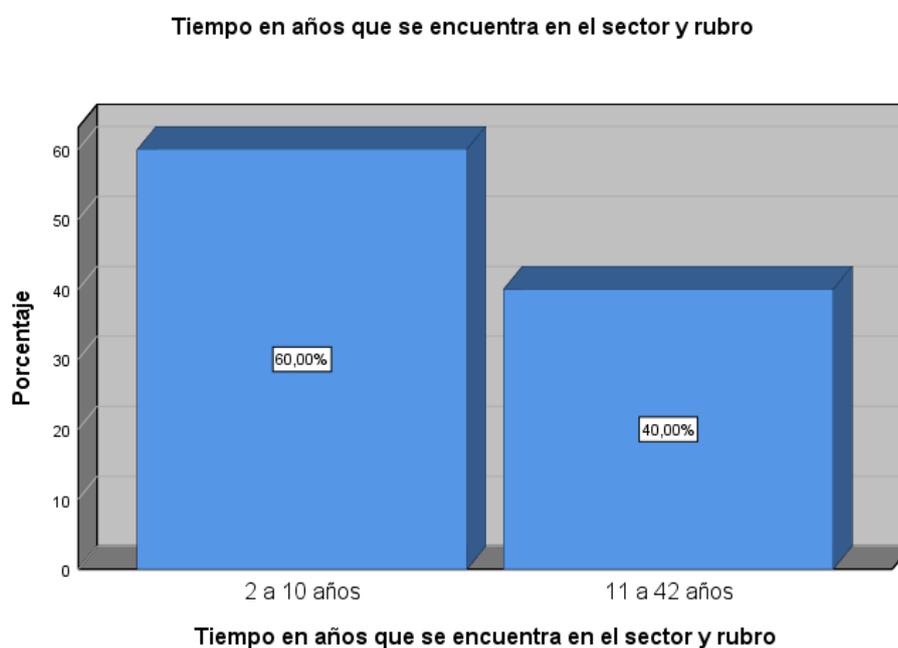
## Respecto a las características

Tabla 7: Tiempo y año en que se encuentra las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	2 a 10 años	9	60,00
	11 a 42 años	6	40,00
	Total	15	100,00

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

Gráfico 7: Tiempo y año en que se encuentra las micro y pequeñas empresas



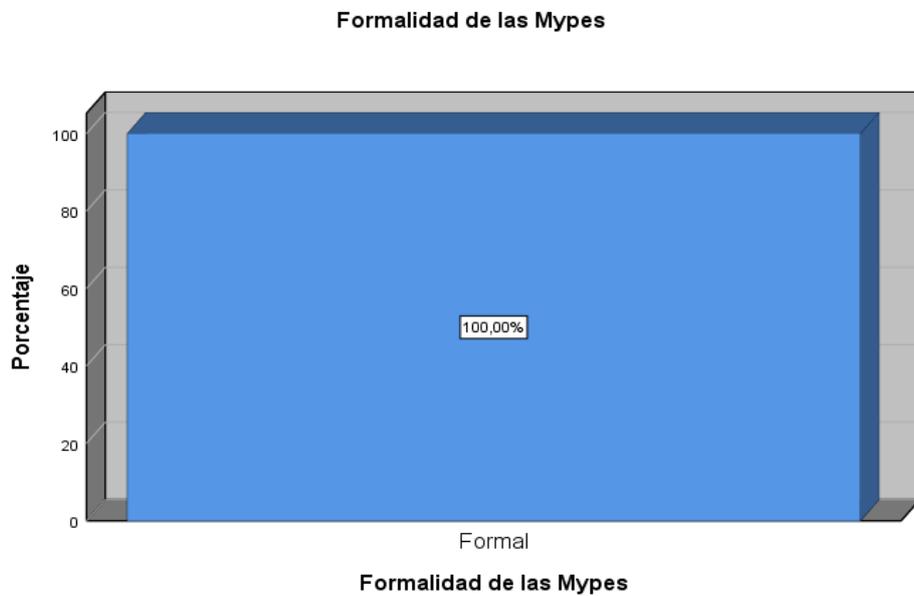
Fuente: Tabla 07

Tabla 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal	15	100,00

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

Gráfico 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio



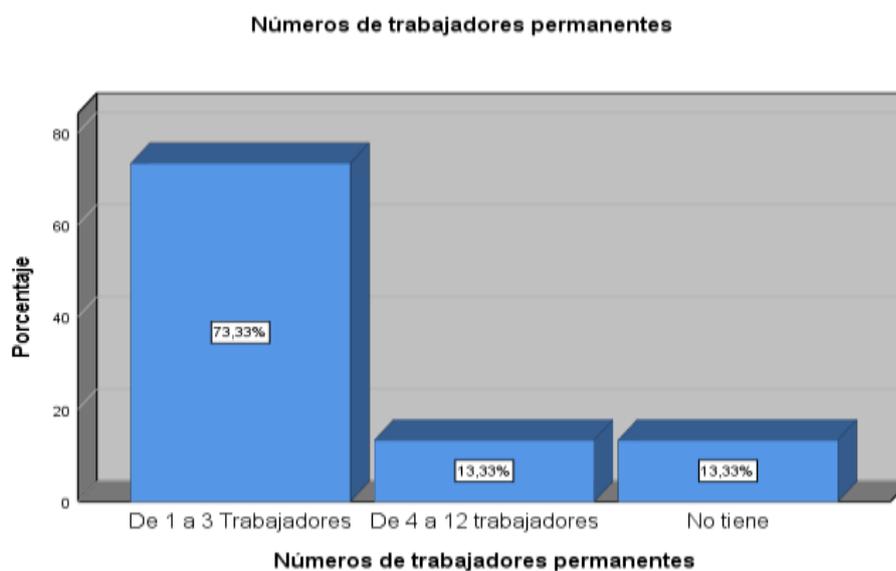
Fuente: Tabla N° 08

*Tabla 9: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3 Trabajadores	11	73,33
	De 4 a 12 trabajadores	2	13,33
	No tiene	2	13,33
	Total	15	100,00

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

*Gráfico 9: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas*



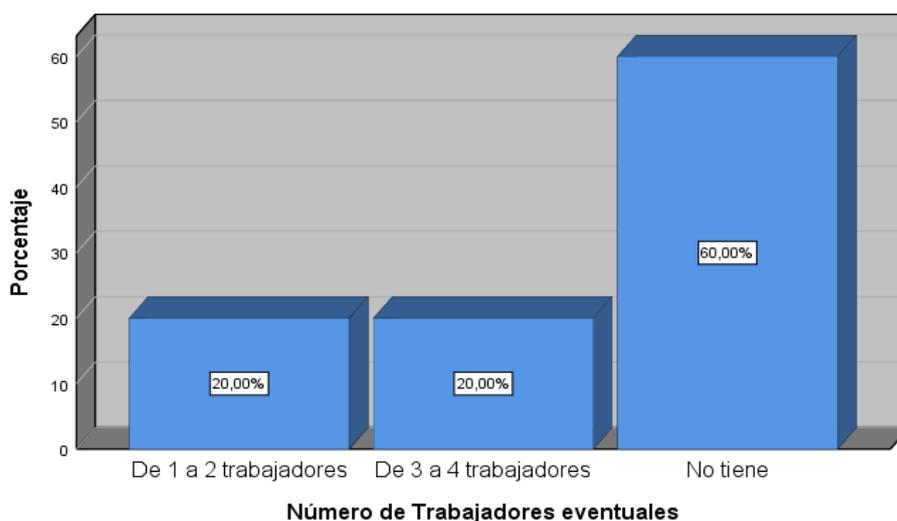
Fuente: Tabla 09

Tabla 10: Número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 2 trabajadores	3	20,00
	De 3 a 4 trabajadores	3	20,00
	No tiene	9	60,00
	Total	15	100,00

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

Gráfico 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas



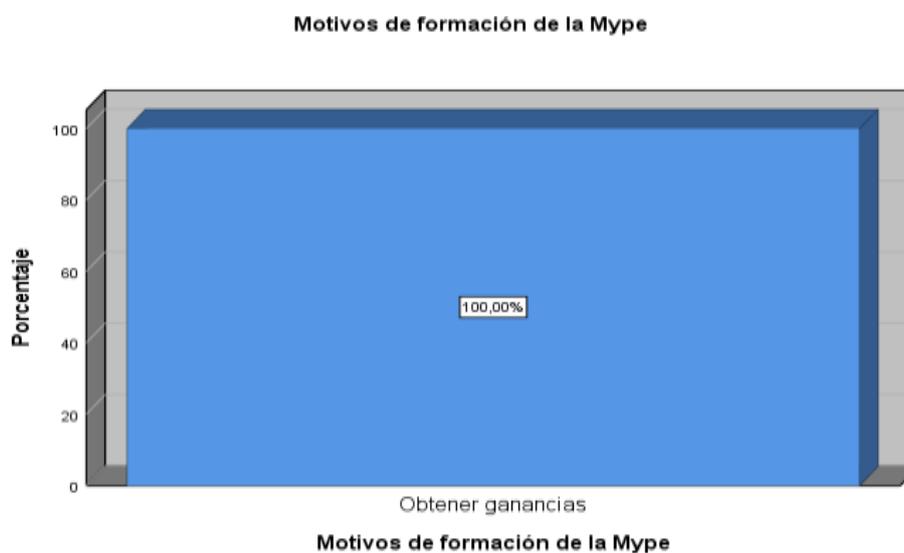
Fuente: Tabla 10

Tabla 11: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Obtener ganancias	15	100,00

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

Gráfico 11: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas



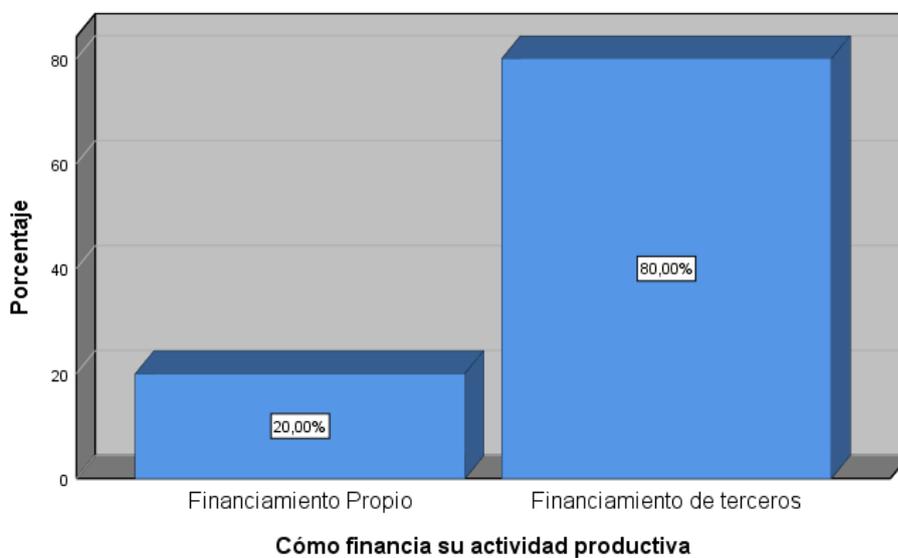
Fuente: Tabla 11

Tabla 12: *Cómo financia su actividad las micro y pequeñas empresas*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Financiamiento Propio	3	20,00
	Financiamiento de terceros	12	80,00
	Total	15	100,00

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

Gráfico 12: *Cómo financia su actividad las micro y pequeñas empresas*



Fuente: Tabla 12

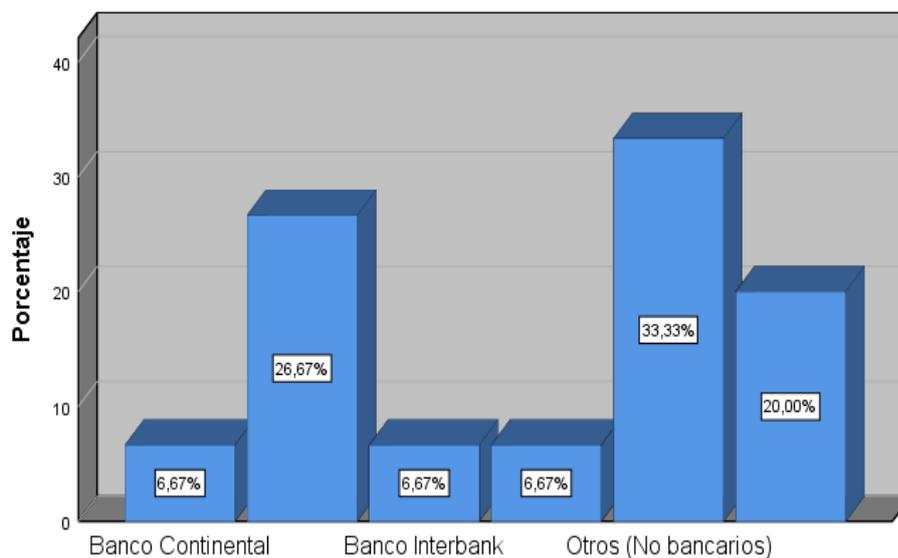
Tabla 13: Si el financiamiento es de terceros a que entidades recurre

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Banco Continental	1	6,67
	Banco de Crédito	4	26,67
	Banco Interbank	1	6,67
	Mi Banco	1	6,67
	Otros (No bancarios)	5	33,33
	Ninguno (financiamiento propio)	3	20,00
	Total	15	100,00

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

Gráfico 13: Si el financiamiento es de terceros a que entidades recurre

Si el financiamiento es de terceros: A que entidades bancaria recurre para obtener financiamiento



Si el financiamiento es de terceros: A que entidades bancaria recurre para obtener financiamiento

