



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 TALLERES DE CONFECCIÓN
TEXTIL, DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

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

AUTORA

ZURITA ROMÁN, DEISY

ORCID: 0000-0002-9782-6233

ASESORA

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

PUCALLPA – PERÚ

2021



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 TALLERES DE CONFECCIÓN
TEXTIL, DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

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

AUTORA

ZURITA ROMÁN, DEISY

ORCID: 0000-0002-9782-6233

ASESORA

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

PUCALLPA – PERÚ

2021

Equipo de trabajo

AUTORA

Zurita Román, Deisy

ORCID: 0000-0002-9782-6233

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Pucallpa,
Perú

ASESORA

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, facultad de ciencias contables,
financieras y administrativas, escuela profesional de contabilidad Pucallpa, Perú

JURADO

Silvia Virginia Montoya Torres

ORCID N° 0000-0003-0781-3170

José Luis Alberto López Souza

ORCID: 0000-0002-0720-0756

Ruselli Fernando Vilca Ramírez

ORCID: 0000-0002-8602-3312

Hoja de firma y asesor

Mgtr. Silvia Virginia Montoya Torres
Presidente

Mgtr. José Luis Alberto López Souza
Miembro

Mgtr. Ruselli Fernando Vilca Ramírez
Miembro

Mgtr Manrique Plácido, Juana Maribel
Asesora

Agradecimiento

Agradecer a Dios por darme, vida, salud y fortaleza para salir adelante. Del mismo modo agradecer a mis padres por el apoyo incondicional que a diario me brindan.

También agradecer a mis profesores por las enseñanzas de calidad que nos comparten.

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación va dedicado en especial a papa Dios por la inspiración fortaleza de vida para poder continuar y a mis padres.

Resumen

El presente informe de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro – talleres de confección textil en el Distrito de Callería, 2018. El tipo de la investigación fue cuantitativo no experimental, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El resultado de la investigación se obtuvo a través de un cuestionario elaborado por preguntas cerradas. Lo cual se aplicó una muestra constituida de 25 MYPES. Llegando a obtener los siguientes resultados: Que el 52 % manifiesta que son mujeres y el 48 % son hombres que representan a la empresa. El 84% de los talleres encuestados son formales y el 16% todavía no es formal, mientras que el 60% de los encuestados manifiesta que financiaron su negocio mediante préstamos bancarios, mientras que el 40 % tuvieron un financiamiento propio. Sin embargo, el 92% expresan que si es importante que los trabajadores reciban capacitaciones mientras que un 8% dice que no, de modo que el 76% si capacita a sus trabajadores mientras que un 24% no capacita por lo que no han tenido en cuenta este factor importante, el 84% de empresas encuestadas manifiesta que la rentabilidad de su negocio si ha mejorado, mientras que un 16% de empresas encuestadas cree que no ha mejorado. Finalmente, el 84% de empresas encuestadas considera que su negocio es una buena alternativa rentable en la ciudad, mientras que un 16% de empresas encuestadas considera que no es muy rentable.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

Abstract

The general objective of this research report was to describe the main characteristics of the financing, training and profitability of the MYPES in the service sector, item - textile manufacturing workshops in the Callería District, 2018. The type of research was quantitative, not experimental , because in the data collection and the presentation of the results statistical procedures and measurement instruments were used. The result of the investigation was obtained through a questionnaire elaborated by closed questions. Which was applied a sample made up of 25 MYPES. Getting to obtain the following results: That 52% state that they are women and 48% are men who represent the company. 84% of the surveyed workshops are formal and 16% are not yet formal, while 60% of those surveyed state that they financed their business through bank loans, while 40% had their own financing. However, 92% state that if it is important for workers to receive training while 8% say no, so that 76% do train their workers while 24% do not train for what they have not had in Considering this important factor, 84% of the companies surveyed state that the profitability of their business has improved, while 16% of the companies surveyed believe that it has not improved. Finally, 84% of the companies surveyed consider that their business is a good profitable alternative in the city, while 16% of the companies surveyed consider that it is not very profitable.

Keywords: Financing, training and profitability.

INDICE

Equipo de trabajo.....	i
Hoja de firma y asesor	ii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
I. INTRODUCCION	11
II. REVISION DE LITERATURA.....	13
2.1 Antecedentes.....	13
2.1.1 Internacional.....	13
2.1.2 Nacional.....	14
2.1.3 Local	18
2.2 Bases teóricas.....	20
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	21
2.2.2 Teorías de la rentabilidad.....	21
2.2.3 Teorías de las capacitaciones.....	21
2.3 Marco conceptual.....	22
2.3.1 Definición de las mypes.....	22
2.3.2 Financiamiento	22
2.3.3 Capacitación	24
2.3.4 Rentabilidad	27
III. HIPOTESIS	30
IV. METODOLOGÍA.....	30
4.1 Diseño de la investigación.....	30
4.1.1 Cuantitativo	30
4. 1.2 No experimental	31
4.1.3 Transversal	31
4.1.4 Retrospectivo	31
4.1.5 Descriptivo	31
4.2 Población y muestra.....	31

4.2.1 Población.....	31
4.2.2 Muestra	32
V. RESULTADOS.....	32
5. 1 Resultado respecto a las características de las MYPES.....	32
5. 2 Resultado respecto a las características del financiamiento.....	33
5. 3 Resultado respecto a las características de la Capacitación.....	35
5. 4 Resultado respecto a las características de la rentabilidad	37
5.2 Análisis de resultado	40
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1:.....	40
5.2.2 Respecto al objetivo específico 2:.....	40
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3:.....	42
5.2.4 Respecto al objetivo específico 4:.....	43
VI. CONCLUSION.....	45
6.1 Respecto al objetivo específico 1:.....	45
6.2 Respecto al objetivo específico 2:.....	45
6.3 Respecto al objetivo específico 3:	45
6.4 Respecto al objetivo específico 4:.....	46
VII. RECOMENDACIÓN.....	46
7.1 Respecto al objetivo específico 1:.....	46
7.2 Respecto al objetivo específico 2	47
7.3 Respecto al objetivo específico 3:.....	47
7.4 Respecto al objetivo específico 4:.....	47
BIBLIOGRAFIA.....	49
ANEXOS	51
ANEXO 1. Cronograma de actividades.....	51
ANEXO 2 presupuestos	52
ANEXO 3 Recolección de datos	53
- Instrumentos de Recolección (encuesta)	53
Resultado y análisis respecto a las características de las MYPES	59
Resultado y análisis respecto a las características del financiamiento	62
Resultado respecto a las características de la Capacitación.....	67

Resultado respecto a las características de la rentabilidad	74
--	-----------

Índice de tablas

Tabla 1 Años de funcionamiento del negocio	59
Tabla 2 trabajadores que laboran en el negocio.....	60
Tabla 3 Negocios formales	61
Tabla 4 La importancia de la formalización	61
Tabla 5 Financiamiento del negocio	62
Tabla 6 Créditos financieros para desarrollarse.....	63
Tabla 7 Tipo de financiamiento importante para hacer crecer un negocio.....	64
Tabla 8 Recibieron crédito oportunamente.....	65
Tabla 9 el financiamiento es una buena opción	66
Tabla 10 Importante que los trabajadores se capacitaran.....	67
Tabla 11 Si sus trabajadores se capacitan mejoraría la rentabilidad de su negocio...	68
Tabla 12 Capacita a los trabajadores del negocio	69
Tabla 13 Veces que capacitó a sus trabajadores	70
Tabla 14 La capacitación es una buena inversión.....	71
Tabla 15 La capacitación mejoró la competitividad	72
Tabla 16 a capacitación mejoró la competitividad	73
Tabla 17 La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento que ha recibido	74
Tabla 18 La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento que ha recibido	75
Tabla 19 La rentabilidad de su empresa se ve afectada por el pago de tributos.....	76

Tabla 20 La capacitación ha mejorado en la rentabilidad de su negocio	77
Tabla 21 Su negocio es una buena alternativa rentable en la ciudad.....	78
Tabla 22 Su negocio es una buena alternativa rentable en la ciudad.....	79

I. INTRODUCCION

El presente informe de investigación cuyo tema es "caracterización del financiamiento, rentabilidad y capacitación de las MYPES del sector comercio- rubro talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018" se desarrolló teniendo en cuenta el planteamiento de problema, en el cual se caracterizó y enunció el mismo, también se plantó los objetivos generales y específicos, así como la justificación de la investigación.

Por el cual se tuvo en cuenta los antecedentes de estudio en forma local, nacional e internacional, también las teorías relacionadas a las variables de estudio; por ello se tuvo presente las teorías, las definiciones y sus características de cada uno de estas tres variables que son: el financiamiento, rentabilidad y capacitación. Las variables ya mencionadas son un factor importante en el resultado del informe la cual nos permitió conocer y aprender la aplicación de las variables en cada empresa que fue encuestada. Por lo tanto, este es el tipo de investigación que fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, y El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio. En esta investigación la población estuvo constituida por 25 micro y pequeñas empresas de la población de estudio, se tomó como muestra a 25 micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, rubro talleres de confección textil en Callería, 2018 el cual representa el 100% del universo.

También existe otro factor que involucra en las MYPES es la falta de capacitación, que estas reciben, por ejemplo, cómo hacer crecer su negocio o como financiar un préstamo. Los talleres de confección textil en Callería se crean para brindar servicios

a la sociedad en general, fundamentalmente para la subsistencia familiar, ya que existen muchas micro y pequeñas empresas, dedicadas a esta labor, porque es una fuente de ingresos diarios tanto para el propietario y los trabajadores.

Los talleres de confección surgen por la necesidad de las personas de tener una prenda adaptada a su contextura, por las tendencias de modas que se presentan periódicamente y también para hacer arreglos de las prendas, ya que en su mayoría son personas que realizan otro tipos de trabajos en las cuales no tienen tiempo para hacerlo ellos mismos, sino que buscan personas que se dedican a esta labor y satisfacer la necesidad que estos pueden tener, es por ello que estos talleres brindan su servicio a la población en general.

El Distrito de Callería es el lugar donde realizamos el estudio de talleres de confección textil sin embargo existen varios talleres, es por ello que nos situamos en Jr. Tarapacá de la ciudad de Pucallpa. Sin embargo, estos talleres si acceden algún tipo de préstamos bancarios y no bancario. por lo que el enunciado del problema es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitaciones y rentabilidades de los talleres de confección textil en Callería 2018?

Por ello es importante realizar esta investigación porque nos permite detallar las principales cualidades del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los talleres de confección textil en Callería, De esta manera nos permitirá realizar y analizar un estudio concreto, sobre el tema ya mencionado, y así poder profundizar la información requerida de las MYPES en la región de Pucallpa.

El objetivo general fue Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro – talleres de confección textil en Distrito de Callería, 2018.

De la siguiente manera se planteó los objetivos específicos de la investigación tales como:

1. Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas en los talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018.
2. Describir las principales características del financiamiento de los talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018.
3. Describir las principales características de la capacitación de los talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018.
4. Determinar las principales características de la rentabilidad en los talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018.

El tipo de la investigación fue cuantitativo no experimental, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Los resultados de la investigación se obtuvieron a través de un cuestionario elaborado por preguntas cerradas.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacional

Según (VIERA, 2002), expresa que “al momento de analizar la industria textil y la confección no se puede deducir a un sector sin estar asociado al otro, es decir que se necesita de ambos, ya que debido a que la industria textil tiene una unión importante entre la confección, para obtener la provisión de la principal materia prima: la tela. Y del total de telas que se genera en el mundo, aproximadamente la mitad de la producción se encuentra destinada a la industria de confección y el resto está dirigido hacia los productos industriales y para el hogar.”

