



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2016”

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

AUTOR:

Br. PUGLIAS RENGIFO WINNY ANN HELLEN

ASESOR:

Mg. CPCC PAIMA PAREDES RUSVELTH

PUCALLPA – PERÚ

2017

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016”

Hoja de firma del Jurado

DRA. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros
Presidente

Mg. CPCC. Aquiles Weninger Peña Gordillo
Secretario

Mg. CPCC. Percy Lorenzo Díaz Odicio
Miembro

Mg. CPCC Rusvelth Paima Paredes
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios:

Por sus bendiciones, por su perfecto amor, y por guiar mis pasos.

A mis Padres, Abuelos y hermano:

A mi querido papá, Aldo Puglias, por todo lo que diste e hiciste por mí, a mi hermosa mamá, Mariela Rengifo por estar conmigo siempre, por su gran ejemplo. A mis abuelos por cuidar de mí y por sus buenos deseos. A mi Hermano por su apoyo y compañía.

Al Mg. CPCC Rusvelth Paima Paredes:

Por la orientación, capacidad y confianza brindada para que la presente se cristalice.

DEDICATORIA

A Dios,

Quien es mi guía, en todo este caminar,
en toda esta lucha diaria para poder
conseguir una carrera profesional.

A mis padres

Gracias a su apoyo constante y
permanente, por su ejemplo de
resiliencia y por enseñarme a esforzarme
y a luchar por mis sueños.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 22 Micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: La mayoría son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son del sexo femenino, el 54% tienen superior no universitario, y la ocupación que predomina es comerciante con 59%. El 63% tienen entre cinco a más de diez años en su rubro empresarial, son formales, tienen trabajadores permanentes y eventuales. El 86% se formaron por subsistencia. Se financian mediante las entidades bancarias, el 79% pagó 3.42% de interés mensual, sus créditos lo usaron en mejoramiento y/o ampliación de local. Recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, en los últimos años recibieron capacitación y no capacitaron a sus trabajadores. Consideran a la capacitación como inversión y relevante. Del 77% su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y a la capacitación, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos. Finalmente se recomienda al micro empresario capacitarse permanentemente para ser eficiente, eficaz y competitivo porque solo de esa manera la empresa evidenciara una rentabilidad sólida y sostenida en el tiempo.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

Abstrat

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing and training in the profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, buying and selling clothing for women, from the district of Callería, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 22 Micro and small companies to whom a questionnaire of 32 closed questions was applied, applying the technique of the survey. Obtaining the following results: The majority are adults and they are between 26 years old, 60% are female, 54% have a non-university superior, and the occupation that predominates is a merchant with 59%. 63% have between five and more than ten years in their business, they are formal, they have permanent and temporary workers. 86% were formed by subsistence. They are financed by the banking entities, 79% paid 3.42% of monthly interest, their credits used in improvement and / or extension of the premises. They received training for the granting of credit, in recent years they received training and did not train their workers. They consider training as an investment and relevant. Of 77%, their profitability improved in recent years thanks to financing and training, which allowed them to plan their activities in a competitive work environment, considering that all this will allow them to achieve their objectives. Finally, the micro entrepreneur is recommended to be permanently trained to be efficient, effective and competitive because only in this way will the company show a solid and sustained profitability over time.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

| | Pág. |
|---|-------------|
| 1. Título de la tesis | ii |
| 2. Hoja de firma del jurado y asesor | iii |
| 3. Agradecimiento | iv |
| 4. Dedicatoria | v |
| 5. RESUMEN | vi |
| 6. Abstrat | vii |
| 5. Contenido | viii |
| 6. Índice de Tablas | x |
| 7. Índice de Gráficos | xii |
| 8. Índice de Cuadros | xiii |
| I. INTRODUCCIÓN | 01 |
| 1.1 Enunciado del problema..... | 06 |
| 1.2 Objetivo General..... | 06 |
| 1.3 Objetivos específicos..... | 07 |
| 1.4 Justificación..... | 07 |
| II. REVISIÓN DE LITERATURA | 09 |
| 2.1 Antecedentes..... | 09 |
| 2.1.1 Internacional..... | 09 |
| 2.1.2 Latinoamericano..... | 11 |
| 2.1.3 Nacional..... | 12 |
| 2.1.4 Regional..... | 14 |
| 2.1.5 Local..... | 15 |
| 2.2 Bases teóricas..... | 17 |
| 2.2.1 Teoría del financiamiento..... | 17 |
| 2.2.2 Teoría de la capacitación..... | 23 |
| 2.2.3 Teoría de la rentabilidad..... | 26 |
| 2.2.4 Teoría de la micro y pequeña empresa..... | 28 |
| 2.3 Marco conceptual..... | 34 |
| 2.3.1 Definición del financiamiento..... | 34 |