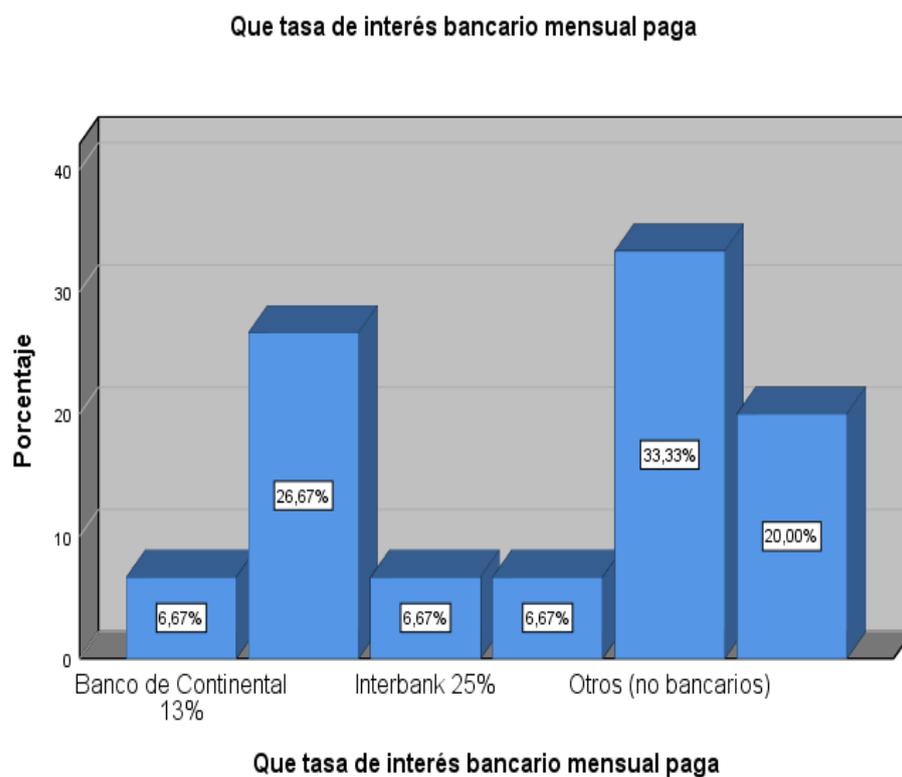
Fuente: Tabla 13

Tabla 14: Que tasa de interés paga las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Banco de Continental 13%	1	6,67
	Banco de Crédito 20%	4	26,67
	Interbank 25%	1	6,67
	Mi Banco 14%	1	6,67
	Otros (no bancarios)	5	33,33
	Ninguno (financiamiento propio)	3	20,00
	Total	15	100,00

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

Gráfico 14: Que tasa de interés paga las micro y pequeñas empresas



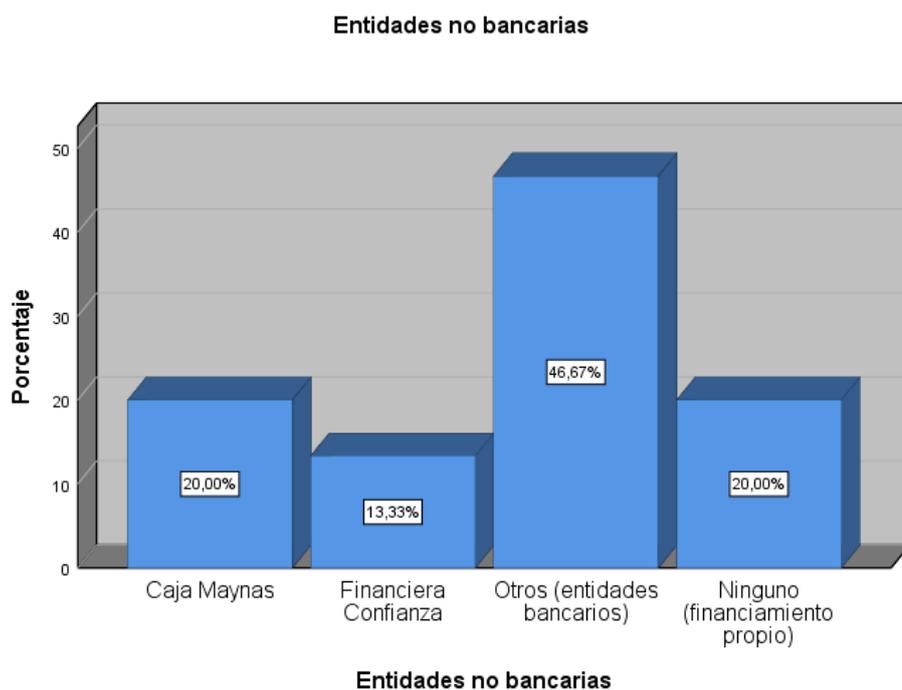
Fuente: Tabla N° 14

Tabla 15: Entidades no bancarias de las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Caja Maynas	3	20,00
	Financiera Confianza	2	13,33
	Otros (entidades bancarios)	7	46,67
	Ninguno (financiamiento propio)	3	20,00
	Total	15	100,00

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

Gráfico 15: Entidades no bancarias de las micro y pequeñas empresas



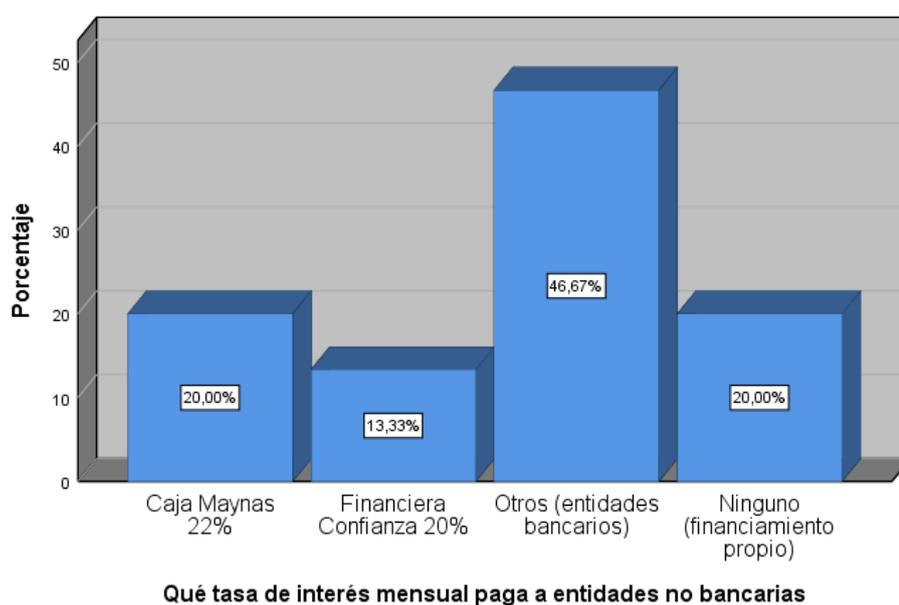
Fuente: Tabla N° 15

Tabla 16: Pago de interés no bancaria de las micro y pequeñas empresas

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Caja Maynas 22%	3	20,00
Financiera Confianza 20%	2	13,33
Otros (entidades bancarios)	7	46,67
Ninguno (financiamiento propio)	3	20,00
Total	15	100,00

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

Gráfico 16: Pago de interés no bancaria de las micro y pequeñas empresas



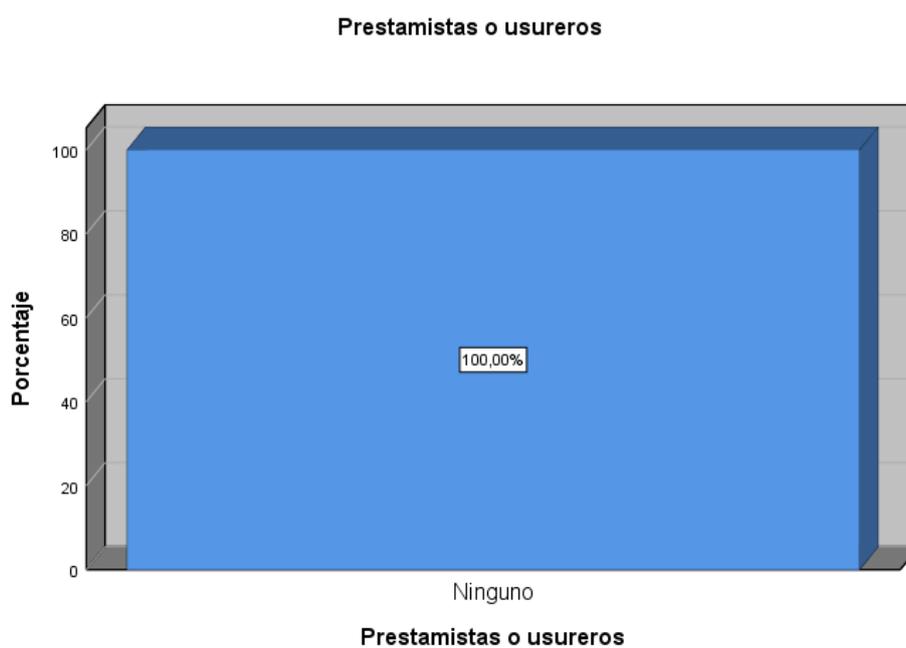
Fuente: Tabla N° 16

Tabla 17: Prestamistas y usureros de las micro y pequeñas empresas

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Ninguno	15	100,00

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

Gráfico 17: Prestamistas y usureros de las micro y pequeñas empresas



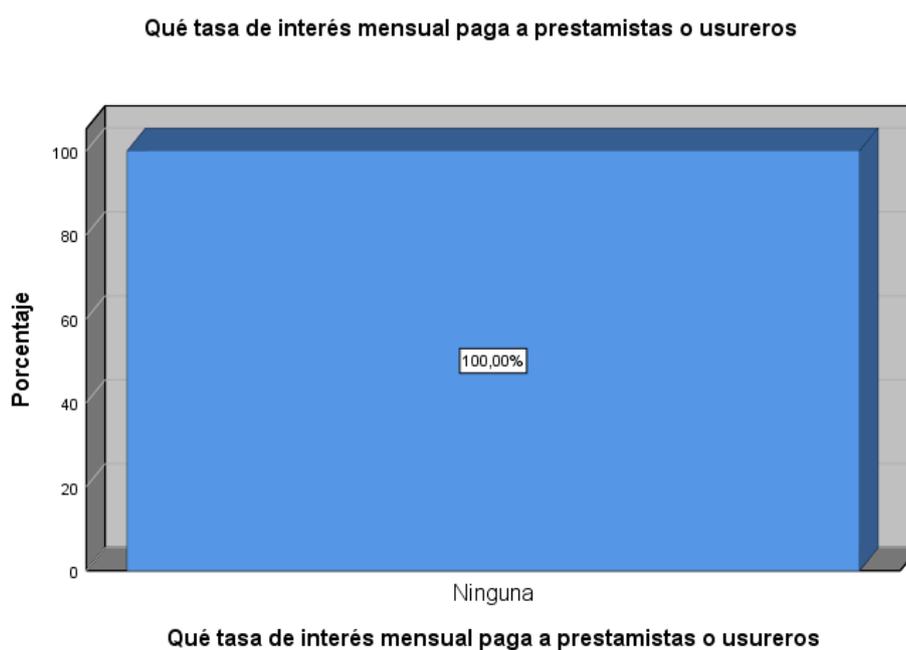
Fuente: Tabla N° 17

Tabla 18: Tasa de interés a prestamistas o usureros de las microempresas

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Ninguna	15	100,00

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

Gráfico 18: Tasa de interés a prestamistas o usureros de las microempresas



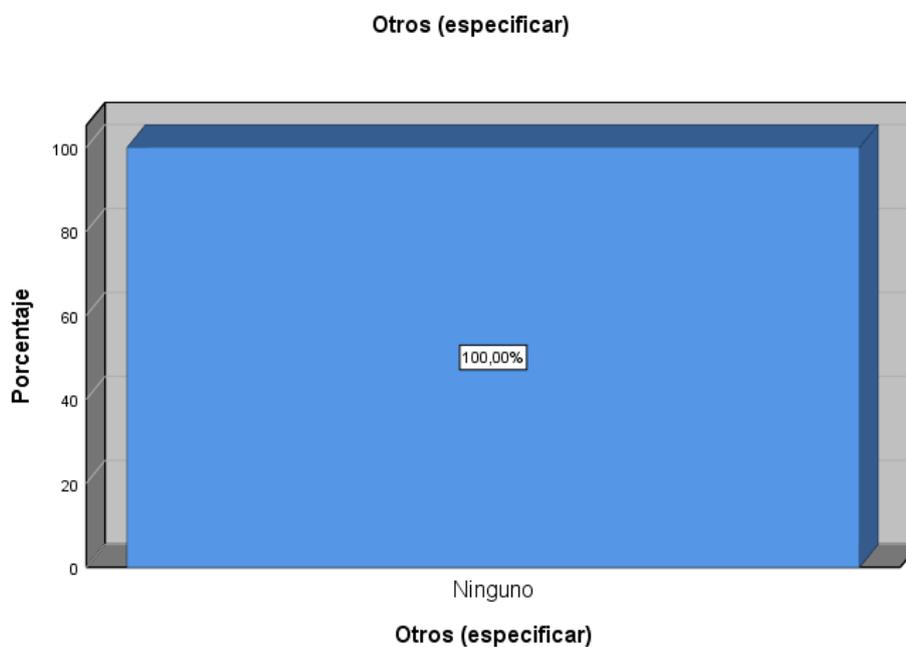
Fuente: Tabla N° 18

Tabla 19: Otros a especificar de las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	15	100,00

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

Gráfico 19: Otros a especificar de las micro y pequeñas empresas



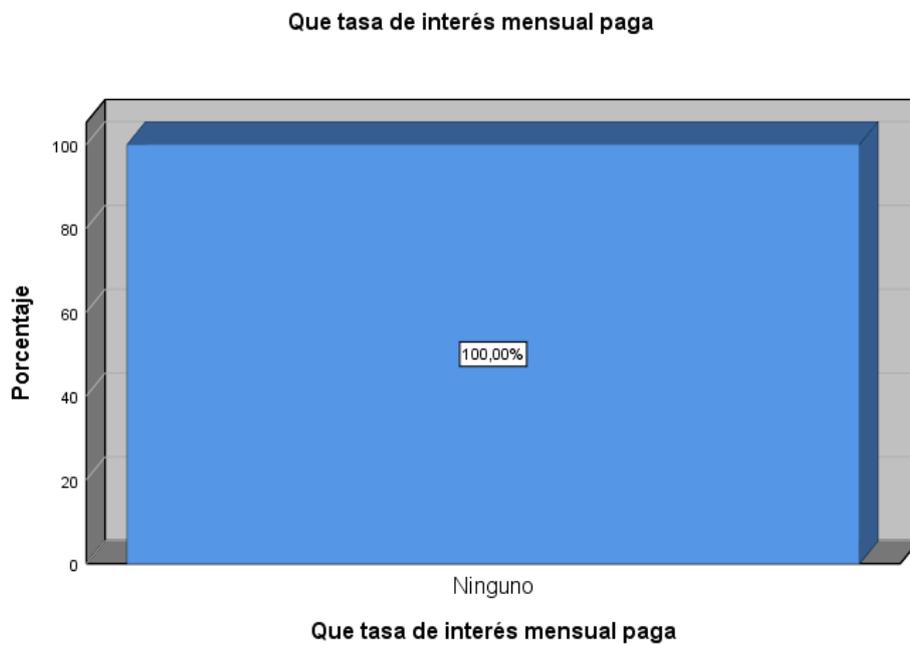
Fuente: Tabla N° 19

Tabla 20: Tasa de interés que paga a otros de las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	15	100,00