(COMBITA, 2014) En su tesis titulado “LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ Esta investigación busca identificar y caracterizar aquellas variables de la gestión financiera y su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas Empresas (Pymes) del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Se busca indagar en algunas organizaciones como está estructurada la gestión financiera con el propósito de establecer una posible correlación con el acceso a financiamiento considerando esta como una de las variables que contribuye en la generación de mejores oportunidades de crecimiento y distribución del ingreso en la sociedad. (Sánchez et al, 2003; OCDE, 2013; Meléndez, 2011). De igual forma se busca caracterizar algunas variables clave dentro de la gestión financiera que podrían constituirse como marco de referencia para ser utilizadas por las Pymes de manera que contribuya a una mejor gestión de sus recursos financieros y sus oportunidades de crecimiento. Para desarrollar los propósitos de esta investigación se ha seleccionado una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional. La investigación parte en primer lugar de una revisión el estado del arte sobre las variables de estudio: gestión financiera y el financiamiento, en segundo lugar, se realiza una exploración de la gestión financiera dentro de las organizaciones y finalmente se analiza la evidencia recolectada para determinar una relación entre la gestión financiera y el acceso al financiamiento con el propósito de proponer a las Pymes lineamientos de mejora en los procesos de gestión financiera.

2.1.2 Nacional

(HANCCO, 2018) En su título “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO CONFECCIÓN DE PRENDAS DEPORTIVAS DEL MERCADO SAN JOSÉ DE LA CIUDAD DE JULIACA 2017.” tiene como objetivo principal, “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca 2017” Esta investigación es de carácter descriptivo, y para que se lleve a cabo se designó como muestra poblacional 14 microempresas, a quienes se hizo una encuesta de 32 preguntas, teniendo como resultado lo siguiente: Con respecto a las MYPES; los empresarios expresaron que el 100% de los encuestados son adultos y que tienen más de tres años de trabajo en su rubro. En cuanto al financiamiento nos dice que el 86% financia su giro económico con préstamos a terceros mientras que el 33% invirtió para mejoramiento de su local. Con respecto de la capacitación: manifiestan que un 83% no recibe capacitación antes de obtener el préstamo, y el 17% si recibe capacitación por lo tanto se obtiene como resultado menor la capacitación en las personas. Y en cuanto la Rentabilidad: Nos afirman el 93% que el crédito otorgado ha mejorado su negocio, mientras que el 57% comenta que la capacitación a mejorado en relación a la rentabilidad de las empresas y el 86% nos asegura que la rentabilidad de su empresa es favorable”.

(SAENZ, 2015) Indica que “la investigación tuvo como objetivo general, identificar los EFECTOS DE LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES Y DE CONFECCIÓN EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL PERÚ, AÑO 2012. Para su elaboración se utilizó el diseño No Experimental – Descriptivo, describiendo situaciones y eventos, detallando en qué situación se encuentra y cómo

ha evolucionado la Industria Textil tomando en cuenta las fuentes de información documentaria y bibliográfica como textos, tesis, páginas de internet entre otros. Finalmente se concluye que nuestro país viene registrando cifras de crecimiento envidiables, dado que incluso los pronósticos más desalentadores le conceden una capacidad de expansión de entre un 4% y un 5% para los próximos cinco años, cifra mayor al promedio de la región; la industria textil también presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento que eleva el costo del crédito, el cultivo del algodón hasta la competencia desleal, por ello se concluye que es momento de fortalecer el desempeño de nuestros sectores productivos con un mayor apoyo de organismos que las capaciten y ayuden en la identificación y logro de los requisitos técnicos demandados por el mercado internacional permitiéndole fortalecer su capacidad exportadora”.

(PASTOR, 2015) Señala que el presente trabajo de investigación denominado “El Control Interno en la Gestión Financiera de las MYPES en el Sector Textil de Lima Metropolitana, 2015”, fue establecer si la adecuada implementación de los procedimientos de control interno optimizara la Administración financiera de las Mypes en el Sector Textil de Lima Metropolitana, Teniendo en cuenta que el punto crítico de las pérdidas ocasionadas por diversos factores, se refieren a la inexistencia de una correcta supervisión de la implementación del control interno en las cobranzas, incluyendo muchas veces en forma total en su liquidez. El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacional con enfoque mixto (cualitativo – cuantitativo), se considera además como investigación aplicada, debido a los alcances prácticos y aplicativos sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información. Se utilizó una muestra compuesta por 44 personas, involucradas en las labores de servicios a diversos clientes en general y

que correspondió a 12 empresas representativas, quienes respondieron un cuestionario diseñado para el diagnóstico, formulación y revisión de estrategia. Los resultados y el análisis de la investigación demostraron que existe un inadecuado control interno que imposibilita de forma parcial, el cumplimiento de los objetivos principales de toda Mypes inmersa en este rubro.”

(DAVID, 2013) En su título “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR TEXTIL RUBRO CONFECCIONES DE CHIMBOTE, AÑO 2010” Tiene como principal objetivo “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector textil rubro confecciones de Chimbote”. Puesto que la investigación no fue experimental, transversal ni descriptiva. Por lo que se utilizó una muestra conformada de 20 MYPES para finalmente tener como resultado lo siguiente: El 85% de las MYPES solicitaron financiamiento durante el año 2010, mientras que el 15% de MYPES no lo hizo. Con respecto a la rentabilidad el 95% de las MYPES ha mejorado en los 2 últimos años, y el 5% lamentablemente, no mejoró. Con respecto a la capacitación se obtuvieron como resultado que el 35% de las empresas si capacitaron a sus trabajadores, el otro 65% no lo hicieron. Después de haber recibido una capacitación nos dice que el 71% lo hizo una vez, el 29% se capacitaron dos veces. El 43% se capacitó en temas referidos a la inversión de créditos, y un 57% en otros referidos al giro del negocio. Mientras que el 70% de las empresas cree que el financiamiento y la capacitación mejoran su competitividad y el crecimiento, de lo contrario el 30% de las empresas no cree que el financiamiento y la capacitación mejoren su competitividad y crecimiento.

(RAUL, 2014) Es su título “EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO RUBRO TIENDAS DE ROPA PARA BEBE DEL DISTRITO DE CASTILLA.” Tuvo como el objetivo general, “determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro tiendas de ropa para bebe del Distrito de Castilla, Piura – 2014”. La metodología que se utilizó en esta investigación fue cuantitativa- descriptiva, para reunir la información se escogió una muestra no casual por conveniencia de 10 MYPE a quienes se entregó una encuesta con 25 preguntas cerradas. Para finalmente Obtener como resultados lo siguiente: las Cajas Municipales son quienes disponen el 80% de financiamiento a las MYPE, y el 70% del crédito recibido es utilizado como capital de trabajo. Con respecto a la capacitación el

70% de las MYPE expresan que capacitar a su personal en base a la función que realizan y en cuanto a la atención al cliente mejora el nivel económico de la empresa, mientras que el 30% sólo recibe adiestramiento del propietario. Con respecto a la rentabilidad el 100% de los encuestados expresaron que el financiamiento y la capacitación, aseguraron su rentabilidad obteniendo resultados favorables.”

2.1.3 Local

Por su parte (YUMI, 2016) “Manifiesta que el propósito fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro compra y venta de telas del distrito de Callería, 2016.” El diseño fue no experimental transversal descriptivo, la muestra se constituyó con 09 Micro y Pequeñas Empresas. para recoger la información se utilizó un cuestionario estructurado, de los resultados se

concluye que los gerentes y/o representantes corresponden a la etapa de vida adulta, el sexo con mayor índice corresponde al masculino, el grado de instrucción evidencia que el 44% no cuenta con estudios superiores un 45% tienen estudios superiores incompletos, y el 11% estudios universitarios. Las características de las Micro y Pequeñas Empresas el 67% tiene entre 01 y 10 años, el 33% entre 11 y 20 años en el rubro, el 100% de estas son formales además tienen trabajadores permanentes; más de la mitad de los evaluados tienen un trabajador eventual; el propósito de estas empresas es obtener ganancias. El financiamiento fue obtenido en 33% por entidades bancarias y el 67% autofinanciado; al 33% les entregaron los montos solicitados y sus créditos son a largo plazo. El 55% de los gerentes manifestaron haber recibido alguna capacitación en los dos últimos años; el 78%, considera que la capacitación es favorable para sus empresas. La rentabilidad mejoró en los dos últimos años. Las empresas utilizan registros contables y el 72% mostraron que mejoró la infraestructura de sus establecimientos con la renta que obtuvieron.”

(ZAIDA, 2016) En su título “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016” tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay 2016. La elaboración de esta investigación fue descriptiva, para ejecutarla se escogió un diseño poblacional de 45 microempresas, por lo que se utilizó un cuestionario de 19 preguntas. Para finalmente obtener los siguientes resultados: con Respecto a las características de las MYPES: manifiesta que el 57,8% de los representantes cumplen la ocupación de administrador. Mientras que

el 44,4 % de las empresas tienen entre 6 a 10 años en el rubro. Sin embargo, el 100% de las empresas son formales. En cuanto al financiamiento: expresa que el 82,2 % de las empresas recibieron del financiamiento de terceros. por lo cual el 77,8% de las empresas han sido financiados por entidades bancarias.

(ANTHUA, 2018) En su título “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018” “Tiene como objetivo “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018” Puesto que la investigación fue descriptiva, no experimental-transversal y por ende para ejecutar se escogió un diseño poblacional de 20 microempresarios. Para finalmente tener los” “siguientes resultados: La mayoría de los representantes de las MYPES son adultos ya que tienen entre 41 a más de 61 años de edad. Cuyos resultados nos dice que El 85% de las MYPES gestionaron crédito financiero a terceros, el 45% recurre a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, por lo tanto, ese dinero fue invertido para mejor y ampliar el local. Con respecto a la capacitación nos dice que el 60% recibieron créditos por que se capacitaron, el 70% de los encuestados considera que la capacitación es una inversión importante para sus empresas. Asimismo, la rentabilidad firma que el 95% mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, mientras que el 55% indica que la capacitación no mejoro su rentabilidad”.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

Para el autor (Sandrea, 2006), dice que el financiamiento se constituye mediante la opción con que las empresas cuentan para desarrollar métodos de operación a través de la inversión, lo que les permite surgir la producción, crecer, extenderse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer otra inversión que se considere beneficiosa para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que genere atracción al público. De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse, así como expandirse óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acercarlo al mismo es lo que se denomina financiamiento.

2.2.2 Teorías de la rentabilidad

Según (APAZA, TEORIA DE LA RENTABILIDAD, 2010), afirma que, el concepto de rentabilidad ha tomado distintas formas, y ha sido usada de diferentes maneras. Es uno de los indicadores más relevantes, sino el más relevante para medir el éxito de un negocio. Desde el punto de vista contable, el estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles, según se considere o no la influencia de la estructura financiera de la empresa: rentabilidad Económica y rentabilidad Financiera.

2.2.3 Teorías de las capacitaciones

Según la opinión del especialista (CHACALTANA, 2011), Manifiesta que “La capacitación es distribuida por el trabajador ya que es una de las fuentes primordiales para el desarrollo del conocimiento laboral durante los últimos tiempos. es la teoría del capital humano la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.”

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición de las mypes

(PLASENCIA, 2014) “Indica que, para conceptualizar a la micro y pequeña empresa, los especialistas utilizan diferentes criterios, se toma referencia la presencia del dueño frente” “a la unidad productiva haciendo las veces de todo y en segundos plano de la clasificación mediante el número de empleados, por ser uno de los criterios de mayor aceptación internacional.”