| | |
|---|-----------|
| 2.3.2 Definición de la capacitación..... | 35 |
| 2.3.3 Definición de la rentabilidad..... | 35 |
| 2.3.4 Definición de la micro y pequeña empresa..... | 36 |
| III. METODOLOGÍA..... | 40 |
| 3.1 Diseño de la investigación..... | 40 |
| 3.2 Población y muestra..... | 41 |
| 3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores..... | 42 |
| 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 46 |
| 3.5 Procedimientos de recolección de datos..... | 47 |
| 3.6 Plan de análisis..... | 47 |
| 3.7 Matriz de consistencia..... | 47 |
| 3.8 Principios Éticos..... | 49 |
| IV. RESULTADOS..... | 52 |
| 4.1 Resultados..... | 52 |
| 4.2 Análisis de los resultados..... | 57 |
| V. CONCLUSIONES..... | 67 |
| VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS..... | 69 |
| 6.1 Referencias bibliográficas..... | 69 |
| 6.2. Anexos..... | 74 |
| 6.2.1 Anexo 01: Cuestionario..... | 74 |
| 6.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados..... | 77 |
| 6.2.3 Anexo 03: Cuadro de Mypes encuestadas..... | 109 |
| Artículo Científico | 110 |
| Declaración Jurada..... | 130 |

Índice de tablas

| | Pág. |
|---|-------------|
| Tabla N° 01 Edad del representante legales de las Mypes | 77 |
| Tabla N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes | 78 |
| Tabla N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes | 79 |
| Tabla N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes | 80 |
| Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes | 81 |
| Tabla N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes | 82 |
| Tabla N° 07 Formalidad de la empresa | 83 |
| Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes | 84 |
| Tabla N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes | 85 |
| Tabla N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa? | 86 |
| Tabla N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva? | 87 |
| Tabla N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos? | 88 |
| Tabla N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga? | 89 |
| Tabla N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito? | 90 |
| Tabla N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito? | 91 |
| Tabla N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito? | 92 |
| Tabla N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado? | 93 |
| Tabla N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó? | 94 |
| Tabla N° 19 En el año 2016: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados? | 95 |
| Tabla N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado? | 96 |
| Tabla N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo? | 97 |
| Tabla N° 22 ¿Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero? | 98 |
| Tabla N° 23 ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted, en los últimos años? | 99 |
| Tabla N° 24 ¿En qué tipo de cursos participó Usted? | 100 |
| Tabla N° 25 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? | 101 |
| Tabla N° 26 ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste? | 102 |

| | |
|--|-----|
| Tabla N° 27 ¿Considera que la capacitación es una inversión? | 103 |
| Tabla N° 28 ¿La capacitación es relevante para su empresa? | 104 |
| Tabla N° 29 ¿En qué tema se capacitó el personal? | 105 |
| Tabla N° 30 ¿El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa? | 106 |
| Tabla N° 31 ¿La capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa? | 107 |
| Tabla N° 32 ¿Cree Ud. Que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años? | 108 |