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

Gráfico 20: Tasa de interés que paga a otros de las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla N° 20

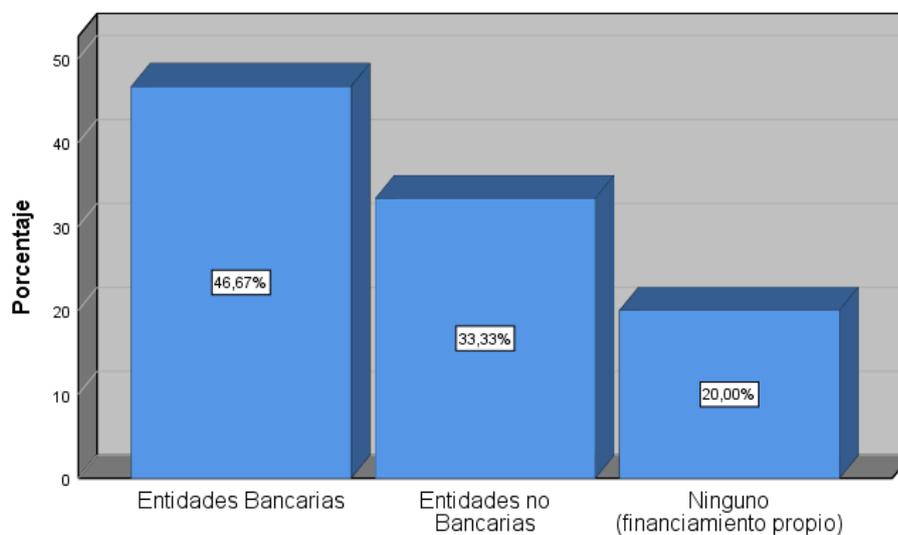
Tabla 21: Entidades financieras que otorgan mayores facilidades

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Entidades Bancarias	7	46,67
Entidades no Bancarias	5	33,33
Ninguno (financiamiento propio)	3	20,00
Total	15	100,00

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

Gráfico 21: Entidades financieras que otorgan mayores facilidades

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



Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la ...

Fuente: Tabla N° 21

*Tabla 22: Los créditos otorgados son montos solicitados de las micro y pequeñas empresas*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	12	80,00
	Ninguno (financiamiento propio)	3	20,00
Total		15	100,00

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

*Gráfico 22: Los créditos otorgados son montos solicitados de las micro y pequeñas empresas*

Fuente Tabla N° 22

**Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

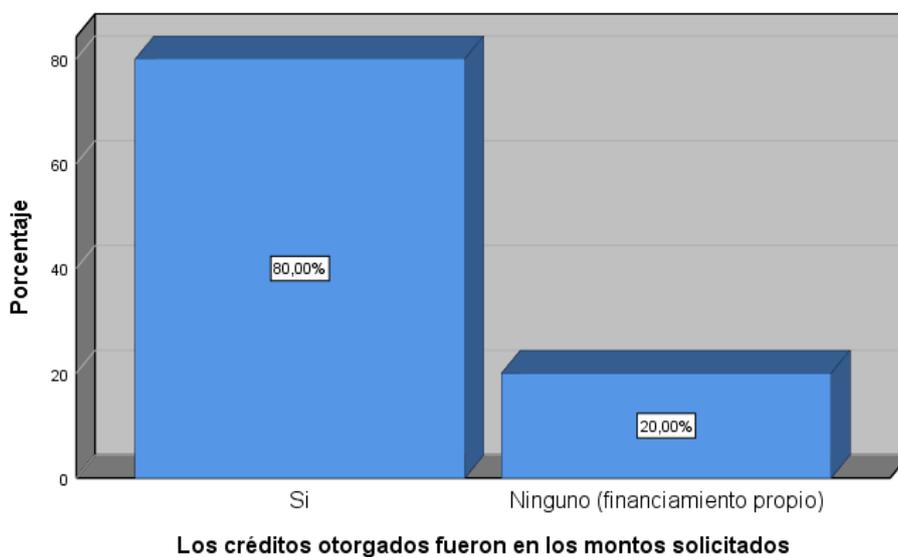


Tabla 23: Monto promedio otorgado para las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	10,000	2	13,33
	20,000	5	33,33
	30,000	3	20,00
	40,000	2	13,33
	Ninguno (financiamiento propio)	3	20,00
	Total	15	100,00

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

Gráfico 23: Monto promedio otorgado para las micro y pequeñas empresas

Fuente Tabla N° 23

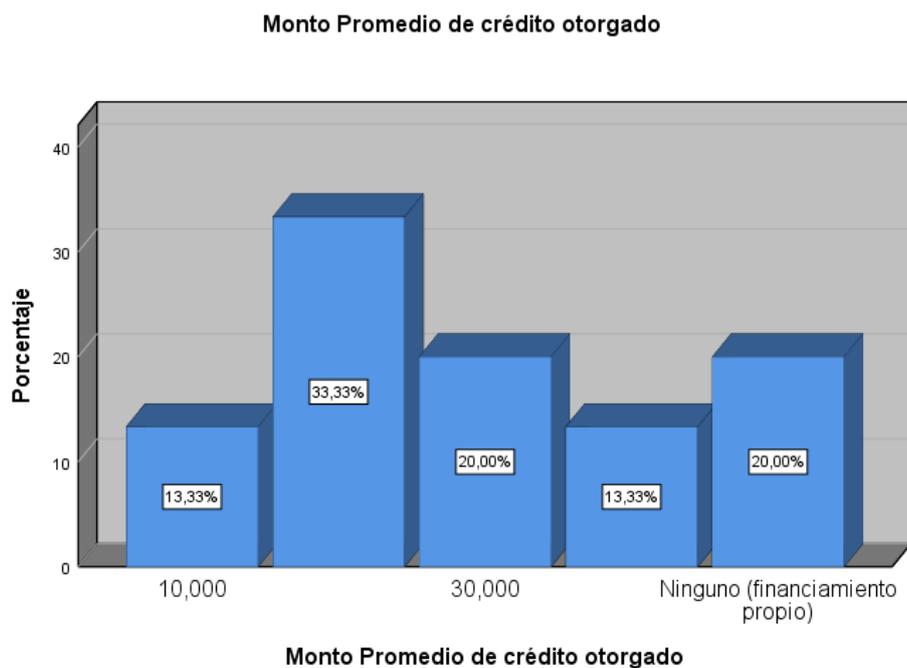
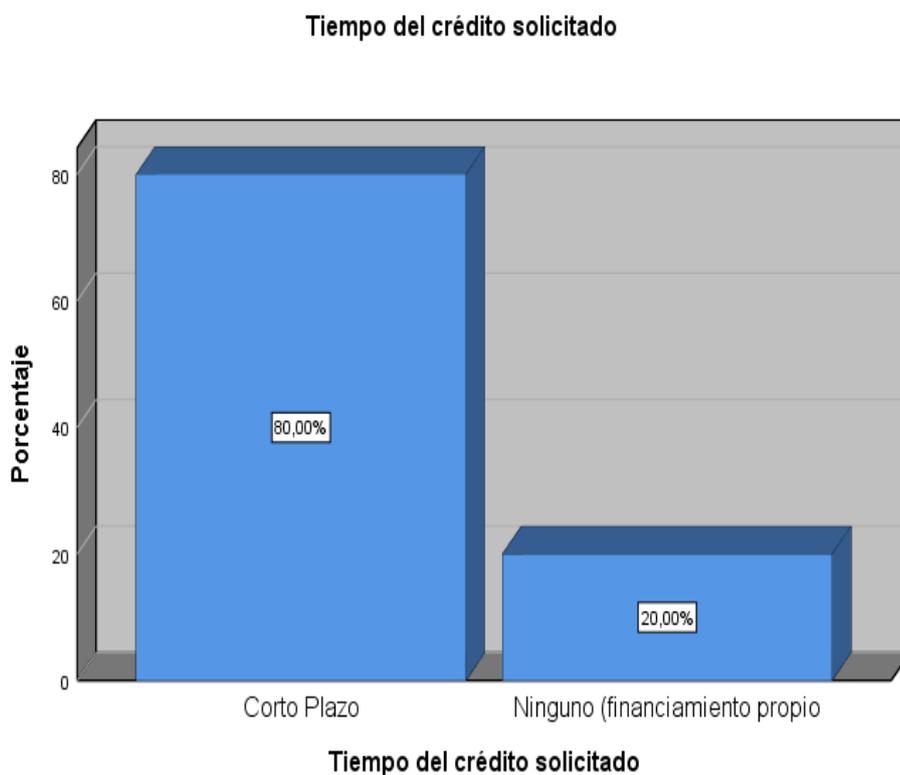


Tabla 24: Tiempo de crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Corto Plazo	12	80,00
	Ninguno (financiamiento propio)	3	20,00
	Total	15	100.00

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

Gráfico 24: Tiempo de crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas



Fuente Tabla N° 24

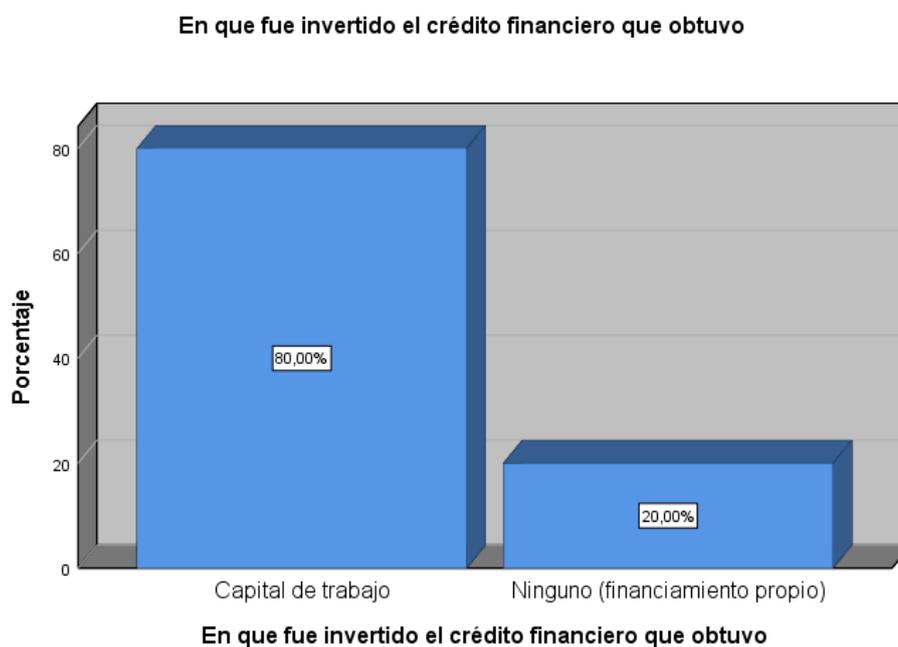
Tabla 25: Inversión del crédito financiero para las micro y pequeñas empresas

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Capital de trabajo	12	80,00
Ninguno (financiamiento propio)	3	20,00
Total	15	100,00

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

Fuente Tabla N° 25

Gráfico 25: Inversión del crédito financiero para las micro y pequeñas empresas



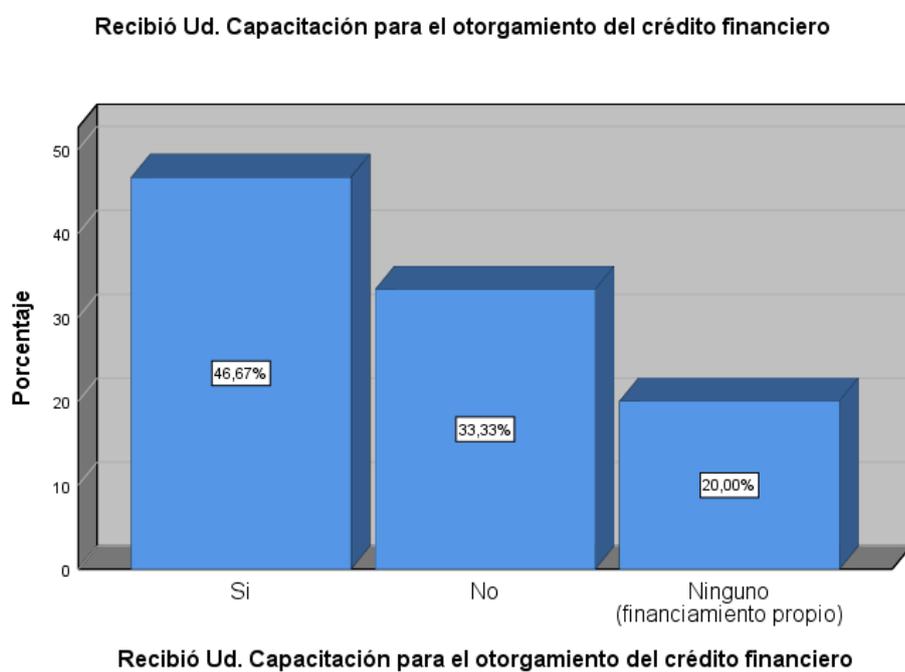
## Respecto a la capacitación

Tabla 26: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	7	46,7
	No	5	33,3
	Ninguno (financiamiento propio)	3	20,0
	Total	15	100,0