2.3.2 Financiamiento

Para poder entender el financiamiento es importante conocer el concepto:

El financiamiento es la agrupación de dinero que se finanza a través de créditos, prestamos, realizados por terceros ya sea para emprender un negocio o para hacer crecer una empresa, etc.

También podemos definirlo como el método económico, distinguido al manejo de monedas como una fuente de cancelación. Como por ejemplo una empresa que requiera de dinero para emprender un nuevo negocio, utilizando al dinero como su fuente de financiamiento y esto puede ser a través de entidades financieras u otros agentes, ya sean bancarios o no bancarios, para obtener el préstamo el empresario como alternativa de financiamiento debe de acercarse una de estas entidades ya mencionadas.

2.3.2.1 Clasificación del financiamiento

largo plazo: Son aquellas obligaciones que se esperan en un tiempo superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios) ejemplos: ampliaciones de capital, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

Corto plazo

Son aquellas obligaciones que se espera que se venzan en menos de un año, el cual es vital para sostener la mayor parte de los activos circulantes de la empresa tales como: caja, cuentas por cobrar, inventarios, valores negociables.

Tipos del financiamiento

Financiamiento interno: Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas del pasivo y de capital, es decir retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

Financiamiento externo: Es aquel que se genera cuando no es posible conseguir trabajo con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa es necesario recurrir a terceros como: Préstamos bancarios.

Según (NEGOCIOS, 2019) señala que “Existen dos fuentes de financiamiento: interno y externo. De manera preferente las mypes recurren a recursos propios más que externos para financiar su inversión. Los empresarios canalizan estos recursos mediante el aumento de capital social, créditos a la empresa, reinversión de utilidades o inclusión de nuevos socios. Sin embargo, esto no es suficiente y limita sus recursos disponibles para su crecimiento.”

“En las fuentes de financiamiento externo es sustancial obtener un financiamiento con costos bajos. Los proveedores son socios estratégicos de las mypes. Pueden negociar créditos a corto plazo utilizando títulos valores (cheques, letras de cambio), lo que les permitirá contar con mercadería y holgura para pagar su

deuda, además de reprogramarla o refinanciarla sin correr el riesgo de que el título valor sea protestado y reportado al Registro Nacional de Protestos y Central de Riesgos”.

Las empresas del sistema financiero financian a las mypes. Debido que están supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros deben cumplir con las exigencias de las normativas para dichas empresas. Exigen como requisitos para acceder al financiamiento: tener un tiempo de funcionamiento mínimo, Documento Nacional de Identidad, recibo de servicios, no tener deudas morosas en el sistema financiero, flujo de caja, estados financieros, los PDT, Declaraciones Juradas Anuales, pago de impuestos. Requisitos que variarán según el tipo de producto de crédito, la antigüedad del cliente, riesgo de la operación financiera del cliente y la empresa del sistema financiero. Existen topes de líneas de crédito para los préstamos y capital de trabajo para las mypes.

2.3.3 Capacitación

Es el cumulo de actividades dedicadas a orientar las deficiencias u obstáculos que se presenten en la empresa, es decir, la capacitación se encarga de enriquecer los conocimientos de los trabajadores con que cuenta la empresa, para un mejor desempeño, y eficiencia que pueda existir.

Las capacitaciones se realizan de acuerdo a la necesidad que tenga una empresa y se dan de acuerdo a las áreas de distribución.

La capacitación continua es la mejor estrategia que una empresa pueda realizar, para que así todo el personal esté capacitado, actualizado y con mucho conocimiento, teniendo como resultado un mejor desempeño.

(Bader, 2015) Menciona que la “capacitación para el micro emprendimiento es una formación de tipo técnico que ahonda en la íntima apetencia personal del conocimiento fáctico. Todos los emprendedores rápidamente se vinculan fuertemente con el qué hacer, y el cómo hacerlo, y todo esfuerzo formativo en esa dirección sólo converge a la profundización de los saberes técnicos que sólo tienen un efecto de especialización en la capacidad productiva”.

Tipos de capacitación

Según (COFIDE, 2021) Indica que la capacitación “Es un proceso que ayuda a los seres humanos a adaptarse a las circunstancias que se presenten y permite que pueda responder a ellas de manera eficiente, para ello, es necesario desarrollar habilidades por medio del aprendizaje.” Lo que este blog nos quiere decir que, es necesaria la capacitación para toda persona y de tal modo pueda desempeñarse en su centro de trabajo es por ello que la capacitación viene a ser un aprendizaje.

- **Capacitación para el trabajo:** “Esta capacitación se enfoca en instruir a los colaboradores para que puedan realizar una tarea determinada, lo cual les ayudará a crecer personal y profesionalmente y permitirá que alcancen los objetivos propios y los de una compañía. Suele impartirse a las personas que recién se integran a una compañía, con el fin de que conozcan cómo funciona la empresa y los procesos que se llevan a cabo de manera diaria.

El objetivo principal es que los nuevos integrantes tengan una visión clara sobre sus futuras actividades para que puedan cumplir su rol de manera eficiente.”

- **Capacitación en el trabajo:** “Se enfoca principalmente en desarrollar los conocimientos, las habilidades, las destrezas y las actitudes de los equipos de

trabajo para mejorar su desempeño en un puesto o en un área específica de trabajo. Generalmente se utiliza cuando un integrante desea cambiar de rol o cuando la compañía considera que es necesario realizar una rotación de colaboradores para optimizar los procesos de trabajo.”

- **Capacitación promocional:** “Esta capacitación se brinda cuando existe la posibilidad de un ascenso dentro de la organización. Esta le permite detectar las necesidades del colaborador y adquirir los conocimientos necesarios para poder ejecutar de manera correcta sus nuevas actividades y lo ayuda a desarrollar habilidades que serán necesarias en su nuevo puesto laboral.”
- **Capacitación dentro la empresa;** “Este tipo de capacitación busca el crecimiento integral de cada colaborador teniendo en cuenta sus aptitudes y habilidades, por medio de diferentes actividades. Aquí se apuesta por dinamizar el proceso de capacitación y no optar por aquellos que son metódicos y aburridos, pues muchas veces no dejan buenos resultados y solo se termina gastando dinero en vano. Lo primordial aquí es que las personas entiendan por qué necesitan capacitarse y que se den cuenta de que lo que están aprendiendo está íntimamente ligado con su área de trabajo, para que sea más significativo, trascendente y que traiga mejores resultados.”
- **Capacitación vivencial:** Este tipo de capacitación permite a los colaboradores sentir, ver, comprender y aprender de una forma no tradicional, ya que va más allá de lo racional o de lo instituido académicamente. A través de la experiencia o la vivencia de los conceptos, es posible que los equipos de trabajo sepan a profundidad qué significa el verdadero trabajo en equipo y fortalezcan valores como el liderazgo, el compromiso, el respeto, la empatía, entre muchos otros. La capacitación vivencial permite lograr una cohesión positiva entre todos los

integrantes de una empresa, lo que ayudará a aumentar la productividad y fortalecer las relaciones entre todos.”

- **Capacitación formal:** “Este tipo de capacitación tiene una duración que varía, puede ser de horas o, incluso, de meses. Puede ser impartida por medio de cursos, seminarios, talleres, clínicas, entre otras formas. Se programa de acuerdo con las necesidades de los grupos de trabajo para que adquieran las habilidades y el conocimiento que requieran aplicar en su beneficio y el de la compañía.”
- **Capacitación conductual:** “Va dirigida a las personas de más altos cargos, como gerentes o supervisores, con la finalidad de que puedan desarrollar los valores y las herramientas necesarias para dirigir los equipos y la conducta de los mismos.”

Importancia de la capacitación

Es importante la capacitación porque permite formar y preparar al personal porque, más alto será su rendimiento productivo. Es por ello que las capacitaciones refuerzan las habilidades que cada persona tiene ya que permite aumentar el grado de conociendo y mejora la actitud personal. De tal manera que los emprendedores tienen que ver la capacitación como una fuente de inversión, porque dará frutos rentables. “tener un mayor conocimiento y experiencia es un arma muy valiosa dentro del mundo de los negocios y te permitirá alcanzar de forma más exitosa los objetivos que te planteaste.”

2.3.4 Rentabilidad

La rentabilidad podemos definir como el ingreso económico que se obtiene, ya sea en un negocio, o a un cliente cuando este genera mayores ingresos que gastos, es decir ayuda a conocer el nivel de utilidad en un determinado tiempo.

para otros autores la rentabilidad es el resultado de una inversión realizada al emprender un micro y pequeña empresa, esto viene a ser una equivalencia financiera, es decir la ganancia suficiente obtenida después de tener el capital.

Mientras que existen autores que lo definen a la rentabilidad como fuente de vida de la entidad, como ya se había mencionado antes la definición lo específica, ya que sin rentabilidad la empresa no tuviera vida, o no conocería su utilidad, es por ello que se involucra en toda área en donde se obtiene la diferencia entre el capital y el costo que viene hacer el ingreso.

Este término ingreso es lo que hace que la empresa crezca se desarrolle, y tenga éxito entre la competencia.

(MORENO, 2018) “Es el resultado de dividir el “beneficio obtenido” entre el “capital invertido”.

Ejemplo: Supongamos que, en el supuesto anterior, la compra de la casa asciende a 100.000 soles y la puesta en marcha del local, incluyendo los gastos asociados a la actividad, es de 190.000 soles. Tras un estudio de la estimación de ingresos que va a producir cada opción, se desprende que en un año la vivienda genera unos ingresos de 10.000 soles y el negocio de 17.000 soles.”

Según (RAFFINO, 2021) Indica que la rentabilidad “es la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones.”

“**Rentabilidad económica:** Tiene que ver con el beneficio promedio de una organización u empresa respecto a la totalidad de las inversiones que ha realizado.

Suele representarse en términos porcentuales (%), a partir de la comparación entre lo invertido globalmente y el resultado obtenido: los costes y la ganancia.

Rentabilidad financiera: Este término, en cambio, se emplea para diferenciar del anterior el beneficio que cada socio de la empresa se lleva, es decir, la capacidad individual de obtener ganancia a partir de su inversión particular. Es una medida más próxima a los inversionistas y propietarios, y se concibe como la relación entre beneficio neto y patrimonio neto de la empresa.

Rentabilidad social: Se emplea para aludir a otros tipos de ganancia no fiscal, como tiempo, prestigio o felicidad social, los cuales se capitalizan de otros modos distintos a la ganancia monetaria. Un proyecto puede no ser rentable económicamente pero sí serlo socialmente.”

Los indicadores de rentabilidad son:

- “**Margen neto de utilidad.** Consiste en la relación existente entre las ventas totales de la empresa (ingresos operacionales) y su utilidad neta. De ello dependerá la rentabilidad sobre los activos y el patrimonio.
- **Margen bruto de utilidad.** Consiste en la relación entre las ventas totales y a utilidad bruta, es decir, el porcentaje restante de los ingresos operacionales una vez descontado el costo de venta.”
- “**Margen operacional.** Consiste en la relación entre ventas totales, de nuevo, y la utilidad operacional, por lo que mide el rendimiento de los activos operacionales de cara al desarrollo de su objeto social.
- **Rentabilidad neta sobre inversión.** Sirve para evaluar la rentabilidad neta (uso de activos, financiación, impuestos, gastos, etc.) originada sobre los activos de la empresa.”

- **“Rentabilidad operacional sobre inversión.** Semejante al caso anterior, pero evalúa la rentabilidad operacional en lugar de la neta.
- **Rentabilidad sobre el patrimonio.** Evalúa la rentabilidad de los propietarios de la organización antes y después de hacer frente a los impuestos.
- **Crecimiento sostenible.** Aspira a que el crecimiento de la demanda sea satisfecho con un crecimiento de las ventas y los activos, es decir, es el resultado de la aplicación de las políticas de venta, financiación, etc. de la empresa.”