Índice de gráficos

| | Pág. |
|---|-------------|
| Gráfico N° 01 Edad del representante legales de las Mypes | 77 |
| Gráfico N° 02 Sexo de los representantes legales de las Mypes | 78 |
| Gráfico N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes | 79 |
| Gráfico N° 04 Estado civil de los representantes legales de las Mypes | 80 |
| Gráfico N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes | 81 |
| Gráfico N° 06 Tiempo de permanencia en el rubro de las Mypes | 82 |
| Gráfico N° 07 Formalidad de la empresa | 83 |
| Gráfico N° 08 Número de trabajadores permanentes en las Mypes | 84 |
| Gráfico N° 09 Número de trabajadores eventuales en las Mypes | 85 |
| Gráfico N° 10 ¿Motivo de formación de la empresa? | 86 |
| Gráfico N° 11 ¿Cómo financia su actividad productiva? | 87 |
| Gráfico N° 12 ¿Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidad financiera ha obtenido los créditos? | 88 |
| Gráfico N° 13 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga? | 89 |
| Gráfico N° 14 ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para obtención del crédito? | 90 |
| Gráfico N° 15 En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito? | 91 |
| Gráfico N° 16 En el año 2016: ¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito? | 92 |
| Gráfico N° 17 En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado? | 93 |
| Gráfico N° 18 En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó? | 94 |
| Gráfico N° 19 En el año 2016: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados? | 95 |
| Gráfico N° 20 En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado? | 96 |
| Gráfico N° 21 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo? | 97 |
| Gráfico N° 22 ¿Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero? | 98 |
| Gráfico N° 23 ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted, en los últimos años? | 99 |
| Gráfico N° 24 ¿En qué tipo de cursos participó Usted? | 100 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico N° 25 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? | 101 |
| Gráfico N° 26 ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste? | 102 |
| Gráfico N° 27 ¿Considera que la capacitación es una inversión? | 103 |
| Gráfico N° 28 ¿La capacitación es relevante para su empresa? | 104 |
| Gráfico N° 29 ¿En qué tema se capacitó el personal? | 105 |
| Gráfico N° 30 ¿El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa? | 106 |
| Gráfico N° 31 ¿La capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa? | 107 |
| Gráfico N° 32 ¿Cree Ud. Que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años? | 108 |

Índice de Cuadros

| | Pág. |
|--|-------------|
| Cuadro 01 Resultados: Datos generales de los representantes legales de las Mypes | 52 |
| Cuadro 02 Resultados: Características de las Mypes | 53 |
| Cuadro 03 Resultados: Financiamiento de las Mypes | 54 |
| Cuadro 04 Resultados: Capacitación de las Mypes | 55 |
| Cuadro 05 Resultados: Rentabilidad de las Mypes | 56 |
| Cuadro 05 Resultados: Cuadro de Mypes encuestadas | 109 |

I. INTRODUCCIÓN

La importancia del sector microempresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

En los últimos años, la economía de nuestro país ha venido teniendo mejoras significativas, en gran parte gracias a las Mypes, en la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, este porcentaje se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas.

Igualmente, Galdón (2014), en “La pequeña y mediana empresa motor de la economía española”, precisa Las pequeñas y medianas empresas representan más del 90% del tejido empresarial en España y son las principales generadoras de empleo. El Ministerio de Industria tenía registradas en marzo de 2014 más de 1,1 millones de pymes, frente a solo 4.188 empresas de gran tamaño. Paralelamente, el Gobierno tiene contabilizadas 1,5 millones de compañías sin asalariados; es decir, autónomos que no tienen trabajadores a su cargo.

Agrega Galdón, el Gobierno local y los bancos están incrementando esfuerzos para solventar el principal problema de las pymes dada la importancia que tienen para la recuperación. Entre las últimas novedades, están las líneas especiales de préstamos por parte de algunas entidades financieras y la creación

de segmentos específicos de contratación en la Bolsa, como son el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF).

Asimismo, López et al (2014), en “Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina”, sostiene que, las Mypes en Latinoamérica son muy importantes para el crecimiento de muchos países por que representa al menos el 97% de las unidades económicas, Panamá y Perú son los países con menor y mayor proporción de Mipymes.