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

Gráfico 26: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito



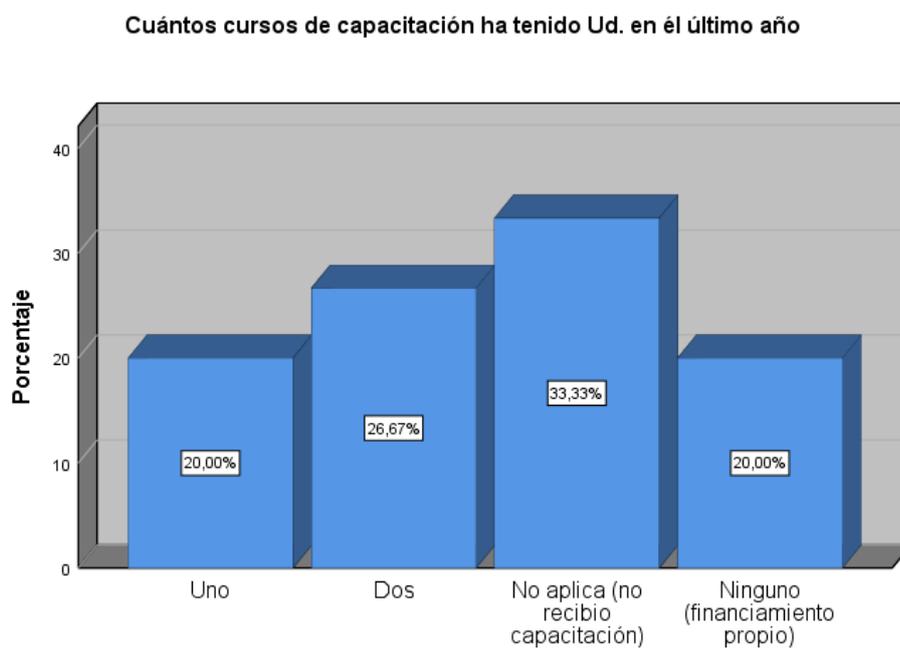
Fuente Tabla N° 26

*Tabla 27: Cuantos cursos de capacitación han tenido las micro y pequeñas empresas*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Uno	3	20,0
	Dos	4	26,7
	No aplica (no recibio capacitación)	5	33,3
	Ninguno (financiamiento propio)	3	20,0
	Total	15	100,0

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

*Gráfico 27: Cuantos cursos de capacitación han tenido las micro y pequeñas empresas*



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

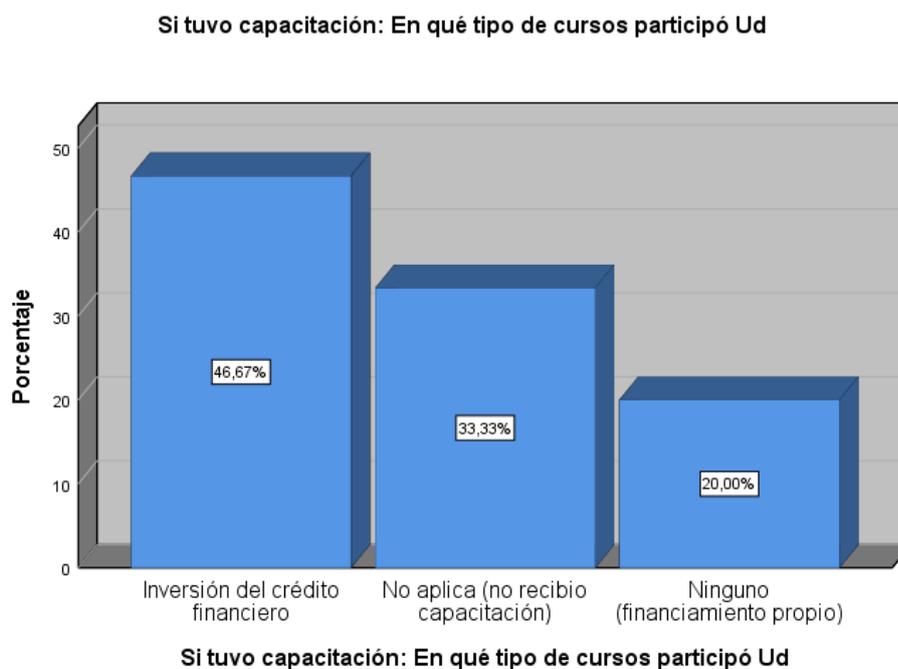
Fuente Tabla N° 27

Tabla 28: En qué tipo de curso recibió capacitación las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inversión del crédito financiero	7	46,67
	No aplica (no recibió capacitación)	5	33,33
	Ninguno (financiamiento propio)	3	20,00
	Total	15	100,00

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

Gráfico 28: En qué tipo de curso recibió capacitación las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla N° 28

Tabla 29: El personal de su empresa ¿ha percibido algún tipo de capacitación

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si (recibió 1 cursos)	2	13,33
	No	13	86,67
	Total	15	100,00

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

Fuente Tabla N° 29

Gráfico 29: El personal de su empresa ¿ha percibido algún tipo de capacitación

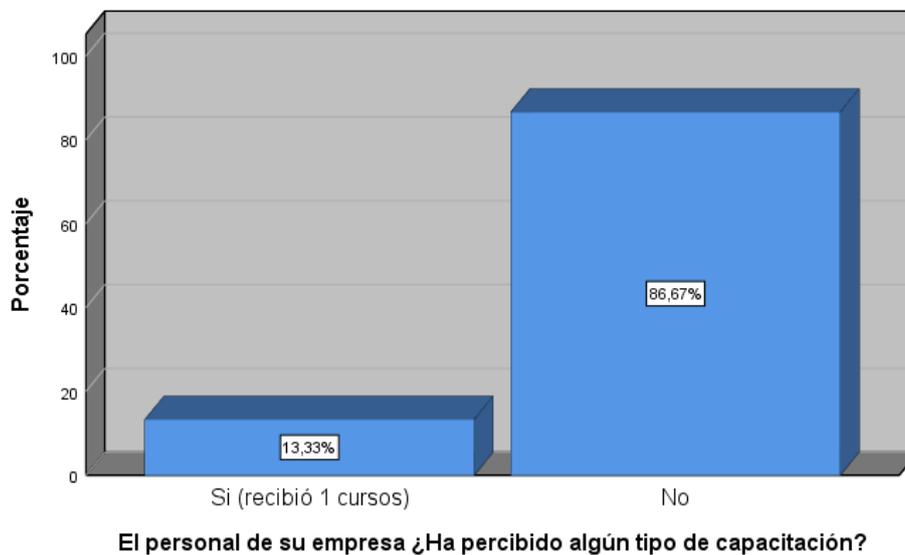


Tabla 30: La capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	100,00

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

Gráfico 30: La capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas



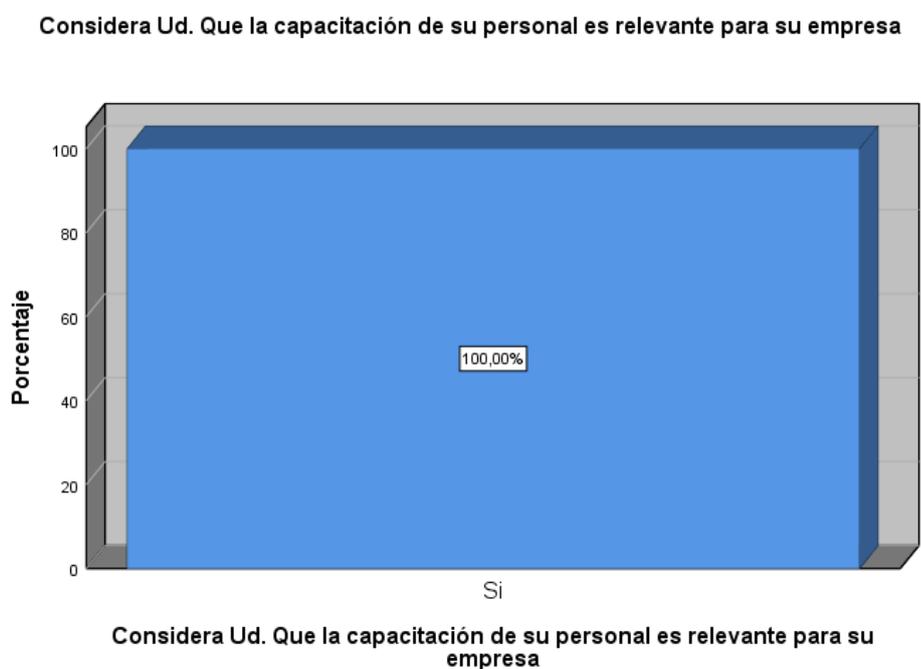
Fuente Tabla N° 30

Tabla 31: Considera Ud. la capacitación de su personal es relevante

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	100,00

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

Gráfico 31: Considera Ud. la capacitación de su personal es relevante



Fuente: Tabla N° 31.

Tabla 32: En qué tema se capacitaron sus trabajadores las micro y pequeñas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Prestación de mejor servicio a los clientes	2	13,33
	Ninguno	13	86,67
	Total	15	100,0

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

Gráfico 32: En qué tema se capacitaron sus trabajadores las micro y pequeñas



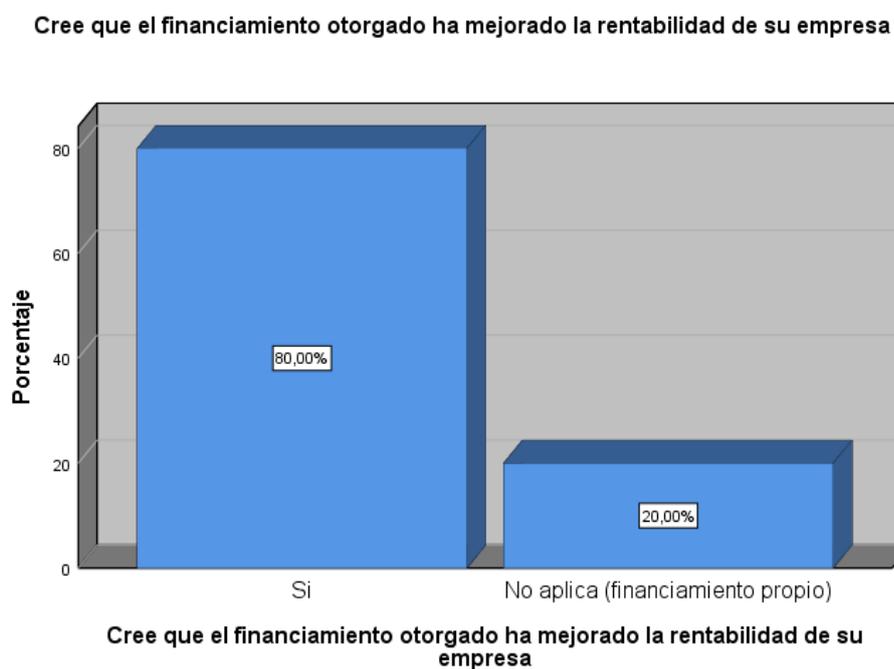
Fuente: Tabla N° 32.

Tabla 33: Cree que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	12	80,0
	No aplica (financiamiento propio)	3	20,0
	Total	15	100,0

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

Gráfico 33: Cree que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad



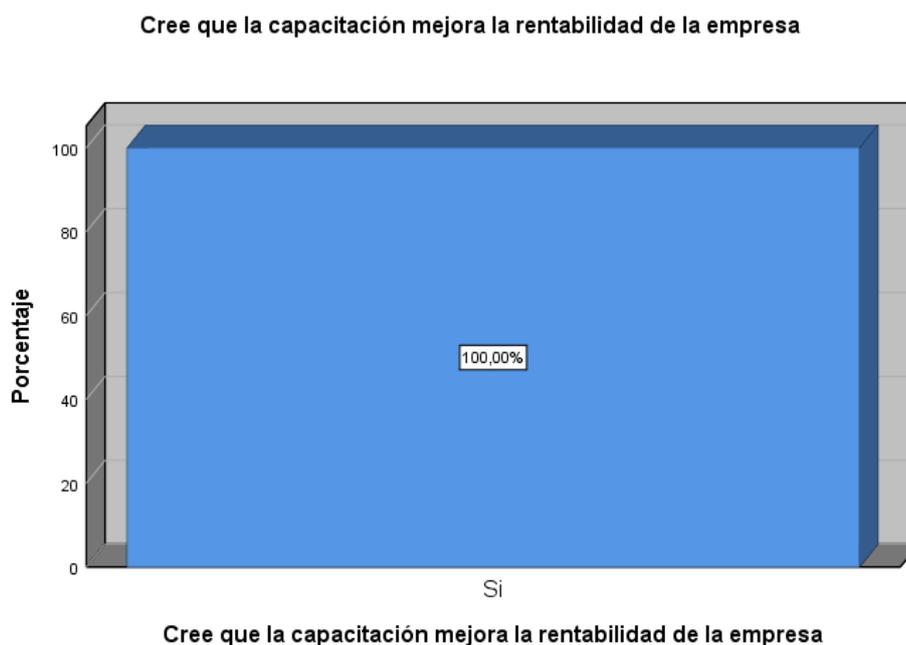
Fuente Tabla N° 33

Tabla 34: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad en las micro y pequeñas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	100,00

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

Gráfico 34: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad en las micro y pequeñas



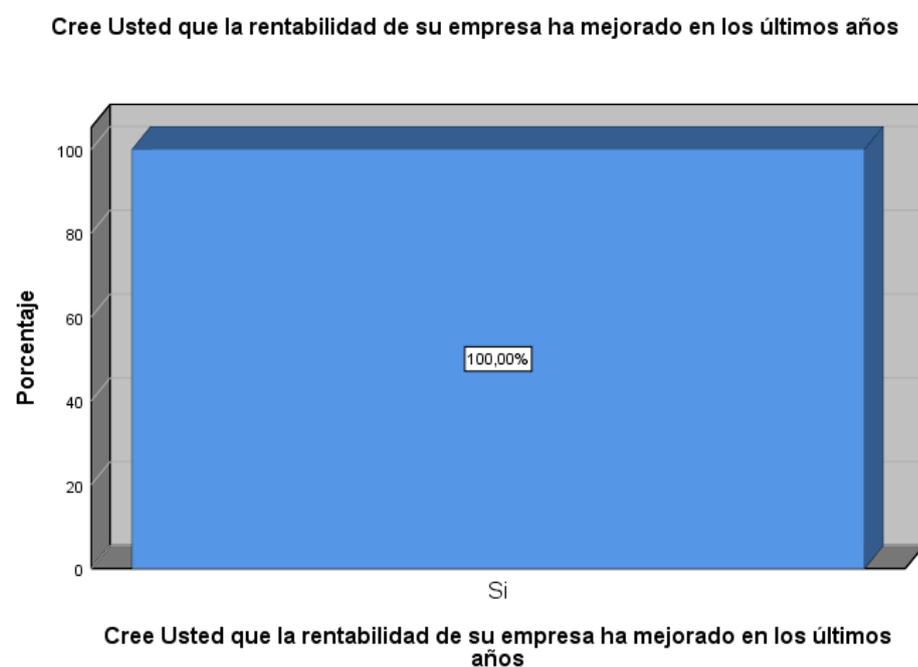
Fuente: Tabla N°34

Tabla 35: Cree Ud. que la rentabilidad a mejorado en los últimos años

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	100,00

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

Gráfico 35: Cree Ud. que la rentabilidad a mejorado en los últimos años



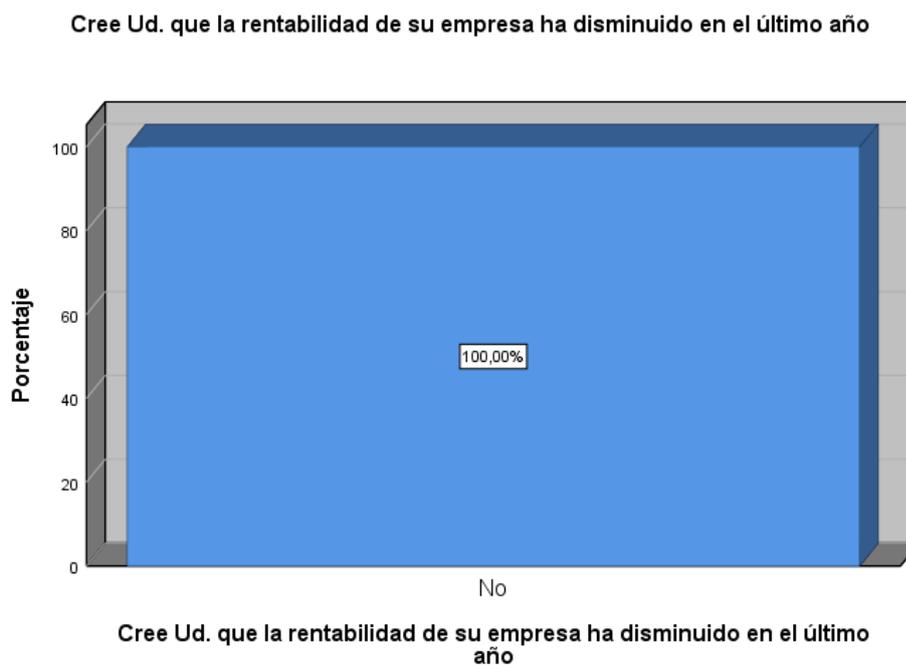
Fuente: Tabla N° 35

*Tabla 36: Cree Ud. que La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	15	100,00