III. HIPOTESIS

Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro talleres de confección textil, Distrito de Callería, 2018” tiene características propias.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental y descriptivo.

M 

O

Donde:

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

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

4.1.1 Cuantitativo

Esta investigación fue cuantitativa, porque se utilizó estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

4. 1.2 No experimental

"La investigación no experimental o expos-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones". De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad.

4.1.3 Transversal

En esta investigación se recolecto datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

4.1.4 Retrospectivo

En esta fue investigación; se indago sobre hechos ocurridos en el pasado.

4.1.5 Descriptivo

En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observa en la realidad en el momento en que se recogió la información.

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

En la investigación la población estuvo constituida por 25 micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, rubro talleres de confección textil en Callería, 2018 información obtenida a través del trabajo de campo que realizó el investigador en el distrito de Callería.

4.2.2 Muestra

De la población de estudio se tomó como muestra a 25 micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, rubro talleres de confección textil en Callería, 2018 el cual representó el 100% del universo.

V. RESULTADOS

5.1 Resultado respecto a las características de las MYPES

5.1.1 Tabla N° 1

Años de funcionamiento del negocio		
Años	Frecuencia	Porcentaje %
1 año	3	12
3 años	7	28
8 años	15	60
“Total”	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.1.2 Tabla N° 2

Trabajadores que laboran en el negocio		
Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje %
De 1 a 2	4	16
De 3 a 5	5	20
De 6 a 8	12	48
De 9 mas	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.1.3 Tabla N° 3

Negocios formales		
Negocios	Frecuencia	Porcentaje
Si	21	84
No	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.1.4 Tabla N° 4

La importancia de la formalización		
Importancia	Frecuencia	Porcentaje
si	21	84
no	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5. 2 Resultado respecto a las características del financiamiento

5.2.1 Tabla N° 5

Financiamiento del negocio		
Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	10	40
Bancario	15	60
No bancario	0	0
total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.2.2 Tabla N° 6

Créditos financieros para desarrollarse		
Créditos	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	64
No	9	36
total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.2.3 Tabla N° 7

Tipo de financiamiento importante para hacer crecer un negocio		
Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Bancario	5	20%
No bancarias	20	80%
Total	25	100%

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.2.4 Tabla N° 8

Recibieron crédito oportunamente		
Medición	Frecuencia	Porcentaje
si	20	80
no	5	20
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.2.5 Tabla N° 9

El financiamiento es una buena opción		
Competitividad	Frecuencia	Porcentaje
Si	21	84
No	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.3 Resultado respecto a las características de la Capacitación

5.3.1 Tabla N° 10

Importante que los trabajadores se capaciten		
Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	92
No	2	8
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.3.2 Tabla N° 11

Si sus trabajadores se capacitan mejoraría la rentabilidad de su negocio		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100
No	0	0
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.3.3 Tabla N° 12

Capacita a los trabajadores del negocio		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	19	76
no	6	24
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.3.4 Tabla N° 13

Veces que capacitó a sus trabajadores		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
una vez al año	3	12
3 a veces al año	8	32
5 a más veces	8	32
ni una vez	6	24
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.3.5 Tabla N° 14

La capacitación es una buena inversión

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	21	84
no	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.3.6 Tabla N° 15

La capacitación mejoró la competitividad		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	23	92
no	2	8
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

5.3.6 Tabla N° 16

La importancia de capacitarse antes de recibir un crédito		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	23	92
no	2	8
Total	25	100

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio

5. 4 Resultado respecto a las características de la rentabilidad

5.4.1 Tabla N° 17

La rentabilidad de su negocio ha mejoró		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	21	84

no	4	16
Total	25	100
“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”		

5.4.2 Tabla N° 18

La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento que ha recibido		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	14	56
no	11	44
Total	25	100
“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”		

5.4.3 Tabla N° 19

La rentabilidad de su empresa se ve afectada por el pago de tributos		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	4
No	24	96
Total	25	100
“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”		

5.4.4 Tabla N° 20

La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento que ha recibido		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	13	52
no	12	48
Total	25	100
“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”		

5.4.5 Tabla N° 21

La capacitación ha mejorado en la rentabilidad de su negocio		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	21	84
no	4	16
Total	25	100
“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”		

5.4.6 Tabla N° 22

Su negocio es una buena alternativa rentable en la ciudad		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	21	84
no	4	16
Total	25	100
“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”		

5.2 Análisis de resultado

5.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- Se llegó a la conclusión que los trabajadores que laborar son entre 6 a 8 trabajadores con un porcentaje mayor a 48%, los que tienen entre 3 a 5 trabajadores son el 20 %, los que tienen entre 1 a 2 trabajadores son el 16%, mientras los que tienen de 9 a más trabajadores son el 16% de trabajadores que laboran en el negocio rubro talleres de confección textil en el distrito de Callería 2018.
- Se llegó a la conclusión que el mayor porcentaje de años que tiene el negocio es de 8 años hasta más con un resultado del 60%, mientras que el 28% solo tiene 3 años y un 12% tiene un año de funcionamiento.
- Se llegó a la conclusión que el mayor porcentaje de los encuestados indica que el 32 % de 8 empresas tienen entre 4 a 6 trabajadores, el 32 % de 8 empresas tienen tiene más de 2 a 4 trabajadores, el 20% de 5 empresas tienen 6 a más trabajadores y más del 16% de 4 empresas tienen 1 a 2 trabajadores.
- Se llegó a la conclusión que el mayor porcentaje de empresas formalizadas en este rubro son el 84 % mientras que al 16% aún no se formaliza.
- Se llegó a la conclusión que el mayor porcentaje de empresas formalizadas en este rubro son el 84 % mientras que al 16% aún no se formaliza

5.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 80 % de las empresas encuestadas considera que el rubro ya mencionado genera ganancias mientras que

el 20 % de los encuestados considera que solo genera para subsistencia del hogar y considera no muy rentable.

- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 60 % de 15 empresas encuestadas manifiesta que el financiamiento de su empresa derivó de un financiamiento bancario, mientras que el 40% de 10 empresas indica que su financiamiento fue propio.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 64% de 16 empresas encuestadas indica que no necesita de créditos para continuar desarrollándose, sin embargo, el 36% de 9 empresas encuestadas manifiesta que si necesita de créditos para continuar desarrollándose.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 84% de 21 empresas consideran que el financiamiento que obtuvieron fue accesible, mientras que el 16 % de 4 empresas encuestadas consideran que el financiamiento que recibieron no fue accesible porque fue un largo proceso para poder adquirir.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 80% de 20 empresas encuestadas considera que el crédito que recibieron si fue oportuno para momento que necesitaron, mientras que un 20 % de 5 empresas encuestadas indica que el financiamiento no fue oportuno.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 84% de 21 empresas dice

que el financiamiento es una buena opción, mientras que el 16% de 4 empresa dice que no es una buena opción.

5.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 92 % de 23 empresas encuestadas indica que, si es importante que los trabajadores se capaciten, mientras el 8% de 2 empresas dice que no es importante.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 100% de 25 empresas encuestadas señala que si los trabajadores se capacitan si mejoraría su rentabilidad.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 76 % de 19 empresas encuestadas señala que, si capacitan a sus trabajadores, mientras que el 24% de 6 empresas encuestadas indica que no capacita a sus trabajadores.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 32% de 8 empresas encuestadas señala que 5 veces a mas durante el año capacita a sus trabajadores, mientras que el 32% de 8 empresas encuestadas solo 3 veces al año capacita a sus trabajadores, el 24 % de 6 empresas no capacita a sus trabajadores sin embargo solo el 12% de 3 empresas capacita solo una vez al año.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 92 % de 23 empresas encuestadas indica que la capacitación es una buena inversión mientras que 8% de 2 empresas cree que no es una buena inversión.

- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 92% de 23 empresas encuestadas dice que la capacitación mejora la competitividad, mientras que el 8% de 2 empresas dice que no mejora.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 92% de 23 empresas encuestadas indica que antes de recibir un crédito hay que asesorarse, mientras que un 8% de 2 empresas encuestadas dice que no es necesario cuando ya tienes definido para lo que quieres invertir.

5.2.4 Respecto al objetivo específico 4:

- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 84% de 21 empresas encuestadas manifiesta que la rentabilidad de su negocio si ha mejorado, mientras que un 16% de 4 empresas encuestadas cree que no ha mejorado.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 56 % de 14 empresas encuestadas cree que el financiamiento de su negocio si ha mejorado, mientras que el 44% de 16 empresas encuestadas cree su no ha mejorado.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 96% de 24 empresas encuestadas indica que su rentabilidad de su empresa no se ve afectado por el pago de sus tributos, mientras que el 4% de 1 empresas encuestadas dice que, si se ve afectada, por la corrupción que se aqueja en el país.
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 52% de 13 empresas

encuestadas considera que la rentabilidad a disminuido en su negocio por la carencia de créditos, mientras que un 48% de 12 empresas encuestadas cree que no es un motivo para que se vea afectada.

- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 84 % de empresas encuestadas considera que la capacitación ha mejorado en la rentabilidad de su negocio, mientras que un 16% de empresas encuestadas considera que aún no han puesto en practica
- Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 84% de 21 empresas encuestadas considera que su negocio es una buena alternativa rentable en la ciudad, mientras que un 16% de 4 empresas encuestadas considera que no es muy rentable.

VI. CONCLUSION

6.1 Respecto al objetivo específico 1:

Se llegó a la conclusión que el mayor porcentaje de empresas formalizadas en este rubro son el 84 % mientras que al 16% aún no se formaliza. Es por ello que su desarrollo es lento, mientras que los negocios formalizados han obtenido cierto nivel de crecimiento ya que tienen acceso al financiamiento bancario y tienen la ventaja de ser proveedores del estado o empresas privadas; ya que al estar formalizados brindan confianza y seguridad de un buen servicio.

6.2 Respecto al objetivo específico 2:

Describir las principales características del financiamiento de los talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018. “En lo que respecta al financiamiento el 100 % de los talleres encuestados han indicado que el 80% ha decidido dedicarse en este sector con el objetivo de generar ganancias ya que es una labor muy rentable, de manera que el 60% de estos talleres han requerido de un préstamo bancario para poder seguir creciendo e implementando el negocio. Mientras que un 40% dice no necesita de un préstamo, para financiar su negocio, ya que a través de un arduo trabajo han conseguido ahorrar y emprender sus propios negocios. Así mismo indicaron que el financiamiento bancario es accesible para solicitar un crédito ya que su interés es menor a diferencia de otras opciones. Sin embargo, el 84% de los talleres encuestados indican que el financiamiento es una buena opción para emprender un negocio.

6.3 Respecto al objetivo específico 3:

Describir las principales características de la capacitación de los talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018. Referente a la capacitación más

de la mitad de los encuestados indican que la capacitación si es importante para el crecimiento y desarrollo de la empresa, por lo que más de la mitad capacita a sus trabajadores en relación al rubro, asimismo indicaron que la capacitación si es una buena inversión y una buena alternativa de superación para la empresa.

6.4 Respecto al objetivo específico 4:

Describir las principales características de la rentabilidad de los talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018. En cuanto a la rentabilidad en su mayoría indican que el financiamiento mejora la rentabilidad al igual que la capacitación; así mismo manifiestan que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años. Ya que este sector genera utilidades que favorecen a los representantes y al personal. Mientras que otros refieren que no ha sido rentable estos últimos años ya que se ha incrementado la competencia en este rubro, por lo que dichos talleres se han visto perjudicados.