Además, Arellano & Schuster (2016), en “Informe de resultados: El micro emprendedor en Chile”, sostiene que en Chile existen 1.865.860 emprendedores, de los cuáles 1.814.938 son micro emprendedores. De ellos 1.112.920 corresponden a micro emprendedores (61,3%) y 702.018 a micro emprendedoras (38,7%). Del total de los 1.814.938 micro emprendedores, un 74,4% tiene una empresa unipersonal. Los que tienen dos personas representan al 13,6%. En el restante 12% trabajan 3 o más personas. En total, los micro emprendimientos generan 2.804.234 puestos de trabajo.

Concluye Arellano & Schuster, uno de los aspectos más importantes que limita el crecimiento de su micro empresa es la falta de financiamiento (27,3% de las menciones). Sin embargo, entre los micro emprendimientos formales ésta es la segunda razón detrás de la falta de clientes (24,0%). Entre los micro emprendedores informales, en cambio, lo más limitante para escalar es la falta de financiamiento (31,9%).

También, Acosta (2016), en “Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia”, Las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el sistema productivo colombiano, como lo demuestra el

hecho de que, según el Registro Único Empresarial y Social (Rues), en el país 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4,9% pequeñas y medianas.

Del mismo modo, Agencia EFE (2016), en “El gobierno brasileño anuncia el apoyo a la microempresa y apunta a generar empleo”, manifiesta que el gobierno del Brasil inició una serie de medidas de apoyo a la pequeña y la microempresa, un sector que, será uno de los ejes de las políticas de combate al desempleo, que llega al 11,8 % en el país. Hasta fines del año pasado existían en Brasil cerca de seis millones de micro y pequeñas empresas, que han sido responsables por la generación de unos 15 millones de empleos desde el año 2001.

Concluye la Agencia EFE, según el criterio utilizado por el Gobierno, una microempresa del área industrial es aquella que tiene hasta 19 empleados, mientras que las pequeñas cuentan de 20 y 99 trabajadores. En el sector comercial y de servicio, se considera pequeñas a las que tienen entre 10 y 49 empleados y microempresas a las que cuentan hasta con 9 trabajadores, es de acuerdo a estas cifras que estipula la legislación brasilera.

Y lo que es más, Rodríguez & Sierralta (2014), en “El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú”, En el Perú, el sector de la micro y pequeña empresa ocupa aproximadamente al 75% de la población económicamente activa (PEA). Pocos países de Latinoamérica y el resto del mundo han experimentado este fenómeno de una forma tan intensa. Para algunos esta cifra podrá resultar sorprendente y para muchos incluso desconocida. Pero lo que está claro es que el Estado es consciente de ambas situaciones; tanto del

problema que genera la magnitud de la cifra como del desconocimiento de la misma.

Agrega Rodríguez y otros, el tratamiento de esta realidad es ineludible y se requiere de manera inmediata; sin embargo, ni el Estado ni otras entidades le han prestado la debida atención, otorgándole solo un trato tangencial y esporádico. Son muchos los requerimientos de las microempresas; entre los más importantes se encuentran la necesidad de una regulación normativa adecuada y de programas orientados a fomentar su desarrollo e insertarlas en la dinámica económica del país.

Concluye Rodríguez, el acceso al crédito, dentro de este último rubro, se constituye como uno de los mayores obstáculos al que se enfrenta un microempresario cuando requiere medios para financiar su actividad; más aún si tenemos en cuenta que en la actualidad todas las fuentes de financiamiento tan sólo llegan a cubrir el 4% de las necesidades del sector. Es evidente que para el desarrollo de cualquier unidad productiva el capital resulta indispensable; sin el mismo, todo intento de crecimiento es imposible.

Asimismo, Díaz (2016), en “Plan de negocios para una tienda de ropa y accesorios para mujeres”, manifiesta que para nadie es un secreto que las mujeres vienen incursionando cada vez con más fuerza en el panorama laboral de nuestro país, convirtiéndose en un agente decisivo en la economía, en general. Esto, que no es más que la consecuencia de la evidente estabilidad económica y del reacomodo de los niveles socioeconómicos, ha hecho que las féminas lleven la batuta en cuanto a las decisiones de compra. Este cambio también implica una modificación en los hábitos de compra, pues hoy en día las reglas de mercado se

desarrollan teniendo como punto de partida las necesidades y prioridades de las mujeres, así como su estilo al momento de adquirir determinados bienes.