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

*Gráfico 36: Cree Ud. que La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años*



Fuente: Tabla N°36

## 5.2 Análisis de los Resultados

### Respecto a los empresarios

**Cuadro 1: Respecto a los empresarios**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	El 53.33% (8) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, sus edades fluctúa entre 46 a 65 años, mientras que el 46.7% (7) son de 24 a 45 años de edad.
Sexo	2	En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) el 60% (9) son del sexo femenino, mientras el 40% (6) son del sexo masculino.
Grado de instrucción	3	En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 60% (9) tienen secundaria completa, el 13.33% (2) tienen superior universitaria completa, el 13.33% (2) tienen superior no universitaria completa, mientras que el 6.67% (1) tiene primaria incompleta, y el 6.67% (1) tiene superior universitaria incompleta.
Estado civil	4	En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio, el 40% (6) son solteros, el 33.33% (5) son convivientes, mientras que el 20% (3) son casados, y el 6.67% (1) es viuda.
Profesión	5	En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio, el 73.33% (11) no tienen profesión, el 13.33% (2) son técnicos en mecánica automotriz, el 6.67% (1) es ingeniero agrónomo, y el 6.67% (1) es contadora,
Ocupación al que se dedican	6	En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del 100% (15) son de ocupación comerciantes.

## Respecto a las características

**Cuadro 2: Respecto a las características**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro.	7	Las micro y pequeñas empresas en estudio, el 60%(9) tienen entre dos a diez años en el rubro, mientras que el 40%(6) tienen de once a cuarenta y dos años en el rubro empresarial
Formalidad de las micro y pequeñas empresas	8	Las micro y pequeñas empresas en estudio, el 100% (15) manifestaron que sus micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro compra y venta de ropa para bebe son formales.
N° de trabajadores permanentes	9	En las micro y pequeñas empresas encuestadas el 73.33%(11) tienen de uno a tres trabajadores permanentes, mientras que el 20%(3) tiene de cuatro a doce trabajadores permanentes, y el 20% (3) no tienen trabajadores permanentes.
N° de trabajadores eventuales	10	En las micro y pequeñas empresas encuestadas el 60%(9) manifestaron no tener trabajadores eventuales, mientras que el 20% (3) manifestaron tener de uno a dos trabajadores eventuales y el 20.00%(3) tiene de tres a cuatro trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas	11	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) manifestaron que la formación de las micro y pequeñas empresas fue para obtención de ganancia.

## Respecto al financiamiento.

**Cuadro 3: Respecto al financiamiento**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
Como financia su actividad productiva?	12	En las micro y pequeñas empresas encuestadas el 80% (12) manifestaron que reciben financiamiento de terceros para su actividad empresarial, mientras que el 20.00% (3) se autofinancian.
Si el financiamiento es de terceros a que bancos recurre para obtener financiamiento?	13	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 26.67% (4) obtuvo financiamiento del banco de crédito, el 6.67% (1) obtuvo financiamiento del banco continental, el 6.67% (1) obtuvo financiamiento del banco Interbank, el 6.67% (1) obtuvo financiamiento de mi banco, mientras que el 33.33% (5) recurrieron a entidades no bancarias, y el 20% (3) se autofinancian.
Que tasa de interés mensual paga	14	El 26% (4) banco de crédito paga la tasa de interés el 20% mensual, el 6.67 % (1) banco continental paga la tasa de interés el 13% mensual, el 6.67 (1) banco Interbank paga la tasa de interés el 25% mensual, el 6.67/ (1) mi banco paga la tasa de interés el 14% mensual, mientras que el 33.33% (5) no recurrieron al banco y el 20% (3) se autofinancian.
Entidades no bancarias para obtener financiamiento	15	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 20%(3) obtuvo financiamiento de caja maynas, el 13.33% (2) obtuvieron financiamiento de

		financiera confianza, el 46.67 (7) no recurrieron a ninguna entidad no bancaria para obtener financiamiento, y el 20% (3) se autofinancia.
Tasa de interés mensual a entidades no bancarias	16	El 20% (3) caja maynas paga la tasa de interés el 22% mensual, el 13.33%(2) financiera confianza paga la tasa de interés el 20% mensual, mientras que el 46.67 (7) no recurrieron a ninguna entidad no bancaria, y el 20% (3) se autofinancian.
Prestamistas y usureros de las en las micro y pequeñas empresas	17	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) declararon que no cuentan con prestamistas y usureros.
Tasa de interés mensual que paga a prestamistas y usureros	18	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) declararon que no pagan ninguna tasa de interés a prestamistas y usureros por que no cuentan
Otros prestamistas a especificar	19	En las micro y pequeñas empresas, del 100% (15) declararon que no cuenta con otros prestamistas.
Tasa de interés que paga a otros	20	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) declararon que no pagan tasa de interés a otros, porque no cuentan.
Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?	21	Las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 80% (12) declararon que las entidades financieras les otorgaron mayores facilidades para la obtención de su crédito, mientras que el 20.00%(3) de las micro y pequeñas empresas fueron con financiamiento propio.
	22	Las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 80.00%(12) manifestaron que los créditos otorgados si fueron en los

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?		montos solicitados, mientras que el 20% (3) de las micro y pequeñas empresas encuestadas, fueron con financiamiento propio.
Monto promedio de crédito otorgado	23	Las micro y pequeñas empresas encuestadas, declararon que el 13.33% (2) de 10.000, el 33.33% (5) de 20.000, el 20% (3) de 30.000, el 13.33% (3) de 40.000, fueron montos promedios aprobados, mientras que el 20.00% (3) fueron con financiamientos propios.
Tiempo del crédito solicitado	24	Las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) el 80% (12) manifestaron que el crédito solicitado fue a corto plazo, mientras que el 20% (3) de las micro y pequeñas empresas se autofinancian.
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	25	Las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) el 80.00% (12) declararon que invirtieron el crédito financiero en capital de trabajo, mientras que el 20% (3) fueron con financiamientos propios.

**Respecto a la capacitación**

**Cuadro 4: Respecto a la capacitación**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito?	26	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 46.67% (7) manifestaron que si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito financiero, mientras que el 33.33% (5) no recibieron

		capacitación, y el 20.00% (3) se financian con financiamiento propio.
Cuantos cursos de capacitación a tenido en el último año?	27	En las micro y pequeñas empresas encuestadas el 20% (3) manifestaron haber recibido capacitación una vez, el 26.67% (4) recibieron dos veces capacitación, mientras que el 33.33%(5) manifestaron que no han tenido capacitación en el último año, y el 20% (3) con autofinanciamiento propio.
Si tuvo capacitación en qué tipo de curso participo?	28	En las micro y pequeñas empresas encuestadas el 46.67% (7) de los representantes legales declararon que sí tuvieron capacitación en inversión del crédito financiero, mientras que el 33.33% (5) no recibieron capacitación y el 20% (3) se financian con financiamiento propio.
El personal de su empresa ¿ha percibido algún tipo de capacitación?	29	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 13.33% (2) manifestaron que su personal si ha percibido capacitación, mientras que el 86.67%(13) de su personal no percibieron capacitación.
Cantidad de cursos	30	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 13.33% (2) manifestaron que su personal ha recibido capacitación en un curso, mientras que el 86.67%(13) manifestaron que no recibieron capacitación en ningún curso.
Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?	31	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) de los representantes legales, si consideran a la capacitación como una inversión.
	32	Si consideran que la capacitación es En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100.00% (15 de los representantes

Considera usted que la capacitación es relevante para su empresa?		legales manifestaron que relevante para sus empresas.
---	--	---

**Cuadro 5: Respecto a la rentabilidad**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	33	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) el 80% (12) manifestaron que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad de su empresa, mientras que el 20% (3) se autofinancian.
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?	34	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) manifestaron que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad su empresarial.
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	35	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año?	36	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en el último año.

## **VI. CONCLUSIONES**

### **6.1 Conclusiones**

#### **Respecto empresarios**

- ❖ El 53.33% (8) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, su edad fluctúa entre 46 a 65 años; el 60% (9) son del sexo

femenino; el 60% (9) tienen secundaria completa; el 40% (6) son solteros; el 73.33%(11) no tienen profesión; y el 100% (15) su ocupación comerciantes.

#### **Respecto a las características**

- ❖ El 60%(9) tienen entre dos a diez años en el rubro empresarial; el 73.33% (11) tiene trabajadores permanentes; el 60% (9) no tiene trabajadores eventuales; el 100% (15) manifestaron que las micro y pequeñas empresas son formales, y fueron para obtener ganancias.

#### **Respecto a la capacitación**

- ❖ El 46.67% (7) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas recibió capacitación al acceder al crédito financiero; el 86.67%(13) de su personal no recibieron capacitación; 100% (15) de los representantes legales, si consideran a la capacitación como una inversión y además consideran que es relevante para su micro y pequeña empresa.

#### **Respecto a la rentabilidad**

- ❖ Se concluye, que el 80% de los representantes legales encuestados manifiestan que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% considera que la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial; y en estos últimos años no disminuyó su rentabilidad.

### **6.2 Recomendaciones**

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

- Que los jóvenes se atrevan a incursionar en este rubro de compra y venta de ropa para bebé, asimismo que los varones emprendan ya que no existe limitación de edad y sexo. Se recomienda a todos los empresarios que culminen sus estudios ya que es muy importante para estar preparados en la vida cotidiana ya que vivimos en un mundo de

competencias.

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

- Se recomienda que las micro y pequeñas empresas sigan manteniéndose y sean persistentes en el rubro de compra y venta de ropa para bebé, ya que es una línea muy importante porque siempre hay necesidad de vestir a los bebés, es por eso que debemos mantener trabajadores permanentes, y eventuales sólo en ocasiones de fiestas donde hay incremento de ventas.

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

- Recomendamos a las micro y pequeñas empresas que sigan financiando adecuadamente y coticen su tasa de interés en diferentes entidades bancarias y no bancarias antes de financiar sus créditos.

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

- Es necesario que los propietarios de las micro y pequeñas empresas, busquen mejorar sus conocimientos empresariales a través de seminarios que brindan algunas instituciones, del mismo modo se pueden capacitar a través del internet, buscando páginas web con información útil sobre las técnicas de capacitación. Del mismo modo es importante que apliquen una capacitación constante en donde se aborde el tema atención al cliente, solo de esta manera podrán mejorar el prestigio de la empresa, conllevando a que se incremente significativamente las ventas.

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

- Se recomienda para aumentar la rentabilidad del rubro de compra y venta de ropa para bebé es necesario innovar los diseños, calidad, colores y brindar buen trato al cliente ya que es muy importante para siga surgiendo, así mismo recortar gastos innecesarios.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Becker, G. (1964). Teoría de capital humano en su libro “investing in people” The economics of population quality, recuperado en: <https://www.google.com.pe/#q=libro de Becker teoriade capital humano>.
- Escalante. (2016). Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley Mype y otras normas para las micro y pequeñas empresas El 02 de Julio del 2013, mep.pe > Blog 24 sep. 2016 - 24 septiembre, 2016. 0. 3906. Por: Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056
- Enciclopedia de economía (2009), Financiar. Recuperado de <http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>
- Jaramillo J. (2008). Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para las pymes exportadoras en Monterrey, Nuevo León México. [Tesis para optar grado de Doctor en Administración estratégica internacional]. México: Universidad Autónoma de Tamaulipas. Recuperado en: <http://www.eumed.net/tesisdoctorales/2008/jjg/modelo%20de%20rentabilidad%20financi era%20para%20la s%20pymes%20exportadoras%20en%20monterrey%20referen cias.htm>
- Marco conceptual de la teoría del Trade Off.- <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v12n30/v12n30a07.pdf>
- Marco Conceptual de las Finanzas. Universidad de Valle de México. [Serie internet]. 2010 febrero. [Citado 24 de setiembre 2012]. Recuperado en: <http://uvmmfinanzas1.blogspot.com/2010/02/marcoconceptual-de-las-finanzas.htm>
- Martínez (2013) “Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí”. <https://repository.urosario.edu.co/handle/>
- Matute G., Albújar H., Janampa L., Odar R., Osorio M. del C. (2008), Recuperado el 28 de enero del 2014. Sistema Nacional de Capacitación para la Micro y Pequeña Empresa Peruana. (Libro de Investigación, Universidad ESAN) [Versión Adobe Digital Editions]:

[http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema\\_nacional\\_de\\_capacitaci%C3%B3n\\_mype\\_peruana.pdf](http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf)

Modigliani y Miller (1958). Teoría sobre la estructura de capital en la página web: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), Recuperado el 02 de enero del 2014, Políticas para las Mi pymes Frente a la Crisis – Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa. (Informe de Investigación). [Versión Adobe Digital Editions]: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/--ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_191351.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/--ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf).