VII. RECOMENDACIÓN

7.1 Respecto al objetivo específico 1:

Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas en los talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018. Se recomienda a las micro y pequeñas empresas que deben formalizarse para que no se vean afectados ante la intervención de la Sunat, de manera que puedan obtener facilidades de financiamiento bancario, así mismo les permitirá desarrollar el crecimiento del negocio, finalmente se recomienda a las micro y pequeñas empresas la importancia de la capacitación hacia sus trabajadores ya que esto permitirá un mejor desempeño de atención hacia los clientes, y una favorable rentabilidad económica para la

empresa, por lo tanto un personal capacitado está preparado para afrontar cualquier circunstancia que se presente dentro del negocio.

7.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características del financiamiento de los talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018. En lo que respecta al financiamiento considero que los talleres de confección textil en Callería deberán de hacer crecer su negocio de acuerdo al nivel competitivo que existe ya que una buena alternativa, son los préstamos bancarios que brindan las entidades financieras, por lo que considero importante y así poder innovar y estar actualizados en lo que respecta la tecnología y brindar novedades a la población en general.

7.3 Respecto al objetivo específico 3:

Describir las principales características de la capacitación de los talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018. Referente a la capacitación los talleres de confección textil, los representantes deberían de capacitar a sus trabajadores no tan solo enfocándose en lo que respecta a la confección sino también en brindar un buen trato al cliente ya que permite brindar un servicio de calidad y exclusivo que marca la diferencia ante la competencia. Mediante aquello captamos la atención de un público. finalmente, también se debería brindar capacitaciones financiero antes de recibir un préstamo por que más de la mitad de los que fueron encuestados indicaron que no se capacitaron.

7.4 Respecto al objetivo específico 4:

Describir las principales características de la rentabilidad de los talleres de confección textil del distrito de Callería, periodo 2018. En cuanto a la rentabilidad este negocio de confecciones textil debería de ser rentable para todo taller sin embargo otros representantes consideran no muy rentable. Por lo que considero que debería de haber mayor dedicación, empeño, financiar préstamos bancarios para fortalecer al negocio, capacitarse continuamente con referente a su función, tratar mejor al cliente, entregar los pedidos en la fecha indicada, brindar comodidad al personal que labora y al cliente, y finalmente satisfacer al cliente con el servicio brindado. Se recomienda a los negocios que son micro y pequeñas empresas a pagar sus impuestos tributarios, para que su rentabilidad no se vea afectada por las multas al no pagar sus impuestos dentro de la fecha señalada.

BIBLIOGRAFIA

- ANTHUA, Z. R. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018*". pucallpa.
- APAZA. (2004). *TEORIA DE LA RENTABILIDAD*.
- APAZA. (2010). *TEORIA DE LA RENTABILIDAD*.
- Bader, J. (2015). *La capacitación para el autoempleo*. .
- CHACALTANA. (2011). *TEORIAS DE LA CAPACITACION*.
- COFIDE. (2021). *Copyright © 2021 COFIDE. Diseño y Desarrollo por Media Source - Agencia de Marketing Digital*. Obtenido de Tipos de capacitación: Clasificación e importancia: <https://www.cofide.mx/blog/tipos-de-capacitaci%C3%B3n-clasificaci%C3%B3n-e-importancia>
- COMBITA, S. M. (2014). *LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DEL SECTOR*. BOGOTA.
- DAVID, L. P. (2013). *"CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR TEXTIL RUBRO CONFECCIONES DE CHIMBOTE, AÑO 2010"* . chimbote.
- DONGO, A. P. (2018). *MYPES*.
- HANCCO, H. W. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO CONFECCIÓN DE PRENDAS DEPORTIVAS DEL MERCADO SAN JOSÉ DE LA CIUDAD DE JULIACA 2017*. . JULIACA.
- MENDIVIL JIMENEZ, J. (s.f.). *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas*.
- MORENO, M. (14 de MARZO de 2018). *RENTABILIDAD Y EJEMPLOS*. Obtenido de <https://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>
- NEGOCIO, D. (2015). *BENEFICIOS DE LA LEY MYPE*.
- NEGOCIOS, F. Y. (10 de MAYO de 2019). *Pautas para el financiamiento en las mypes*. Obtenido de <https://blogs.upn.edu.pe/negocios/pautas-para-el-financiamiento-en-las-mypes/>
- NOREÑA, D. (08 de ENERO de 2019). *El futuro de las MYPES*. *GESTION*.
- OLARTE, E. G. (2017). *LA CASI IMPOSIBLE FORMALIZACIÓN EN EL PERÚ*.
- PASTOR, D. A. (2015). *El CONTROL INTERNO EN LA GESTION FINANCIERA DE LAS MYPES EN EL SECTOR TEXTIL DE LIMA*. LIMA - PERU: RESPOSITORIO ULADECH.
- PLASENCIA, J. I. (2014). *TEORIAS DE MYPES Y FIANCIAMIENTO*.

- PROMPYME. (2005). *LS MYPES*.
- RAFFINO, M. E. (MAYO de 2021). *RENTABILIDAD*. Obtenido de <https://concepto.de/rentabilidad/>. Consultado: 08 de mayo de 2021.
- RAUL, P. F. (2014). *EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO RUBRO TIENDAS DE ROPA PARA BEBE DEL DISTRITO DE CASTILLA . PIURA*.
- SAENZ, S. N. (2015). *EL SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES EN EL PERU: LA EXPORTACIÓN Y SUS EFECTOS EN EL DESARROLLO*. LIMA: REPOSITORIO ULADECH.
- Sánchez Barraza, B. J. (2014). *LAS MYPES EN PERÚ. SU IMPORTANCIA Y PROPUESTA TRIBUTARIA*.
- Sandrea, B. y. (2006). *TEORIAS DEL FINANCIAMIENTO*.
- TACCA. (2010). *MYPES*.
- VIERA, A. Y. (2002). *INDUSTRIA TEXTIL*.
- YUMI, G. T. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector*. PUCALLPA: REPOSITORIO ULADECH.
- ZAIDA, T. (2016). *“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebes del distrito de Manantay 2016”*. PUCALLPA.

ANEXOS

ANEXO 1. Cronograma de actividades

N°	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES															
		2021-I															
		MARZO-JULIO															
		I UNIDAD SEMANAS									II UNIDAD SEMANAS						
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	SOCIALIZACION DEL SPA	X															
2	CARATULA		X														
3	PRESENTACIÓN DEL CRONOGRAMA			X													
4	MEJORA DE LA REDACCIÓN DEL PRIMER BORRADOR DEL INFORME FINAL				X												
5	PRIMER BORRADOR DE ARTÍCULO CIENTÍFICO					X											
6	MEJORAS A LA REDACCIÓN DEL INFORME FINAL Y ARTÍCULO CIENTÍFICO						X										
7	REVISIÓN Y MEJORA DEL INFORME FINAL							X									
9	REVISIÓN Y MEJORA DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO								X	X							
10	REDACCIÓN DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO Y SUSTENTACIÓN DEL INFORME FINAL										X						
11	REDACCIÓN DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO											X					
12	ELABORACIÓN DEL ACTA DE APROBACIÓN O DESAPROBACIÓN DEL INFORME DEL												X				
	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN													X			

ANEXO 2 presupuestos

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: CALLERIA-CORONEL PORTILLO			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Bienes de consumo:			
▪ Lapiceros	5 Unid.	1.00	5.00
▪ Fólder y fastenes	10 Unid.	1.00	10.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	1 CIENTO	0.10	10.00
▪ Cuadernillo	01 Unid.	10	10.00
Total bienes de consumo			35.00
Servicios:			
▪ Pasajes			100.00
▪ Impresiones	400 Unid.	0.50	200.00
▪ Copias	468 Unid.	0.10	46.80
▪ Anillado	06 Unid.	5.00	30.00
▪ Internet	4 meses	120.00	120.00
Total Servicios			496.80
Total General			531.80

ANEXO 3 Recolección de datos



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

- Instrumentos de Recolección (encuesta)

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

**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: **“Auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Nauta, 2019”**.

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): LILA ARISTA Fecha: 10/10/2019

Razón Social: MODAS LILA. RUC N°

Característica de las MYPES

1.1. ¿Cuántos años tiene tu negocio?

Un año

Dos años

Cuatro años

Más de cinco años

1.2. ¿Cuántos trabajadores laboran en su negocio?

Del 1 al 3

Del 3 al 6

Del 6 a 10

De 10 a mas

II. FINANZAS

2.1. ¿Ud., para iniciar su negocio como lo financió?

Financiamiento propio

Financiamiento bancario

Financiamiento de terceros

2.2. ¿actualmente su negocio requiere de créditos para seguir desarrollándose

Si

No

2.3. ¿Ud. considera al financiamiento como una fuente importante para hacer crecer un negocio?

Si

No

2.4. Según su experiencia que financiamiento es más accesibles al brindar un crédito

Las entidades bancarias

Los usureros

Los prestamistas

Entidades no bancarias

Otros

2.5. ¿El crédito que recibiste fue oportuno en el momento que lo necesitaste?

Si

No

2.6 ¿Cree que el financiamiento es una buena opción?

Si

No

III CAPACITACION

3.1. ¿UD considera que es importante que los trabajadores reciban capacitaciones

Si

No

3.2. ¿Ud. considera que si sus trabajadores se capacitan mejoraría la rentabilidad de su negocio?

Si

No

3.3. ¿Ud. capacita a sus trabajadores

Si

No

3.4. ¿Cuántas veces capacita a sus trabajadores que laboran en su negocio?

Una vez al año

Dos veces al año

Tres a cinco veces

Cinco a más

Ni una vez

3.5. ¿Ud. considera que la capacitación de sus trabajadores es una buena inversión?

Si

No

3.6 ¿Ud. considera que la capacitación mejora la competitividad entre negocios de su rubro?

Si

No

3.7 ¿Ud. considera que es importante capacitarse antes de recibir un crédito?

Si

no

IV RENTABILIDAD

4.1. ¿Ud. considera que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años?

Si

No

4.2. ¿Ud. considera que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento que ha recibido?

Si

No

4.3. ¿Ud. considera que la rentabilidad de su empresa se ve afectada por el pago de tributos

Si

No

4.4. Ud. considera que la rentabilidad a disminuido en su negocio por la carencia de créditos?

Si

No

4.5. ¿Ud. considera que la capacitación ha mejorado en la rentabilidad de su negocio?

Si

No

4.6. ¿Ud. considera que su negocio es una buena alternativa rentable en la ciudad de Pucallpa?