Agrega Díaz, la actitud de las mujeres en este caso se sustenta en el hecho de que hoy en día están mucho más preocupadas por su imagen y cuidado personal, lo cual hace que se tomen el tiempo adecuado antes de decidirse por comprar algo. Así lo confirma Jessica Palacios, gerente de marketing de Avon, quien comenta que “a lo largo de los años la mujer peruana se ha vuelto más exigente, generando un mayor consumo en el rubro de cosmética y maquillaje. Quiere estar mejor presentada en toda ocasión y tiene más dinero para lograrlo, lo que no es visto como un gasto, sino una inversión en su presentación”.

Continúa, Díaz, si hay un sector en el que las mujeres caen rendidas, ése es el de la ropa, donde ya existe una preocupación por lucir distintas. En este sentido, Lucía Cavero Belaunde, diseñadora de modas y dueña de la cadena *vêtement prêt à porter* Michelle Belau, destaca que en la actualidad las damas buscan estar a la moda, pero no a cualquier precio, sino con prendas que les sienten bien. “Están súper enteradas de las últimas tendencias en el vestir, compran lo bonito y lo que les aporta. Además, se han vuelto más osadas, pues gustan del color y de las formas originales, luciéndolas con absoluta seguridad”.

Concluye, Díaz, sostiene que de un tiempo a este, el rubro ropa para damas y las microempresas involucradas en ello vienen teniendo una importancia muy significativa, puesto que se ha convertido en un rubro muy rentable.

Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y

venta de ropa para damas, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio. Se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016.
- b) Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016.
- c) Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016.
- d) Describir las principales características, de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016.
- e) Describir las principales características, de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016.

Finalmente, esta investigación se justifica, Aguirre (2006), en “Mype Perú”, precisa que las Mypes representan un conjunto de 2.5 millones de micro y pequeños empresarios formales e informales que realizan actividades de desarrollo de la capacidad humana, dando oportunidades de empleo a los grandes sectores de la población para así combatir la pobreza. Las Mypes están obligadas a emitir comprobantes de pago. El ministerio de Economía y Finanzas constituyó el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa del Banco de la Nación. Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú, se espera que este programa financie a más de 100 mil

microempresas y pequeñas empresas en el país. Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad.

Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

En consecuencia, aquí hay un problema de rendimiento y productividad, es posible que esta brecha se deba a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación. Por lo tanto, sería importante conocer a qué se debe la baja productividad de las Mypes. Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Revisando algunos antecedentes tenemos a, Vaca (2012), en su tesis doctoral “Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan”, en Valencia-España. Cuyo objetivo general fue: De acuerdo a las opciones de financiamiento existentes, proponer un modelo alternativo que pueda resultar más eficiente en el apoyo a las pymes para recibir financiamiento y poder acceder a mejores condiciones de crédito ya sea de las instituciones de banca gubernamental y/o de la banca privada, o de algunas otras fuentes de financiamiento. La forma del diseño de la investigación hace posible la obtención de información empírica utilizando el análisis documental, el instrumento fue un cuestionario dividido en 7 partes, de 70 indicadores tipo likert.

Agrega Vaca, los principales resultados fueron: El propósito de la tesis fue identificar aquellos obstáculos que limitan a las pymes en obtener crédito. Además, mostrar los conceptos, que, de acuerdo a la teoría, pueden ayudar a conseguir el préstamo, ya sea eliminando los obstáculos o coadyuvando en disminuirlos. El financiamiento vía deuda es uno de los conceptos principales que las empresas utilizan dentro de la configuración de su estructura de capital. Y aunque muchas empresas prefieren los recursos internos, como menciona la teoría de la selección jerárquica, hay otras empresas que no generan lo suficiente para mantenerse o crecer. El crédito es como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El

crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá una serie de requisitos para poder evaluar la decisión sobre el crédito, lo cual normalmente es realizado por un comité interno de la institución financiera, con personal diferente a quién ha tenido contacto con el empresario.