Pérez & Campillo (2000), en su artículo “Importancia de las Finanzas”<https://www.gestiopolis.com/fuentes-financiamiento-mercado-efectos-gestion-micro-empresas-peruanas/>

Rocha. (2011) Estrategias del Financiamiento de las Pymes <https://doc.player.es.13492090>

Sharpe (1963), Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe [https://www.coursehero.com/file/p5h3906r/Teor%C3%ADa-de-la-rentabilidad-y-del-riesgo-en-el-modelo-de-mercado-de-Sharpe-El/Vega Ch.](https://www.coursehero.com/file/p5h3906r/Teor%C3%ADa-de-la-rentabilidad-y-del-riesgo-en-el-modelo-de-mercado-de-Sharpe-El/Vega-Ch.)  
(2012), Ley para las medianas y pequeñas empresas. [Monografía en internet]. Lima. Perú. Analista. [Citada 3 de octubre]. Recuperado desde: [www.perujuridico.com](http://www.perujuridico.com)

Zamora, A. (2008) en su Libro Rentabilidad y Ventaja Corporativa: un Análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán. Recuperado de: <http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.htm>

ANEXOS

Anexo 01: Cronograma de actividades

<b>Etapas</b>	<b>Fecha de inicio</b>	<b>Fecha de término</b>	<b>Dedicación Semanal (Horas)</b>
✓ Recolección de datos	15/04/2017	31/06/2018	20 horas
✓ Análisis de datos	01/06/2017	03/06/2018	30 horas
✓ Elaboración del informe final	01/07/2017	05/07/2018	20 horas

Anexo 02: Presupuesto

<b>PRESUPUESTO</b>			
<b>LOCALIDAD:</b> Callería – Pucallpa			
<b>Rubros</b>	<b>Cant.</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
<b>Bienes de consumo:</b>			
▪ Lapiceros	03 Und.	0.50	1.50
▪ Fólder y fastener	03 Und.	1.00	3.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	02 Millar	25.00	50.00
▪ Cuadernillo	02 Und.	4.50	9.00
<b>Total bienes de consumo</b>			<b>63.50</b>
<b>Servicios:</b>			
▪ Pasajes			100.00
▪ Impresiones	2,000 Und.	0.20	400.00
▪ Copias	300 Und.	0.10	30.00
▪ Anillado	04 Und.	5.00	20.00
▪ Internet	100 horas	1.00	100.00
<b>Total Servicios</b>			<b>650.00</b>
<b>Total General</b>			<b>713.50</b>



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

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

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

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

Encuestador (a):..... Fecha: ...../...../2017

Razón Social:.....RUC N°.....

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:**

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria  
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....  
Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)  
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

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

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

2.2 **Formalidad de las Mypes:** Formal (.....) Informal (.....)

- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

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

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

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

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

#### 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....

#### 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....

#### 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....

#### 3.6. Prestamistas o usureros.....

#### 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....

#### 3.8. Otros (especificar).....

#### 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....

#### 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)

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

#### 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado: .....

#### 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**

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

#### 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros- Especificar:.....

### IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3 cursos.....

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

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

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

**4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

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

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

Otros: Especificar.....

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

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

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

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

**5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años:**

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

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

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



---

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 compra y venta de ropa para bebe del distrito de Calleria, 2017”

**ARTÍCULO CIENTÍFICO**

**AUTOR:**

Montoya Dávila, Marianella  
CODIGO ORCID: 0000-0001-8428-5696

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Díaz Odicio, Percy Lorenzo  
CODIGO ORCID 0000-0001-9368-3274

**PUCALLPA - PERÚ**

2019

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

**TÍTULO DE LA TESIS:** “Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés, del distrito de Callería, 2017”.

**AUTOR (A):** Montoya Dávila, Marianella

**ASESOR:** Mg. CPCC. Díaz Odicio, Percy Lorenzo

### I. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para el recojo der la información se escogió en forma dirigida 15 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los representantes legales;** De las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 53.33% (8) de los representantes de las micro empresas tienen de 46 a 65 años. El 60 % (9) de los representantes encuestados son del sexo femenino. Y el 73.33% (11) no tienen profesión. **Respecto a las características de las microempresas;** El 60 % (9) de los representantes legales de la empresa tienen entre dos a diez años en el rubro empresarial. El 73.33 % (11) de las empresas tienen de

1 a 3 trabajadores permanentes. El 100% (15) de las micro y pequeñas empresas son formales y fueron para obtener ganancias.

**Respecto al financiamiento;** El 80 % (12) recibe financiamiento de terceros; siendo estas de entidades bancarias. El 20 % (3) financian su actividad con financiamiento propio. El 80.00% (12) de las microempresas realizan financiamiento bancario y no bancarios. El 80 % (12) de las microempresas se otorgan mayores facilidades de crédito las entidades bancarias. El 100% (15) de las microempresas si les otorgaron el monto solicitado. **Respecto a la capacitación,** del 46.67 % (7), precisa que si recibieron capacitación al acceder al crédito. El 86.67 % (13), del personal no ha percibido algún tipo de capacitación. El 100 % (15) de los micro y pequeños empresarios considera a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa. **Respecto a la rentabilidad;** se concluye que el 80% (12) de los representantes legales encuestados manifiesta que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% (15) considera que la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial; el 100% (15) manifiesta que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en el último año.

**Palabras clave:** financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

## **ABSTRAC**

The objective of this research work was to determine and describe the main characteristics of financing training, and the profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of clothing for babies in the district of Callería, 2017. The The investigation was descriptive, for the collection of the information 15 micro and small companies were chosen

in a targeted manner, to whom a questionnaire of 36 questions was applied, applying the survey technique, obtaining the following results: Regarding the legal representatives; Of the micro and small companies surveyed it is established that 53.33% (8) of the representatives of the micro companies are 46 to 65 years old. 60% (9) of the representatives surveyed are female. And 73.33% (11) have no profession. Regarding the characteristics of microenterprises; 60% (9) of the legal representatives of the company have between two and ten years in the business field. 73.33% (11) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 100% (15) of micro and small businesses are formal and were for profit.

Regarding financing; 80% (12) receives third party financing; being these from banking entities. 20% (3) finance their activity with their own financing. 80.00% (12) of microenterprises make bank and non-bank financing. 80% (12) of microenterprises are granted greater credit facilities to banks. 100% (15) of the microenterprises if they were granted the requested amount. Regarding training, 46.67% (7), specifies that if they received training when accessing credit. 86.67% (13) of the staff have not received any training. 100% (15) of micro and small entrepreneurs consider training as an investment and relevant for their company. Regarding profitability; it is concluded that 80% (12) of the legal representatives surveyed declare that the financing improved the profitability of their companies; 100% (15) consider that the training improved their business profitability; 100% (15) state that the profitability of their companies has not decreased in the last year.

Keywords: financing, training, profitability, micro and small businesses.

## **II. INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo de investigación, procede de la línea de investigación caracterización del financiamiento y la rentabilidad, establecido por la escuela profesional de contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Las Micro y Pequeñas Empresas nacen 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.

Los Pequeños y Microempresarios conforman uno de los pilares básicos de la economía nacional. Su participación en el desarrollo del país es trascendente, y de contar con el apoyo necesario podría ser la solución a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se está presentando en el país.

El financiamiento es vital para cada empresa, porque gracias al crédito obtenido o financiado, puede desarrollarse a nivel comercial o empresarial, el capital de trabajo para toda Micro y Pequeña Empresa es importante porque de ello dependerá de una buena rentabilidad y la toma de buenas decisiones.

Este rubro de compra y venta de ropa para bebe requiere de mucha disciplina, puesto que los bebes son vulnerables a muchas enfermedades, para la cual se debe ofrecer materiales de alta calidad para poner a buen recaudo la salud de los bebes.

Es por ello que el enunciado del problema de investigación es el siguiente:  
¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general:

- Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.

Para poder conseguir el objetivo general nos hemos planteados los siguientes

**objetivos específicos:**

- Describir las principales características de los representantes legales de la caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas.
- Describir las principales características de financiamiento.
- Describir las principales características de capacitación.
- Describir las principales características de rentabilidad.

**Justificación de la investigación**

La investigación se justifica porque nos permitirá conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Callería, 2017.

En resumen esta investigación servirá para posteriores investigaciones ya que proporcionará datos estadísticos de nuestra ciudad referente al sector comercio rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Calleria 2017.

### III. MATERIALES Y MÉTODOS

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

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitará a describir la principal característica de la variable en estudio.

El diseño fue no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, se observará el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

M ----->O

Donde:

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

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

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

La población, estuvo conformada por 15 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés, del distrito de Callería, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

La muestra está constituida por 15 micro y pequeñas empresas, caracterización del financiamiento la capacitación y rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés, del distrito de Callería, 2017. La misma que representa el 100% cabe indicar que en el desarrollo del presente trabajo de investigación.

#### Definición y operacionalización de las variables e indicadores

<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Calleria 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Calleria 2017.	Edad	<b>Razón: Años</b>
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculino Femenino
		Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Calleria 2017.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebe del distrito de Calleria 2017.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas,	<b>Nominal:</b> Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas,	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años.
			Nominal: Especificar
perfil de las micro y pequeñas empresas	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas.	<b>Empresas</b>	
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años.
		Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01 06 15

			16-20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas	<b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.
<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebe del distrito de Calleria 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> si
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebe del distrito de Calleria 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> si
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> si
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Entidad en la que solicito el crédito.	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria.
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito.	<b>Cuantitativa:</b> Especificar
		Crédito oportuno	<b>Nominal:</b> Si
		Crédito inoportuno	<b>Nominal:</b> Si
		Monto del crédito Suficiente	<b>Nominal:</b> Si

		Insuficiente	No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa	<b>Nominal:</b> Si No
<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición Operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebe del distrito de Calleria 2017	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebe del distrito de Calleria 2017	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.	<b>Nominal:</b> Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años,	<b>Ordinal:</b> Uno Dos Tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan.	<b>Nominal:</b> Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	<b>Ordinal:</b> Uno Dos Tres Más de tres.
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	<b>Nominal:</b> Inversión del credito Marketing Empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	<b>Nominal:</b> Si No

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa.	<b>Nominal:</b> Si No
<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebe del distrito de Calleria 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de la Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos.	<b>Nominal:</b> Si No

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

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la Técnica de la encuesta.

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

### **Plan de análisis**

El análisis de los datos se realizará mediante tablas de frecuencias 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 y para la elaboración de las diapositivas se harán uso del Power Paint.

## **IV. RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
Edad	1	El 53.33% (8) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, sus edades fluctúa entre 46 a 65 años, mientras que el 46.7% (7) son de 24 a 45 años de edad.
Sexo	2	En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) el 60% (9) son del sexo femenino, mientras el 40% (6) son del sexo masculino.
Grado de instrucción	3	En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 60% (9) tienen secundaria completa, el 13.33% (2) tienen superior universitaria completa, el 13.33% (2) tienen superior no universitaria completa, mientras que el 6.67% (1) tiene primaria incompleta, y el 6.67% (1) tiene superior universitaria incompleta.
Estado civil	4	En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio, el 40% (6) son

		solteros, el 33.33% (5) son convivientes, mientras que el 20%(3) son casados, y el 6.67% (1) es viuda.
Profesión	5	En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio, el 73.33%(11) no tienen profesión, el 13.33% (2) son técnicos en mecánica automotriz, el 6.67% (1) es ingeniero agrónomo, y el 6.67%(1) es contadora,
Ocupación al que se dedican	6	En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del 100% (15) son de ocupación comerciantes.

### Respecto a las características

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro.	7	Las micro y pequeñas empresas en estudio, el 60%(9) tienen entre dos a diez años en el rubro, mientras que el 40%(6) tienen de once a cuarenta y dos años en el rubro empresarial
Formalidad de las micro y pequeñas empresas	8	Las micro y pequeñas empresas en estudio, el 100% (15) manifestaron que sus micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro compra y venta de ropa para bebe son formales.
N° de trabajadores permanentes	9	En las micro y pequeñas empresas encuestadas el 73.33%(11) tienen de uno a tres trabajadores permanentes, mientras que el 20%(3) tiene de cuatro a doce trabajadores permanentes, y el 20% (3) no tienen trabajadores permanentes.
N° de trabajadores eventuales	10	En las micro y pequeñas empresas encuestadas el 60%(9) manifestaron no tener trabajadores eventuales, mientras que el 20% (3) manifestaron tener de uno a dos trabajadores

		eventuales y el 20.00%(3) tiene de tres a cuatro trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas	11	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) manifestaron que la formación de las micro y pequeñas empresas fue para obtención de ganancia.

### Respecto al financiamiento

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Como financia su actividad productiva?	12	En las micro y pequeñas empresas encuestadas el 80% (12) manifestaron que reciben financiamiento de terceros para su actividad empresarial, mientras que el 20.00% (3) se autofinancian.
Si el financiamiento es de terceros a que bancos recurre para obtener financiamiento?	13	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 26.67% (4) obtuvo financiamiento del banco de crédito, el 6.67% (1) obtuvo financiamiento del banco continental, el 6.67% (1) obtuvo financiamiento del banco Interbank, el 6.67% (1) obtuvo financiamiento de mi banco, mientras que el 33.33% (5) recurrieron a entidades no bancarias, y el 20% (3) se autofinancian.
Que tasa de interés mensual paga	14	El 26% (4) banco de crédito paga la tasa de interés el 20% mensual, el 6.67 % (1) banco continental paga la tasa de interés el 13% mensual, el 6.67 (1) banco Interbank paga la tasa de interés el 25% mensual, el 6.67/ (1) mi banco paga la tasa de interés el 14% mensual, mientras que el 33.33% (5)

		no recurrieron al banco y el 20% (3) se autofinancian.
Entidades no bancarias para obtener financiamiento	15	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 20%(3) obtuvo financiamiento de caja maynas, el 13.33% (2) obtuvieron financiamiento de financiera confianza, el 46.67 (7) no recurrieron a ninguna entidad no bancaria para obtener financiamiento, y el 20% (3) se autofinancia.
Tasa de interés mensual a entidades no bancarias	16	El 20% (3) caja maynas paga la tasa de interés el 22% mensual, el 13.33%(2) financiera confianza paga la tasa de interés el 20% mensual, mientras que el 46.67 (7) no recurrieron a ninguna entidad no bancaria, y el 20% (3) se autofinancian.
Prestamistas y usureros de las en las micro y pequeñas empresas	17	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) declararon que no cuentan con prestamistas y usureros.
Tasa de interés mensual que paga a prestamistas y usureros	18	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) declararon que no pagan ninguna tasa de interés a prestamistas y usureros por que no cuentan
Otros prestamistas a especificar	19	En las micro y pequeñas empresas, del 100% (15) declararon que no cuenta con otros prestamistas.
Tasa de interés que paga a otros	20	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) declararon que no pagan tasa de interés a otros, porque no cuentan.

Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?	21	Las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 80% (12) declararon que las entidades financieras les otorgaron mayores facilidades para la obtención de su crédito, mientras que el 20.00%(3) de las micro y pequeñas empresas fueron con financiamiento propio.
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	22	Las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 80.00%(12) manifestaron que los créditos otorgados si fueron en los montos solicitados, mientras que el 20%(3) de las micro y pequeñas empresas encuestadas, fueron con financiamiento propio.
Monto promedio de crédito otorgado	23	Las micro y pequeñas empresas encuestadas, declararon que el 13.33% (2) de 10.000, el 33.33% (5) de 20.000, el 20% (3) de 30.000, el 13.33% (3) de 40.000, fueron montos promedios aprobados, mientras que el 20.00% (3) fueron con financiamientos propios.
Tiempo del crédito solicitado	24	Las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) el 80% (12) manifestaron que el crédito solicitado fue a corto plazo, mientras que el 20% (3) de las micro y pequeñas empresas se autofinancian.
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	25	Las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) el 80.00% (12) declararon que invirtieron el crédito financiero en capital de trabajo, mientras que el 20% (3) fueron con financiamientos propios.

### Respecto a la capacitación

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito?	26	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 46.67% (7) manifestaron que si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito financiero, mientras que el 33.33% (5) no recibieron capacitación, y el 20.00% (3) se financian con financiamiento propio.
Cuantos cursos de capacitación a tenido en el último año?	27	En las micro y pequeñas empresas encuestadas el 20% (3) manifestaron haber recibido capacitación una vez, el 26.67% (4) recibieron dos veces capacitación, mientras que el 33.33%(5) manifestaron que no han tenido capacitación en el último año, y el 20% (3) con autofinanciamiento propio.
Si tuvo capacitación en qué tipo de curso participo?	28	En las micro y pequeñas empresas encuestadas el 46.67% (7) de los representantes legales declararon que sí tuvieron capacitación en inversión del crédito financiero, mientras que el 33.33% (5) no recibieron capacitación y el 20% (3) se financian con financiamiento propio.
El personal de su empresa ¿ha percibido algún tipo de capacitación?	29	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 13.33% (2) manifestaron que su personal si ha percibido capacitación, mientras que el 86.67%(13) de su personal no percibieron capacitación.
Cantidad de cursos	30	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 13.33% (2) manifestaron que su personal ha recibido capacitación en un curso, mientras que el 86.67%(13)

		manifestaron que no recibieron capacitación en ningún curso.
Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?	31	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) de los representantes legales, si consideran a la capacitación como una inversión.
Considera usted que la capacitación es relevante para su empresa?	32	Si consideran que la capacitación es En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100.00% (15 de los representantes legales manifestaron que relevante para sus empresas.

### Respecto a la rentabilidad

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	33	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, del 100% (15) el 80% (12) manifestaron que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad de su empresa, mientras que el 20% (3) se autofinancian.
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?	34	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) manifestaron que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad su empresarial.
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	35	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.

Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año?	36	En las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 100% (15) manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en el último año.
--	----	--

## V. CONCLUSIONES

### **Respecto empresarios**

- ❖ El 53.33% (8) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, su edad fluctúa entre 46 a 65 años; el 60% (9) son del sexo femenino; el 60% (9) tienen secundaria completa; el 40% (6) son solteros; el 73.33%(11) no tienen profesión; y el 100% (15) su ocupación comerciantes.

### **Respecto a las características**

- ❖ El 60%(9) tienen entre dos a diez años en el rubro empresarial; el 73.33% (11) tiene trabajadores permanentes; el 60% (9) no tiene trabajadores eventuales; el 100% (15) manifestaron que las micro y pequeñas empresas son formales, y fueron para obtener ganancias.

### **Respecto a la capacitación**

- ❖ El 46.67% (7) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas recibió capacitación al acceder al crédito financiero; el 86.67%(13) de su personal no recibieron capacitación; 100% (15) de los representantes legales, si consideran a la capacitación como una inversión y además consideran que es relevante para su micro y pequeña empresa.

### **Respecto a la rentabilidad**

- ❖ Se concluye, que el 80% de los representantes legales encuestados manifiestan que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de sus

empresas; el 100% considera que la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial; y en estos últimos años no disminuyó su rentabilidad.

## **VI. RECOMENDACIONES**

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

- Que los jóvenes se atrevan a incursionar en este rubro de compra y venta de ropa para bebé, asimismo que los varones emprendan ya que no existe limitación de edad y sexo. Se recomienda a todos los empresarios que culminen sus estudios ya que es muy importante para estar preparados en la vida cotidiana ya que vivimos en un mundo de competencias.

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

- Se recomienda que las micro y pequeñas empresas sigan manteniéndose y sean persistentes en el rubro de compra y venta de ropa para bebé, ya que es una línea muy importante porque siempre hay necesidad de vestir a los bebés, es por eso que debemos mantener trabajadores permanentes, y eventuales sólo en ocasiones de fiestas donde hay incremento de ventas.

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

- Recomendamos a las micro y pequeñas empresas que sigan financiando adecuadamente y coticen su tasa de interés en diferentes entidades bancarias y no bancarias antes de financiar sus créditos.

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

- Es necesario que los propietarios de las micro y pequeñas empresas, busquen mejorar sus conocimientos empresariales a través de seminarios que brindan algunas instituciones, del mismo modo se pueden capacitar a través del internet, buscando páginas web con información útil sobre las técnicas de capacitación. Del mismo modo es importante que apliquen una capacitación

constante en donde se aborde el tema atención al cliente, solo de esta manera podrán mejorar el prestigio de la empresa, conllevando a que se incremente significativamente las ventas.

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

- Se recomienda para aumentar la rentabilidad del rubro de compra y venta de ropa para bebé es necesario innovar los diseños, calidad, colores y brindar buen trato al cliente ya que es muy importante para siga surgiendo, así mismo recortar gastos innecesarios.

## **VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

Becker, G. (1964). Teoría de capital humano en su libro “investing in people The economics of population quality, recuperado en: <https://www.google.com.pe/#q=libro de Becker teoriade capital humano>.

Escalante. (2016). Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley Mype y otras normas para las micro y pequeñas empresas El 02 de Julio del 2013, mep.pe > Blog 24 sep. 2016 - 24 septiembre, 2016. 0. 3906. Por: Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056

Enciclopedia de economía (2009), Financiar. Recuperado de <http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>

Jaramillo J. (2008). Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para las pymes exportadoras en Monterrey, Nuevo León México. [Tesis para optar grado de Doctor en Administración estratégica internacional]. México: Universidad Autónoma de Tamaulipas. Recuperado en: <http://www.eumed.net/tesisdoctorales/2008/jjg/modelo%20de%20rentabilidad%20financi era%20para%20la s%20pymes%20exportadoras%20en%20monterrey%20referen cias.htm>

Marco conceptual de la teoría del Trade Off.- <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v12n30/v12n30a07.pdf>

Marco Conceptual de las Finanzas. Universidad de Valle de México. [Serie internet]. 2010 febrero. [Citado 24 de setiembre 2012]. Recuperado

en:<http://uvmmfinanzas1.blogspot.com/2010/02/marcoconceptual-de-las-finanzas.htm>

Martínez (2013) “Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí”.<https://repository.urosario.edu.co/handle/>

Matute G., Albújar H., Janampa L., Odar R., Osorio M. del C. (2008), Recuperado el 28 de enero del 2014. Sistema Nacional de Capacitación para la Micro y Pequeña Empresa Peruana. (Libro de Investigación, Universidad ESAN) [Versión Adobe Digital Editions]: [http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema\\_nacional\\_de\\_capacitaci%C3%B3n\\_mype\\_peruana.pdf](http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf)

Modigliani y Miller (1958). Teoría sobre la estructura de capital en la página web: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), Recuperado el 02 de enero del 2014, Políticas para las Mi pymes Frente a la Crisis – Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa. (Informe de Investigación). [Versión Adobe Digital Editions]: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/--ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_191351.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/--ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf).

Pérez & Campillo (2000), en su artículo “Importancia de las Finanzas”<https://www.gestiopolis.com/fuentes-financiamiento-mercado-efectos-gestion-micro-empresas-peruanas/>

Rocha. (2011) Estrategias del Financiamiento de las Pymes <https://doc.player.es.13492090>

Sharpe (1963), Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe <https://www.coursehero.com/file/p5h3906r/Teor%C3%ADa-de-la-rentabilidad-y-del-riesgo-en-el-modelo-de-mercado-de-Sharpe-El/Vega> Ch.

(2012), Ley para las medianas y pequeñas empresas. [Monografía en internet]. Lima. Perú. Analista. [Citada 3 de octubre]. Recuperado desde: [www.perujuridico.com](http://www.perujuridico.com)

Zamora, A. (2008) en su Libro Rentabilidad y Ventaja Corporativa: un Análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán. Recuperado de: <http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.htm>

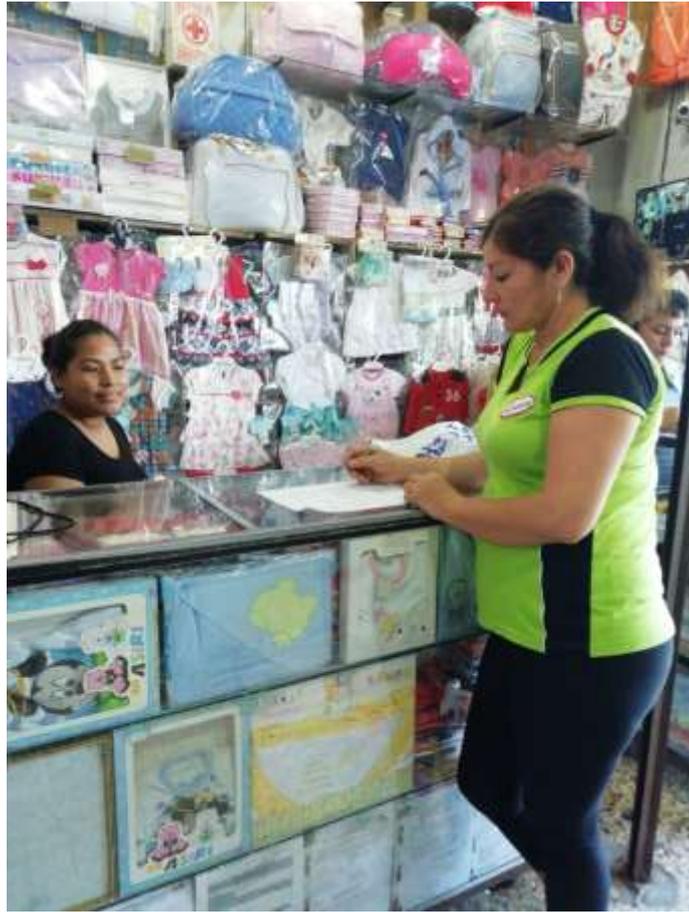
Anexo 05: Fotos











Anexo 06: Tabla de fiabilidad

<b>Estadísticas de elemento</b>			
	Media	Desv. Desviación	N
Edad del representante legal de la empresa	1,53	,516	15
Sexo	1,60	,507	15
Grado de instrucción	2,60	1,183	15
Estado Civil	2,07	1,033	15
Profesión	3,40	1,121	15
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	1,40	,507	15
Números de trabajadores permanentes	1,40	,737	15
Número de Trabajadores eventuales	2,40	,828	15
Cómo financia su actividad productiva	1,80	,414	15
Si el financiamiento es de terceros: A que entidades bancaria recurre para obtener financiamiento	3,93	1,751	15
Que tasa de interés bancario mensual paga	3,93	1,751	15
Entidades no bancarias	2,67	1,047	15
Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias	2,67	1,047	15
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	1,73	,799	15
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	1,20	,414	15
Monto Promedio de crédito otorgado	2,93	1,387	15
Tiempo del crédito solicitado	1,20	,414	15
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	1,20	,414	15
Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	1,73	,799	15
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	2,53	1,060	15
Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud	1,73	,799	15
El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?	1,87	,352	15
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	1,87	,352	15
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	1,20	,414	15

## Anexo 07: Alfa de cronbach

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>			
		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	15	100,0