Si

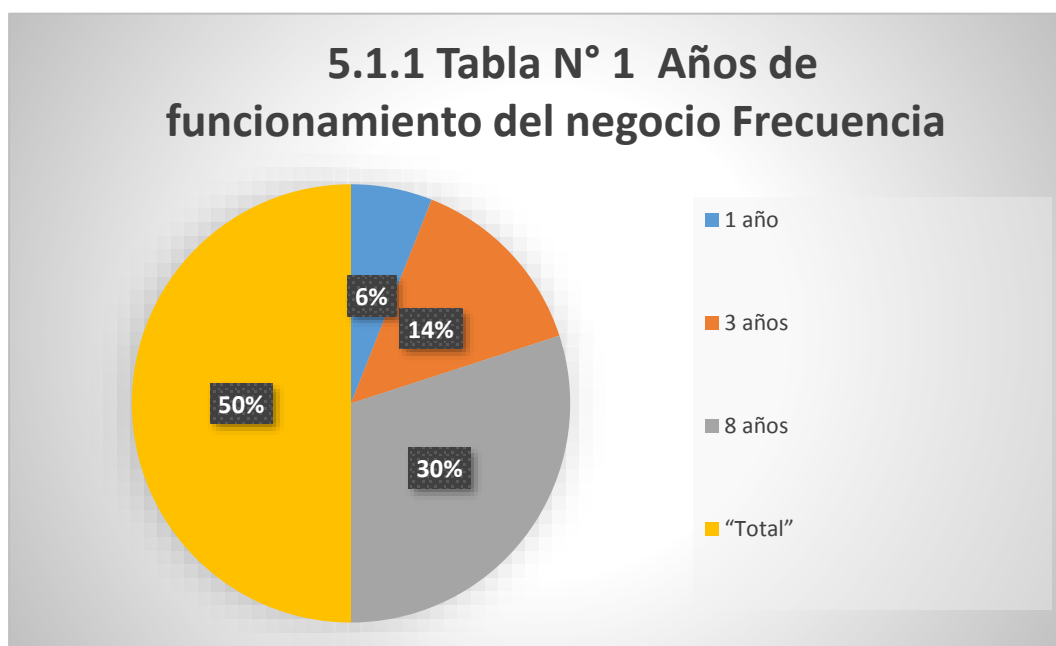
No

5. 1 Resultado y análisis respecto a las características de las MYPES

Tabla 1 Años de funcionamiento del negocio

Años	Frecuencia	Porcentaje %
1 año	3	12
3 años	7	28
8 años	15	60
“Total”	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

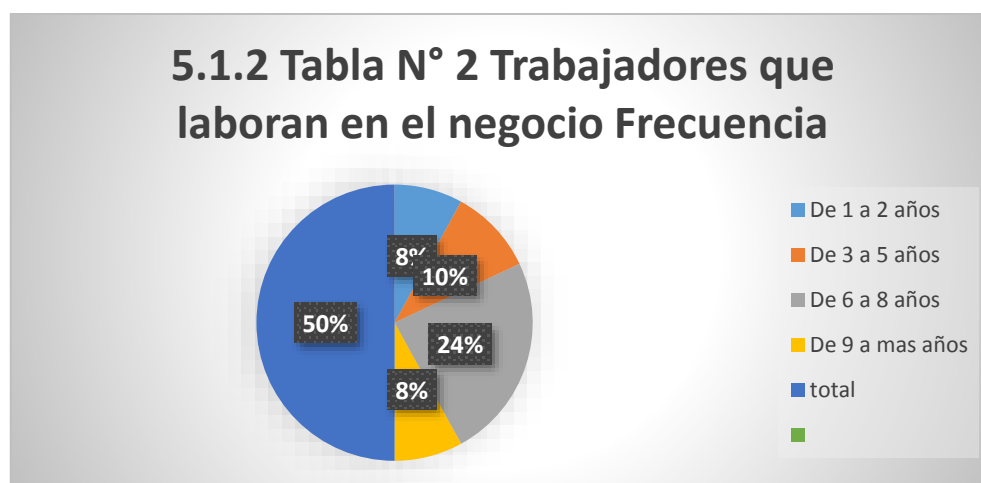


Interpretación: Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 48 % tiene más de 15 empresas tienen más de 8 años, el 20 % más de 7 empresas tienen 3 años de funcionamiento y el 12% de 3 empresas dentro de un año de funcionamiento.

Tabla 2 trabajadores que laboran en el negocio

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje %
De 1 a 2	4	16
De 3 a 5	5	20
De 6 a 8	12	48
De 9 mas	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio”

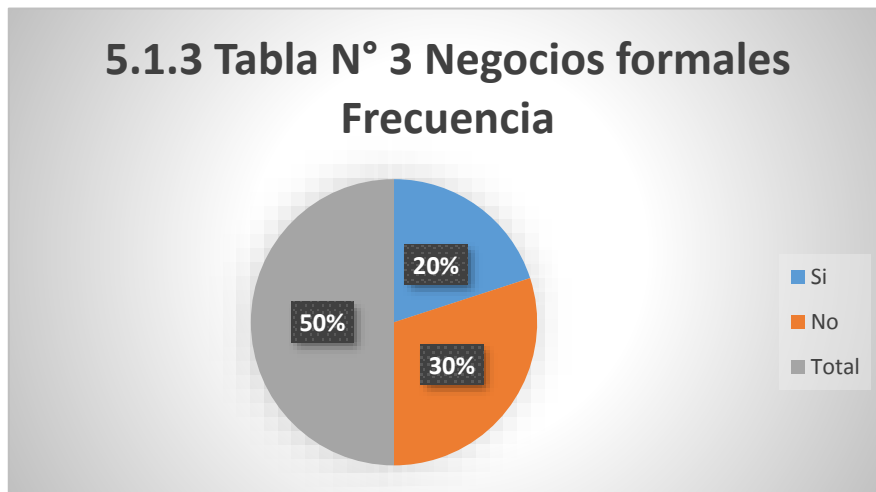


Interpretación: Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 48 % tiene más de 15 empresas tienen más de 8 años, el 20 % más de 7 empresas tienen 3 años de funcionamiento y el 12% de 3 empresas dentro de un año de funcionamiento.

Tabla 3 Negocios formales

Negocios	Frecuencia	Porcentaje
Si	21	84
No	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”



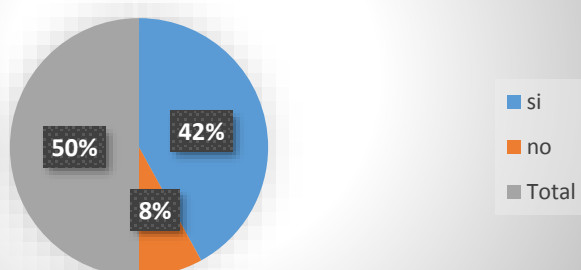
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 80 % tiene más de 21 negocios que ya son formales, y el 16 % de 4 empresas dicen que más adelante se piensan formalizar.

Tabla 4 La importancia de la formalización

Importancia	Frecuencia	Porcentaje
si	21	84
no	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.1.4 Tabla N° 4 La importancia de la formalización Frecuencia



Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 100 % de las empresas encuestadas considera que si es importante la formalización.

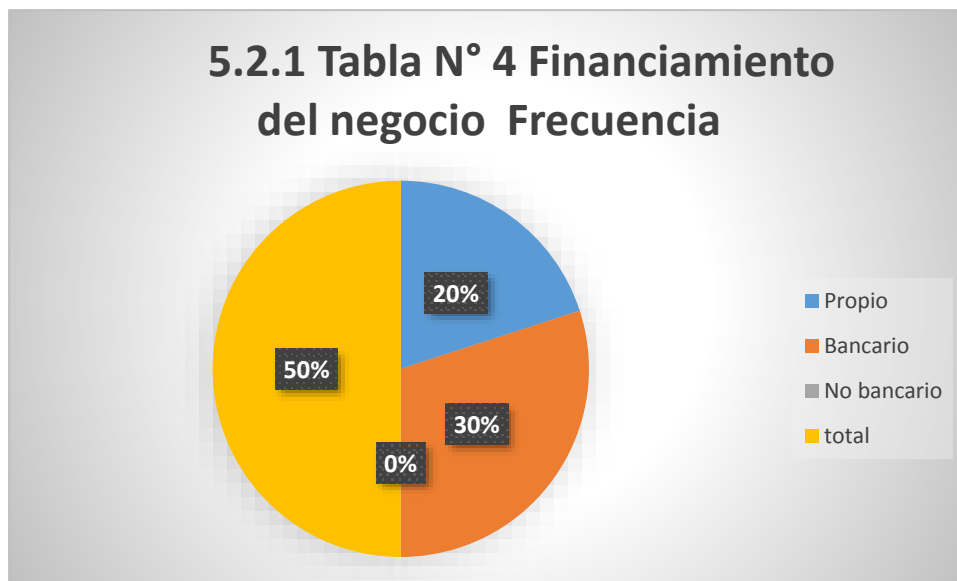
5. 2 Resultado y análisis respecto a las características del financiamiento

Tabla 5 Financiamiento del negocio

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	10	40
Bancario	15	60
No bancario	0	0
total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.2.1 Tabla N° 4 Financiamiento del negocio Frecuencia



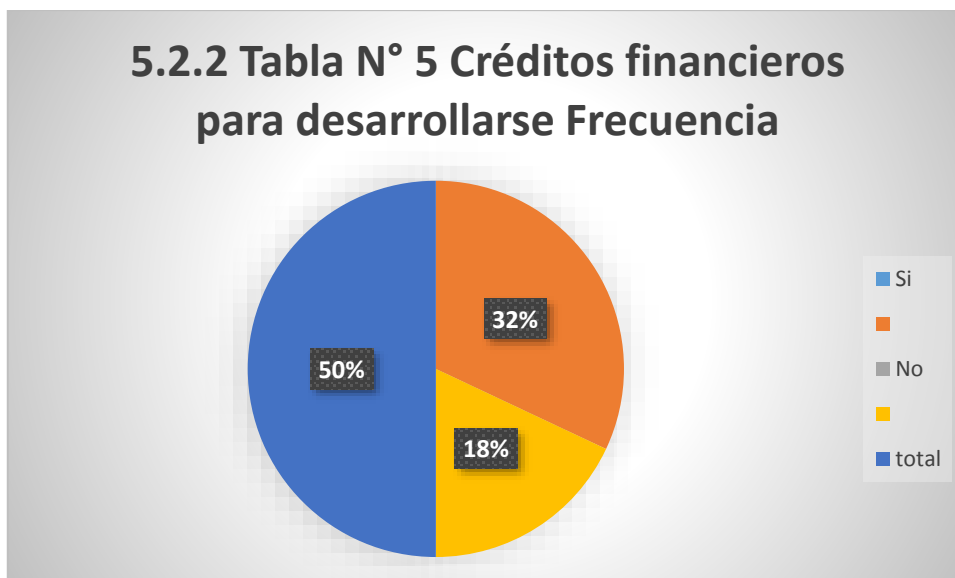
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 60 % de 15 empresas encuestadas manifiesta que el financiamiento de su empresa derivó de un financiamiento bancario, mientras que el 40% de 10 empresas indica que su financiamiento fue propio.

Tabla 6 Créditos financieros para desarrollarse

Créditos	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	64
No	9	36
total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.2.2 Tabla N° 5 Créditos financieros para desarrollarse Frecuencia



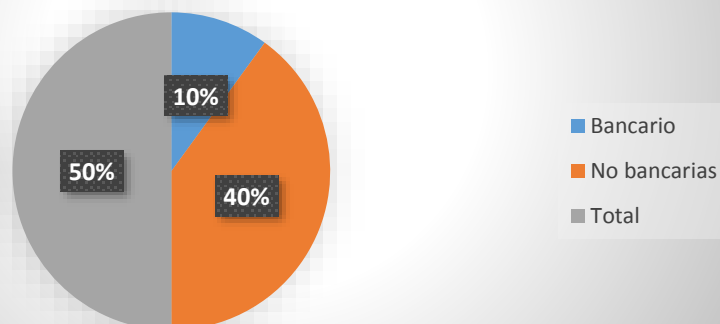
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 64% de 16 empresas encuestadas indica que no necesita de créditos para continuar desarrollándose, sin embargo, el 36% de 9 empresas encuestadas manifiesta que si necesita de créditos para continuar desarrollándose.