Continua Vaca, cuando la oferta de crédito no es suficiente, vemos que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Pero este no sería solo el mayor problema, hay momentos en los que aun cuando se esté dispuesto a obtener financiamiento a costo alto se dificulta su contratación, de ahí conocimos el concepto de racionamiento de crédito, el cual es la situación en la cual un potencial prestatario carece de acceso al crédito, aunque acepte en pagar un alto precio (tasa de interés).

Concluye Vaca, nuestros resultados indican que cuando la empresa es requerida con menor nivel de información entonces se le facilita el crédito. Esta situación inversa nos hace dependientes, en cierta forma, de la bondad del banco hacia nosotros. Así que podemos indicar que cuando la empresa requiere de entregar una información más basta, estados financieros, reportes a detalle de las diferentes cuentas, o información revisada por auditor externo, si no cuenta con estos elementos se le complicará acceder al crédito. La literatura también nos indica que gran parte de las instituciones financieras requieren al deudor una garantía, aquella que minimice el riesgo para el

acreedor y tenga un seguro para en caso de que la empresa no pague. Esto acarrea costos para la empresa, se tiene que realizar un avalúo del bien, se debe realizar una hipoteca en caso de tratarse de un bien inmueble. No solo esto, en ocasiones no hay bienes en la empresa y entonces el dueño debe utilizar sus bienes personales.

2.1.2 Latinoamericano

Igualmente, Valverde (2010), en su investigación “Del emprendimiento a la micro empresa, minimizando las barreras entre el Mercado social y el Mercado capitalista”, cuyas conclusiones fueron: El análisis de la conversión de un emprendimiento a una microempresa se presentó como un reto desde el principio, la información y conceptualización de los términos emprendimiento y microempresa son cambiantes de acuerdo a la jurisdicción o al país; esto dificulta la catalogación por parte de los entes gubernamentales, se valen de cualidades como la facturación, el número de trabajadores (en el caso de la microempresa) o colaboradores (en el caso del emprendimiento) y la formalidad e informalidad del negocio pero no mucho más que eso.

Concluye Valverde, tomando en cuenta la política tradicionalmente inestable de un país como Ecuador no es difícil pensar que desde las grandes empresas (un poco más resguardadas), el grupo de las PYMES y los emprendimientos, sufren de una crisis constante que influye en la capacidad de proyectar a futuro, cuestión que también limitaría el trabajo del Diseño sobre las mismas. Es de este modo que, en primera instancia, se puede pensar que la razón de la contracción empresarial, microempresarial en este caso y

no en su totalidad, está ligada a la toma de decisiones de los emprendedores y que una parte del problema está provocada por los rezagos del pasado que han afectado directamente en la forma de invertir el capital.

2.1.3 Nacional

Asimismo, Hernández (2015) en su tesis “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeña empresa del sector comercio-rubro venta de calzado en la zona céntrica de Chimbote, 2013”, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento en las MYPES del sector comercio rubro venta de calzado en la zona céntrica de Chimbote, 2013. La investigación se utilizó un diseño No experimental-Transversal-Descriptivo-Cuantitativo. Se escogió en forma dirigida una muestra de 10 MYPES siendo la totalidad de la población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Concluye Hernández, obtuvo los siguientes resultados: el 90% de las MYPES encuestadas recibió financiamiento, el 100% de las MYPES encuestadas pagaron entre el 5-10% de tasa interés y el 60% de las MYPES encuestadas invirtió en maquinarias y equipos, y el otro 30% en el capital de trabajo, concluyendo que la mayoría de las MYPES encuestadas obtienen financiamiento y aproximadamente la totalidad de las MYPES utilizan para maquinarias, equipos y capital de trabajo.

También, Huayaney (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012-2013”, cuyo

objetivo general fue describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio – rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 8 MYPE de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE: el 100% de los empresarios son adultos, el 60% es masculino y el 100% tiene secundaria completa.