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

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,825	36

Anexo 08: Matriz de correlaciones entre elementos

Matriz de correlaciones entre elementos																								
	Edad del representante legal de la empresa	Sexo	Grado de instrucción	Estado Civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de Trabajadores eventuales	Cómo financia su actividad productiva	financiamiento es de terceros - A que entidades bancarias recurre para	Que tasa de interés bancario mensual paga	Entidad es no bancarias	Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias	entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto Promedio de crédito otorgado	Tiempo del crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.	El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?	En qué temas se capacitaron sus trabajadores	que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su
Edad del representante legal de la empresa	1.000	0.327	-0.561	0.062	0.469	-0.218	0.338	-0.200	0.200	0.200	0.200	-0.441	-0.441	0.023	-0.200	-0.146	-0.200	-0.200	-0.150	-0.165	-0.150	-0.367	-0.367	-0.200
Sexo	0.327	1.000	-0.762	0.327	0.678	0.389	0.268	0.408	-0.068	0.209	0.209	-0.135	-0.135	0.247	0.008	0.162	0.068	0.068	0.423	0.425	0.423	-0.320	-0.320	0.068
Grado de instrucción	-0.561	-0.762	1.000	-0.035	-0.840	-0.310	-0.213	-0.190	-0.175	-0.186	-0.186	0.461	0.461	-0.121	0.175	0.113	0.175	0.175	-0.121	-0.048	-0.121	0.377	0.377	0.175
Estado Civil	0.062	0.327	-0.035	1.000	0.222	0.764	0.338	-0.117	-0.301	-0.116	-0.116	0.419	0.419	0.023	0.301	0.552	0.301	0.301	0.196	0.226	0.196	-0.170	-0.170	0.301
Profesión	0.469	0.678	-0.840	0.222	1.000	0.452	0.138	0.277	0.185	0.196	0.196	-0.365	-0.365	0.048	-0.185	0.064	-0.185	-0.185	0.048	0.048	0.048	-0.217	-0.217	-0.185
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	0.218	0.389	-0.310	0.764	0.452	1.000	0.115	0.272	-0.272	0.032	0.032	0.269	0.269	0.106	0.272	0.650	0.272	0.272	0.282	0.239	0.282	-0.480	-0.480	0.272
Números de trabajadores permanentes	0.338	0.268	-0.213	0.338	0.138	0.115	1.000	-0.398	-0.187	0.078	0.078	0.000	0.000	0.194	0.187	0.098	0.187	0.187	0.073	0.073	0.073	-0.055	-0.055	0.187
Número de Trabajadores eventuales	-0.200	0.408	-0.190	-0.117	0.277	0.272	-0.398	1.000	0.042	-0.030	-0.030	0.082	0.082	-0.043	-0.042	0.211	-0.042	-0.042	0.281	0.309	0.281	-0.294	-0.294	-0.042
Cómo financia su actividad productiva	0.200	-0.068	-0.175	-0.301	0.185	-0.272	-0.187	0.042	1.000	-0.611	-0.611	-0.659	-0.659	-0.821	-1.000	-0.771	-1.000	-1.000	-0.821	-0.716	-0.821	-0.196	-0.196	-1.000
Si el financiamiento es de terceros - A que entidades bancarias recurre para obtener	0.200	0.209	-0.186	-0.116	0.196	0.032	0.078	-0.030	-0.611	1.000	1.000	-0.091	-0.091	0.905	0.611	0.439	0.611	0.611	0.599	0.598	0.599	0.100	0.100	0.611
Que tasa de interés bancario mensual paga	0.200	0.209	-0.186	-0.116	0.196	0.032	0.078	-0.030	-0.611	1.000	1.000	-0.091	-0.091	0.905	0.611	0.439	0.611	0.611	0.599	0.598	0.599	0.100	0.100	0.611
Entidades no bancarias	-0.441	-0.135	0.461	0.419	-0.365	0.269	0.000	0.082	-0.659	-0.091	-0.091	1.000	1.000	0.142	0.659	0.574	0.659	0.659	0.484	0.429	0.484	0.259	0.259	0.659
Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias	-0.441	-0.135	0.461	0.419	-0.365	0.269	0.000	0.082	-0.659	-0.091	-0.091	1.000	1.000	0.142	0.659	0.574	0.659	0.659	0.484	0.429	0.484	0.259	0.259	0.659
Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito	0.023	0.247	-0.121	0.023	0.048	0.106	0.194	-0.043	-0.821	0.905	0.905	0.142	0.142	1.000	0.821	0.563	0.821	0.821	0.776	0.686	0.776	0.119	0.119	0.821
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-0.200	0.068	0.175	0.301	-0.185	0.272	0.187	-0.042	-1.000	0.611	0.611	0.659	0.659	0.821	1.000	0.771	1.000	1.000	0.821	0.716	0.821	0.196	0.196	1.000
Monto Promedio de crédito otorgado	-0.146	0.162	0.113	0.552	0.064	0.650	0.098	0.211	-0.771	0.439	0.439	0.574	0.574	0.563	0.771	1.000	0.771	0.771	0.692	0.657	0.692	-0.166	-0.166	0.771
Tiempo del crédito solicitado	-0.200	0.068	0.175	0.301	-0.185	0.272	0.187	-0.042	-1.000	0.611	0.611	0.659	0.659	0.821	1.000	0.771	1.000	1.000	0.821	0.716	0.821	0.196	0.196	1.000
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-0.200	0.068	0.175	0.301	-0.185	0.272	0.187	-0.042	-1.000	0.611	0.611	0.659	0.659	0.821	1.000	0.771	1.000	1.000	0.821	0.716	0.821	0.196	0.196	1.000
Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-0.150	0.423	-0.121	0.196	0.048	0.282	0.073	0.281	-0.821	0.599	0.599	0.484	0.484	0.776	0.821	0.692	0.821	0.821	1.000	0.939	1.000	-0.136	-0.136	0.821
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	-0.165	0.425	-0.048	0.226	0.048	0.239	0.073	0.309	-0.716	0.598	0.598	0.429	0.429	0.686	0.716	0.657	0.716	0.716	0.939	1.000	0.939	-0.179	-0.179	0.716
Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.	-0.150	0.423	-0.121	0.196	0.048	0.282	0.073	0.281	-0.821	0.599	0.599	0.484	0.484	0.776	0.821	0.692	0.821	0.821	1.000	0.939	1.000	-0.136	-0.136	0.821
El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?	-0.367	-0.320	0.377	-0.170	-0.217	-0.480	-0.055	-0.294	-0.196	0.100	0.100	0.259	0.259	0.119	0.196	-0.166	0.196	0.196	-0.136	-0.179	-0.136	1.000	1.000	0.196
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	-0.367	-0.320	0.377	-0.170	-0.217	-0.480	-0.055	-0.294	-0.196	0.100	0.100	0.259	0.259	0.119	0.196	-0.166	0.196	0.196	-0.136	-0.179	-0.136	1.000	1.000	0.196
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	-0.200	0.068	0.175	0.301	-0.185	0.272	0.187	-0.042	-1.000	0.611	0.611	0.659	0.659	0.821	1.000	0.771	1.000	1.000	0.821	0.716	0.821	0.196	0.196	1.000

Anexo 09: Matriz de covarianzas entre elementos

Matriz de covarianzas entre elementos																									
	Edad del representante legal de la empresa	Sexo	Grado de instrucción	Estado Civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de Trabajadores eventuales	Cómo financia su actividad productiva	Si el financiamiento es de terceros: A que entidades bancaras recurre para obtener financiamiento	Que tasa de interés bancario mensual paga	Entidades no bancaras	Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancaras	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto Promedio de crédito otorgado	Tiempo del crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si fue capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud	El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?	En qué temas se capacitaron sus trabajadores	Creó que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	
Edad del representante legal de la empresa	0.267	0.006	-0.343	0.033	0.271	0.057	0.129	-0.086	0.043	0.181	0.181	-0.238	-0.238	0.010	-0.043	-0.105	-0.043	-0.043	-0.062	-0.090	-0.062	-0.067	-0.067	-0.067	-0.043
Sexo	0.086	0.257	-0.457	0.171	0.386	0.100	0.100	0.171	-0.014	0.186	0.186	-0.071	-0.071	0.100	0.014	0.114	0.014	0.014	0.171	-0.229	0.171	-0.057	-0.057	-0.057	0.014
Grado de instrucción	-0.343	-0.457	1.400	-0.043	-1.114	-0.186	-0.186	-0.086	-0.386	-0.386	0.571	0.571	-0.114	0.086	0.186	0.086	0.086	0.086	-0.114	-0.057	-0.114	0.157	0.157	0.086	0.086
Estado Civil	0.033	0.171	-0.043	1.067	0.257	0.400	0.257	-0.100	-0.129	-0.210	-0.210	0.452	0.452	0.019	0.129	0.790	0.129	0.129	0.162	0.248	0.162	-0.062	-0.062	-0.062	0.129
Profesión	0.271	0.386	-1.114	0.257	1.257	0.257	0.114	0.257	0.086	0.386	0.386	-0.429	-0.429	0.043	-0.086	0.100	-0.086	-0.086	0.043	0.057	0.043	-0.086	-0.086	-0.086	-0.086
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	0.057	0.100	-0.186	0.400	0.257	0.257	0.043	0.114	-0.057	0.029	0.029	0.143	0.143	0.043	0.057	0.457	0.057	0.057	0.114	0.129	0.114	-0.086	-0.086	-0.086	0.057
Número de trabajadores permanentes	0.129	0.100	-0.186	0.257	0.114	0.043	0.543	-0.243	-0.057	0.100	0.100	0.000	0.000	0.114	0.057	0.100	0.057	0.057	0.043	0.057	0.043	-0.014	-0.014	-0.014	0.057
Número de Trabajadores eventuales	-0.086	0.171	-0.186	-0.100	0.257	0.114	-0.243	0.886	0.014	-0.043	-0.043	0.071	0.071	-0.029	-0.014	0.243	-0.014	-0.014	0.186	0.271	0.186	-0.086	-0.086	-0.086	-0.014
Cómo financia su actividad productiva	0.043	-0.014	-0.086	-0.129	0.086	-0.057	-0.057	0.014	0.171	-0.443	-0.443	-0.286	-0.286	-0.271	-0.171	-0.443	-0.171	-0.171	-0.271	-0.314	-0.271	-0.029	-0.029	-0.029	-0.171
Si el financiamiento es de terceros: A que entidades bancaras recurre para obtener financiamiento	0.181	0.186	-0.386	-0.210	0.386	0.029	-0.100	-0.043	-0.443	3.067	3.067	-0.167	-0.167	1.267	0.443	1.067	0.443	0.443	0.838	1.110	0.838	0.062	0.062	0.062	0.443
Que tasa de interés bancario mensual paga	0.181	0.186	-0.386	-0.210	0.386	0.029	-0.100	-0.043	-0.443	3.067	3.067	-0.167	-0.167	1.267	0.443	1.067	0.443	0.443	0.838	1.110	0.838	0.062	0.062	0.062	0.443
Entidades no bancaras	-0.238	-0.071	0.571	0.452	-0.429	0.143	0.000	0.071	-0.286	-0.167	-0.167	1.095	1.095	0.119	0.286	0.833	0.286	0.286	0.405	0.476	0.405	0.095	0.095	0.095	0.286
Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancaras	-0.238	-0.071	0.571	0.452	-0.429	0.143	0.000	0.071	-0.286	-0.167	-0.167	1.095	1.095	0.119	0.286	0.833	0.286	0.286	0.405	0.476	0.405	0.095	0.095	0.095	0.286
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	0.010	0.100	-0.114	0.019	0.043	0.043	0.114	-0.029	-0.271	1.267	1.267	0.119	0.119	0.638	0.271	0.624	0.271	0.271	0.465	0.581	0.465	0.033	0.033	0.033	0.271
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-0.043	0.014	0.086	0.129	-0.086	0.057	0.057	-0.014	-0.171	0.443	0.443	0.286	0.286	0.271	-0.171	0.443	0.171	0.171	0.271	0.314	0.271	0.029	0.029	0.029	0.171
Monto Promedio de crédito otorgado	-0.105	0.114	0.186	0.790	0.100	0.457	0.100	0.243	-0.443	1.067	1.067	0.833	0.833	0.624	-0.443	1.924	0.443	0.443	0.767	0.967	0.767	-0.081	-0.081	-0.081	0.443
Tiempo del crédito solicitado	-0.043	0.014	0.086	0.129	-0.086	0.057	0.057	-0.014	-0.171	0.443	0.443	0.286	0.286	0.271	-0.171	0.443	0.171	0.171	0.271	0.314	0.271	0.029	0.029	0.029	0.171
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-0.043	0.014	0.086	0.129	-0.086	0.057	0.057	-0.014	-0.171	0.443	0.443	0.286	0.286	0.271	-0.171	0.443	0.171	0.171	0.271	0.314	0.271	0.029	0.029	0.029	0.171
Recibió Ud Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-0.062	0.171	-0.114	0.162	0.043	0.114	0.043	0.186	-0.271	0.838	0.838	0.405	0.405	0.495	0.271	0.767	0.271	0.271	0.638	0.795	0.638	-0.038	-0.038	-0.038	0.271
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	-0.060	0.229	-0.057	0.248	0.057	0.129	0.057	0.271	-0.314	1.110	1.110	0.476	0.476	0.581	0.314	0.967	0.314	0.314	0.795	1.124	0.795	-0.067	-0.067	-0.067	0.314
Si fue capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud	-0.062	0.171	-0.114	0.162	0.043	0.114	0.043	0.186	-0.271	0.838	0.838	0.405	0.405	0.495	0.271	0.767	0.271	0.271	0.638	0.795	0.638	-0.038	-0.038	-0.038	0.271
El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?	-0.067	-0.057	0.157	-0.062	-0.086	-0.086	-0.014	-0.086	-0.029	0.062	0.062	0.095	0.095	0.033	0.029	-0.081	0.029	0.029	-0.038	-0.067	-0.038	0.124	0.124	0.124	0.029
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	-0.067	-0.057	0.157	-0.062	-0.086	-0.086	-0.014	-0.086	-0.029	0.062	0.062	0.095	0.095	0.033	0.029	-0.081	0.029	0.029	-0.038	-0.067	-0.038	0.124	0.124	0.124	0.029
Creó que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	-0.043	0.014	0.086	0.129	-0.086	0.057	0.057	-0.014	-0.171	0.443	0.443	0.286	0.286	0.271	-0.171	0.443	0.171	0.171	0.271	0.314	0.271	0.029	0.029	0.029	0.171

Anexo 10: Base de datos

	Sexo	Grado Inst	Es ad civ	Profesi on	Ocupació	Tiempo	Fo ma ida	Tra ba ado	Tra ba ado	Mo vo de	Co mo fin	Fin an ciam	Tas a e i	En ida des	Ta a nter	Priv sta mis	Ta a nter	Otr os	Ta a nter	En ida des	Lo c edit	Mo nto pr	Tie m o c	Inv rsi n d	Re cib o c	Ca nti ad	Cu so que	El pe son	La ca acit	La ca acit	Te m s c	El ma nci	La ca acit	La ren abil	La ren abil
1	1	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	
2	2	1	2	4	1	2	1	1	3	1	2	5	5	1	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1	2	3	2	1	1	1	1	1	1	2	
3	1	5	3	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	
4	2	2	1	4	1	1	1	1	3	1	2	5	5	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	2	2	1	1	2	1	1	1	2	
5	2	2	3	4	1	2	1	1	3	1	2	2	2	3	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	
6	1	5	1	1	1	1	1	1	3	1	1	6	6	4	4	1	1	1	1	3	2	5	2	2	3	4	3	2	1	1	2	2	1	1	2
7	2	2	2	4	1	1	1	3	2	1	2	5	5	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	
8	2	2	3	4	1	2	1	2	3	1	2	2	2	3	3	1	1	1	1	1	1	4	1	1	2	3	2	1	1	1	1	1	1	2	
9	1	2	1	4	1	1	1	1	1	1	2	5	5	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	
10	2	2	3	4	1	2	1	1	3	1	1	6	6	4	4	1	1	1	1	3	2	5	2	2	3	4	3	2	1	1	2	2	1	1	2
11	1	3	1	3	1	1	1	1	2	1	2	4	4	3	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	
12	2	2	1	4	1	1	1	1	3	1	2	5	5	2	2	1	1	1	1	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	1	2	1	1	1	2
13	2	2	4	4	1	2	1	3	1	1	1	6	6	4	4	1	1	1	1	3	2	5	2	2	3	4	3	2	1	1	2	2	1	1	2
14	2	2	2	4	1	1	1	1	3	1	2	2	2	3	3	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	3	2	2	1	1	2	1	1	1	2
15	1	4	3	4	1	2	1	1	3	1	2	3	3	3	3	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2