Tabla 7 Tipo de financiamiento importante para hacer crecer un negocio

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Bancario	5	20%
No bancarias	20	80%
Total	25	100%

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.2.3 Tabla N° 6 Tipo de financiamiento importante para hacer crecer un negocio Frecuencia



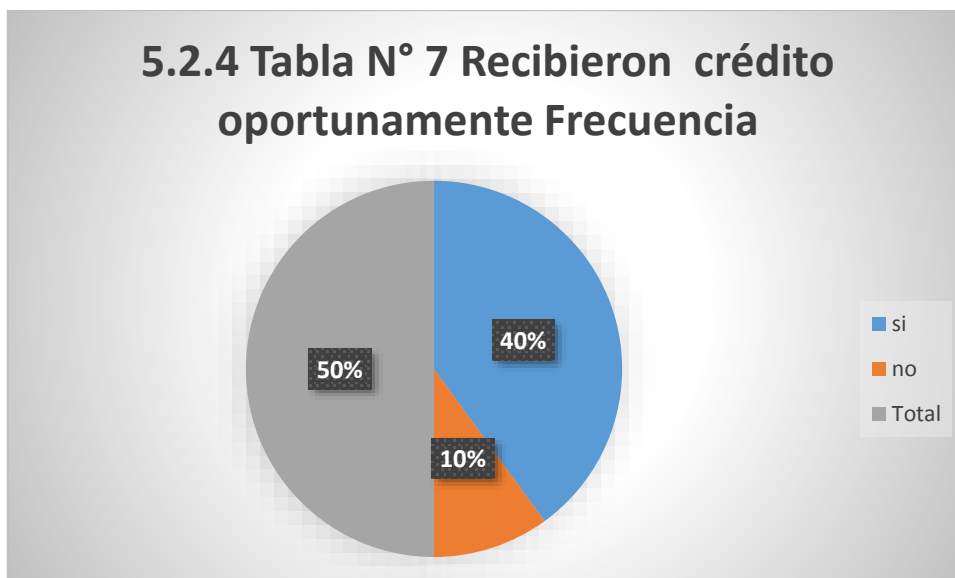
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 84% de 21 empresas consideran que el financiamiento que obtuvieron fue accesible, mientras que el 16 % de 4 empresas encuestadas consideran que el financiamiento que recibieron no fue accesible porque fue un largo proceso para poder adquirí.

Tabla 8 Recibieron crédito oportunamente

Medición	Frecuencia	Porcentaje
si	20	80
no	5	20
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.2.4 Tabla N° 7 Recibieron crédito oportunamente Frecuencia



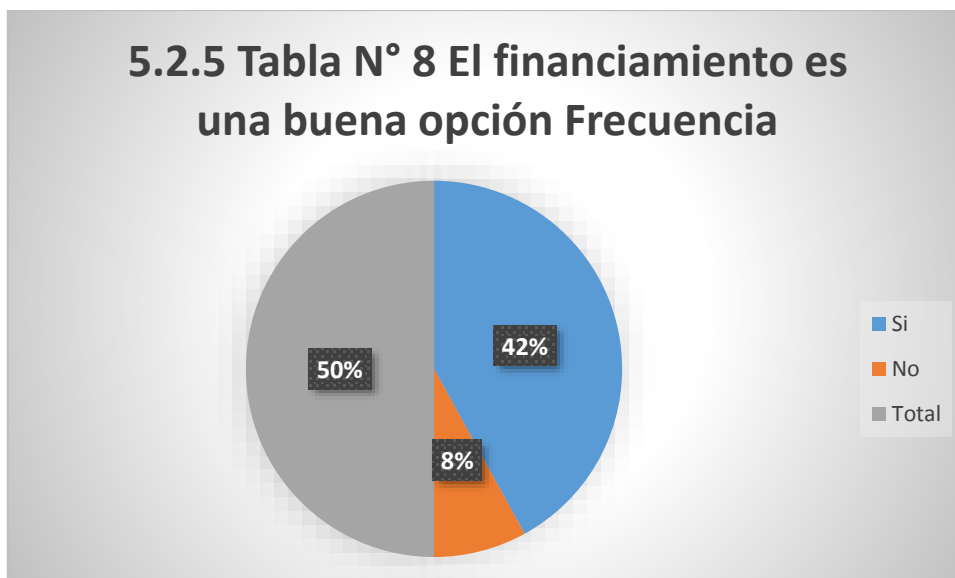
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 80% de 20 empresas encuestadas considera que el crédito que recibieron si fue oportuno para momento que necesitaron, mientras que un 20 % de 5 empresas encuestadas indica que el financiamiento no fue oportuno.

Tabla 9 el financiamiento es una buena opción

Competitividad	Frecuencia	Porcentaje
Si	21	84
No	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.2.5 Tabla N° 8 El financiamiento es una buena opción Frecuencia



Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 84% de 21 empresas dice que el financiamiento es una buena opción, mientras que el 16% de 4 empresa dice que no es una buena opción.

5.3 Resultado respecto a las características de la Capacitación

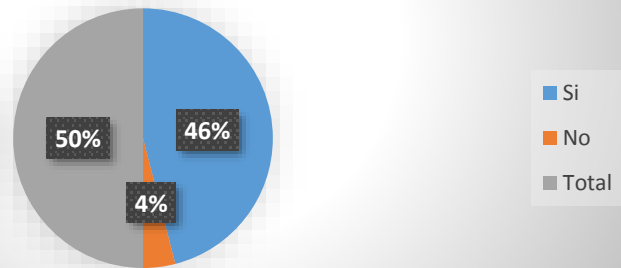
Tabla 10 Importante que los trabajadores se capacita citen

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	92
No	2	8
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.3.1 Tabla N° 10 Importante que los trabajadores se capaciten

Frecuencia



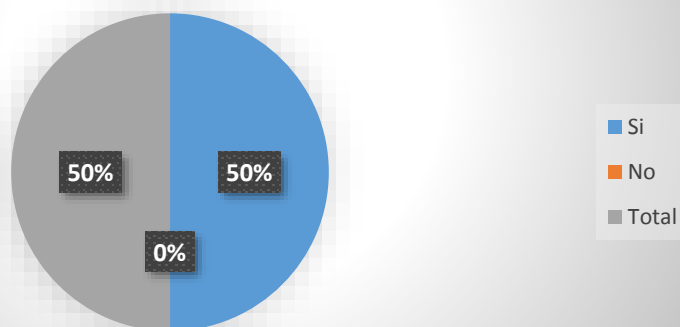
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 92 % de 23 empresas encuestadas indica que, si es importante que los trabajadores se capaciten, mientras el 8% de 2 empresas dice que no es importante.

Tabla 11 Si sus trabajadores se capacitan mejoraría la rentabilidad de su negocio

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100
No	0	0
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.3.2 Tabla N° 11 Si sus trabajadores se capacitan mejoraría la rentabilidad de su negocio Frecuencia



El 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 100% de 25 empresas encuestadas señala que si los trabajadores se capacitan si mejoraría su rentabilidad.

Tabla 12 Capacita a los trabajadores del negocio

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	19	76
no	6	24
Total	25	100

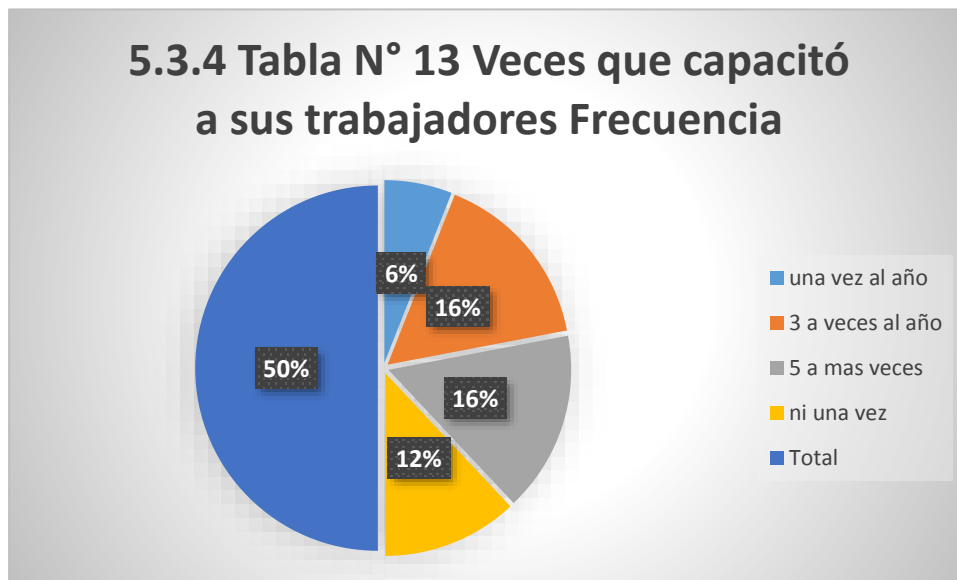
“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

El 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 76 % de 19 empresas encuestadas señala que, si capacitan a sus trabajadores, mientras que el 24% de 6 empresas encuestadas indica que no capacita a sus trabajadores.

Tabla 13 Veces que capacitó a sus trabajadores

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
una vez al año	3	12
3 a veces al año	8	32
5 a más veces	8	32
ni una vez	6	24
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”



Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 32% de 8 empresas

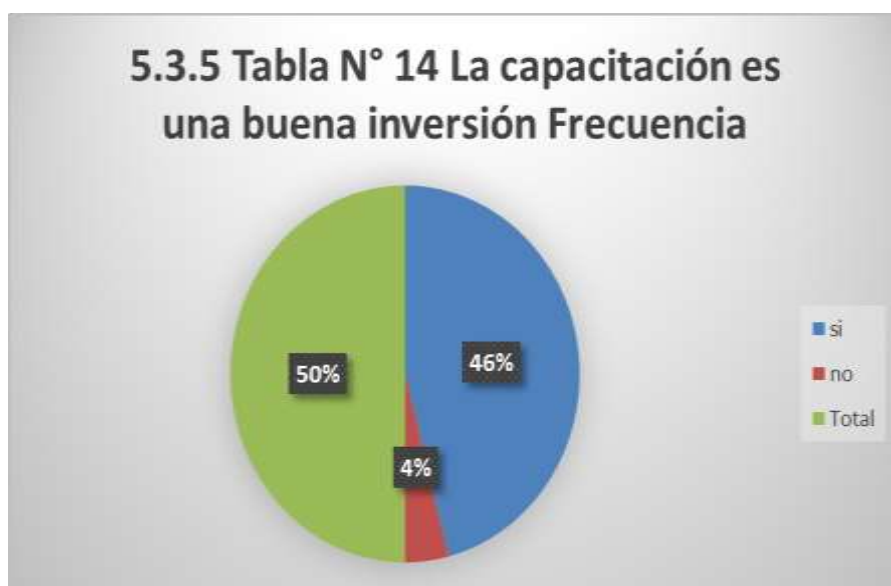
encuestadas señala que 5 veces a mas durante el año capacita a sus trabajadores, mientras que el 32% de 8 empresas encuestadas solo 3 veces al año capacita a sus trabajadores, el 24 % de 6 empresas no capacita a sus trabajadores sin embargo solo el 12% de 3 empresas capacita solo una vez al año.