Agrega Huayaney, respecto a las características de las MYPE: el 73 % de las MYPE encuestadas afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 66% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 53% de las MYPE encuestadas financió su actividad económica con préstamos de terceros y el 47% obtuvieron un crédito financiero que fue oportuno para su negocio. Respecto a la Rentabilidad: el 75% de las MYPE encuestados afirma que la rentabilidad de su negocio mejoro en los dos últimos años.

Concluye Huayaney poco más de las MYPE encuestadas (53%) financiaron sus actividades productivas recurriendo a préstamos de terceros y el resto (47%) lo hizo con autofinanciamiento.

Además, Ponce (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015”, cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, de

las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas en el distrito de Calleria, 2015. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 16 micro y pequeñas empresas (Mypes) a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Concluye, Ponce, se obtuvo los siguientes resultados: El 81% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 56% son del sexo femenino; el 57% tiene grado de instrucción superior no universitaria, y el 32% tiene secundaria. El 75% son de ocupación comerciante, el 69% tienen entre uno a cinco años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 75 tiene trabajadores permanentes, el 87% posee trabajadores eventuales; el 81% constituyó su Mypes por subsistencia.

Finalmente, el 75% recibe financiamiento de terceros, el 76% recibe financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, otorgándoles facilidades de crédito, siendo los más requeridos el Banco de Crédito con 25% y Mi Banco con 25%; los créditos recibidos el 50% fueron a corto plazo. el 75% pagó tasas de interés mensual de 1.83% a 8%; el 75% solicitó crédito de S/.5,000 a S/.50,000; el 63% de los créditos recibidos fue invertido en capital de trabajo y compra de mercadería.

2.1.4 Regional

Del mismo modo, Najjar (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro estudios contables, del distrito de Manantay, 2016”, cuyo objetivo general fue

Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro estudios contables en el distrito de Manantay, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 micro y pequeñas empresas (Mypes) a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Agrega Najjar, obtuvo los siguientes resultados: El 67% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 87% son del sexo masculino; el 67% tienen grado de instrucción universitaria completa, y el 20% tiene superior no universitaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes. El 100% tienen entre cinco a más de siete años en el rubro empresarial; el 100% tienen trabajadores permanentes, el 80% tienen trabajadores eventuales; el 93% manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtener ganancia.

Concluye Najjar respecto al financiamiento: El 67% autofinancia su empresa, y el 33% recibe financiamiento de terceros; siendo estas de entidades no bancarias con 33%; en el año 2016 el 46% obtuvieron crédito de Caja Maynas, Banco de Crédito y Banco Continental; el 33% fue a largo plazo (Mayor a 12 meses), los créditos recibidos el 33% fueron de S/.5,000 a S/.20,000; los créditos recibidos fueron invertido en mejoramiento y/o ampliación del local.

2.1.5 Local

Más aún, Del Águila (2016), en su tesis Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Calleria, 2016”, cuyo objetivo general fue Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Calleria, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 11 micro y pequeñas empresas (Mypes) a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Continua Del Águila, se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios El 91% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 55% son del sexo masculino; el 73% tienen secundaria completa, y el 27% tiene superior universitaria completa. Respecto a las características de las Mypes. El 100% tienen entre uno a más de siete años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 72% posee trabajadores permanentes y eventuales; y la formación de las Mypes fue para obtener ganancia. Respecto al financiamiento

Concluye Del Águila, el 64% recibe financiamiento de terceros; siendo el 86% de entidades bancarias; en el año 2016 el 43% obtuvieron crédito financiero del Scotiabank y del Banco de la Nación; de los créditos recibidos los créditos fueron a largo plazo; y pagaron tasas de interés mensual entre el 0.25% a 8%, los créditos que obtuvieron fueron entre S/.5,000 a más de S/.50,000, el 60% y lo invirtieron en compra de mercaderías.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Respecto a las teorías del financiamiento citamos a Keil (2007), en “Financiamiento del desarrollo”, sostiene que las Mypes por la naturaleza de su estructura y forma empresarial se caracterizan por carecer de recursos propios suficientes para financiar sus proyectos y, además, presentan inmensas dificultades para acceder a recursos ajenos. Esta dificultad tiene varios orígenes:

Primero, se debe a que las Mypes, debido a su dimensión, no tienen ninguna capacidad de negociación frente a las entidades financieras.