Tabla 14 La capacitación es una buena inversión

La capacitación mejoró la competitividad

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	23	92
no	2	8
Total	25	100

5.3.5 Tabla N° 14 La capacitación es una buena inversión Frecuencia



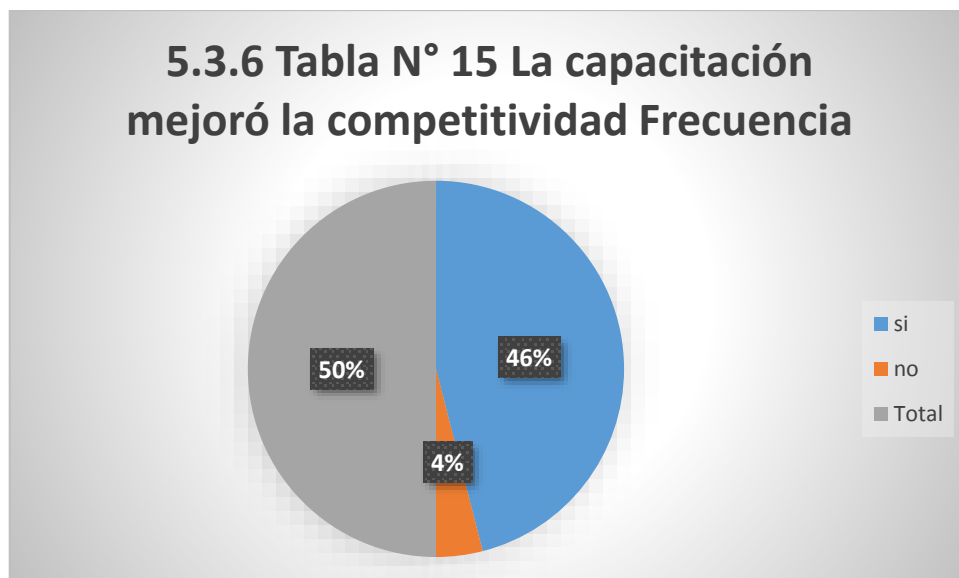
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 92 % de 23 empresas encuestadas indica que la capacitación es una buena inversión mientras que 8% de 2 empresas cree que no es una buena inversión.

Tabla 15 La capacitación mejoró la competitividad

Cantidad	Frecuencia	Porcent aje
si	23	92
no	2	8
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.3.6 Tabla N° 15 La capacitación mejoró la competitividad Frecuencia



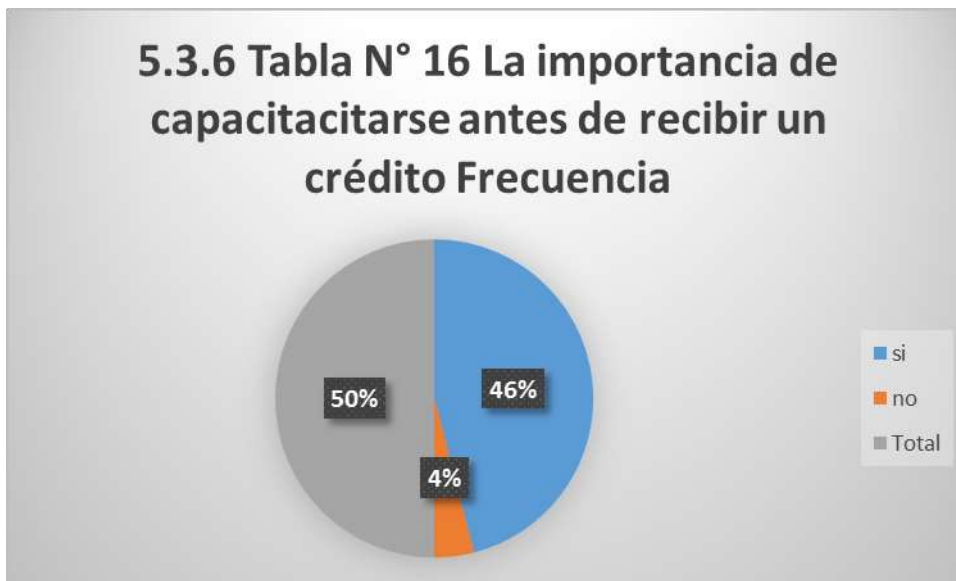
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 92% de 23 empresas encuestadas dice que la capacitación mejora la competitividad, mientras que el 8% de 2 empresas dice que no mejora.

Tabla 16 a capacitación mejoró la competitividad

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	23	92
no	2	8
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.3.6 Tabla N° 16 La importancia de capacitarse antes de recibir un crédito Frecuencia



Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 92% de 23 empresas encuestadas indica que antes de recibir un crédito hay que asesorarse, mientras que un 8% de 2 empresas encuestadas dice que no es necesario cuando ya tienes definido para lo que quieres invertir

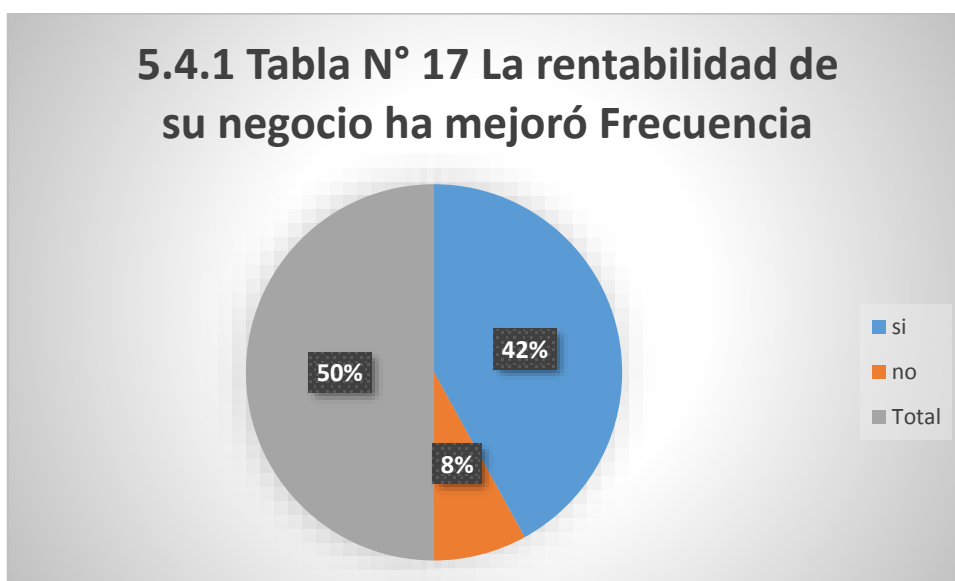
5. 4 Resultado respecto a las características de la rentabilidad

Tabla 17 La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento que ha recibido

La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento que ha recibido

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	14	56
no	11	44
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”



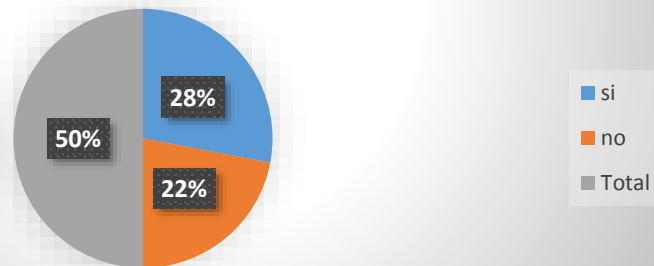
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 84% de 21 empresas encuestadas manifiesta que la rentabilidad de su negocio si ha mejorado, mientras que un 16% de 4 empresas encuestadas cree que no ha mejorado.

Tabla 18 La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento que ha recibido

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	14	56
no	11	44
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.4.2 Tabla N° 18 La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento que ha recibido
Frecuencia



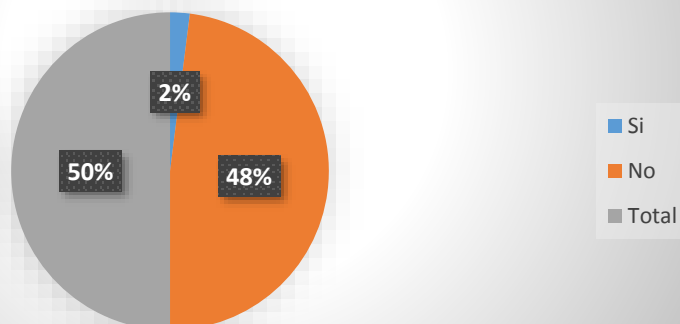
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 84% de 21 empresas encuestadas manifiesta que la rentabilidad de su negocio si ha mejorado, mientras que un 16% de 4 empresas encuestadas cree que no ha mejorado.

Tabla 19 La rentabilidad de su empresa se ve afectada por el pago de tributos

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	4
No	24	96
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.4.3 Tabla N° 19 La rentabilidad de su empresa se ve afectada por el pago de tributos Frecuencia



Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 92% de 23 empresas encuestadas indica que antes de recibir un crédito hay que asesorarse, mientras que un 8% de 2 empresas encuestadas dice que no es necesario cuando ya tienes definido para lo que quieres invertir.

Tabla 20 La capacitación ha mejorado en la rentabilidad de su negocio

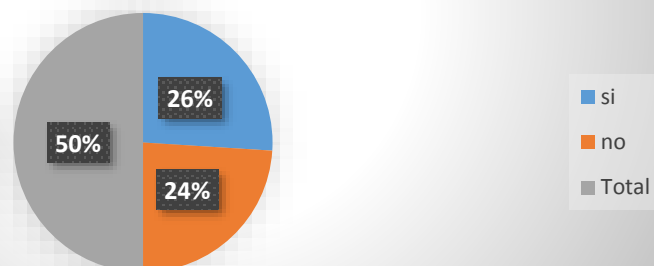
La capacitación ha mejorado en la rentabilidad de su negocio

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	21	84
no	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.4.4 Tabla N° 20 La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento que ha recibido

Frecuencia



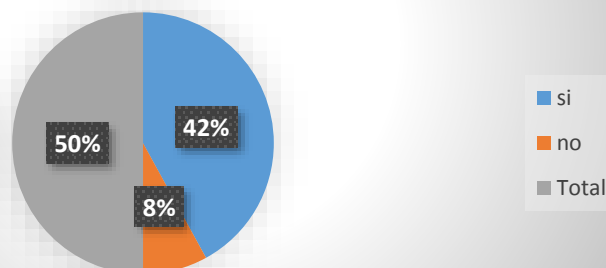
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 56 % de 14 empresas encuestadas cree que el financiamiento de su negocio si ha mejorado, mientras que el 44% de 16 empresas encuestadas cree su no ha mejorado.

Tabla 21 Su negocio es una buena alternativa rentable en la ciudad

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	21	84
no	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.4.5 Tabla N° 21 La capacitación ha mejorado en la rentabilidad de su negocio Frecuencia



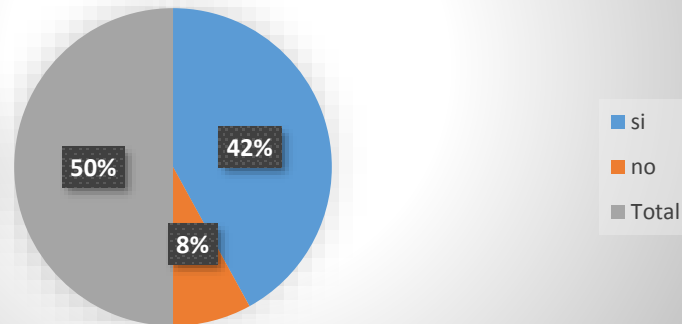
Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 84 % de empresas encuestadas considera que la capacitación ha mejorado en la rentabilidad de su negocio, mientras que un 16% de empresas encuestadas considera que aún no han puesto en practica

Tabla 22 Su negocio es una buena alternativa rentable en la ciudad

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	21	84
no	4	16
Total	25	100

“FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en el estudio.”

5.4.6 Tabla N° 22 Su negocio es una buena alternativa rentable en la ciudad Frecuencia



Del 100% de empresarios encuestados del rubro talleres de confección textil, se llegó a la conclusión según las tablas y gráficos que el 84% de 21 empresas encuestadas considera que su negocio es una buena alternativa rentable en la ciudad, mientras que un 16% de 4 empresas encuestadas considera que no es muy rentable.