Segundo, las garantías que ellas puedan presentar son insuficientes frente a las demandas exigidas por el Banco.

Tercero, hay un déficit de financiamiento a largo plazo, los intermediarios son muchas veces reticentes a prestar a mediano o largo plazo y eso genera una excesiva dependencia del financiamiento a corto plazo.

Agrega Keil, como resultado del escenario descrito, las tasas de interés que les ofrecen las entidades bancarias son bastante elevadas. El financiamiento que obtienen no se relaciona, en plazos y en condiciones con las finalidades a las que se destina el crédito. Peor aún, como resultado de los plazos estrechos, se terminan produciendo problemas financieros, haciendo difícil poder cubrir el préstamo. Bajo las condiciones antes descritas, la Mype no podrá mantenerse funcionando, y es esa la primera necesidad manifiesta de este tipo de empresas, ellas necesitan alcanzar un crecimiento sostenido, equilibrado y sano. La tecnología es otra necesidad importante. Se suele

pensar que la tecnología supone montar grandes cadenas o programas de innovación en la empresa, y en realidad se trata sólo de modernizar los equipos informáticos, crear redes locales; con estos pocos desarrollos se puede ganar bastante competitividad.

Otro problema grave, es que las Mypes no le dan importancia al factor humano, no se da importancia a los programas de formación del empleado. Entonces surge la necesidad de destinar recursos para la formación de empleados y directivos, porque este es un factor importante del crecimiento de las empresas.

Continua Keil, se tiene la necesidad de trabajar con base a un Plan Estratégico, que permita proyectarse a futuro. Bajos estos condicionamientos la participación de la banca de desarrollo podría favorecer el crecimiento sostenido de estas unidades empresariales. En un ambiente donde la mayoría de bancos de desarrollo se ubican a nivel de banca de segundo piso, el esfuerzo para favorecer a las Mypes se basa en la formación de relaciones estratégicas con instituciones financieras que entre sus actividades hayan desarrollado sus capacidades en la administración de créditos, así como la identificación de los principales clientes. Estas actividades hacen de las Instituciones de Microfinanzas un vehículo fundamental en apoyo a las Mypes. En términos de administración del riesgo crediticio, para la banca de desarrollo operar como banca de segundo piso facilitará su gestión.

En este escenario lo evidente es la construcción de canales para facilitar la mejora de la administración de los riesgos por parte de las instituciones de microfinanzas, por ser ellas las directamente involucradas

con la eventual morosidad del cliente Mype. La banca de desarrollo se convierte en un vehículo que favorezca el fortalecimiento institucional de sus socios estratégicos en apoyo a las Mypes, en términos de capital, como en mejora de procesos y capacitación.

Concluye Keil, los factores de éxito de una operación crediticia que atiende a las Mype se deben basar en los siguientes aspectos:

a) Accesibilidad: En este aspecto se ah, tratado de brindar la máxima accesibilidad posible, distribuyendo los recursos a través de los intermediarios financieros, en el caso de banca de segundo piso. Es decir, se puede acceder a las líneas de crédito a través de la banca privada, de las cajas de ahorro en cualquiera de sus oficinas en todo el país. Al operar como banca de primer piso este esfuerzo de brindar accesibilidad es más costoso.

b) Simplicidad en la tramitación: La simplicidad en la tramitación se refiere a solicitar información muy simple al empresario, tales como: documento de identidad, nombre de la empresa, datos del domicilio, algunos datos contables de la empresa, etc. Y además, de explicar cuál es el proyecto de inversión que tienen.

c) Colaboración con las entidades de crédito: Es muy importante la colaboración que se logre con la banca, esto es uno de los factores importantes del éxito de cualquier línea que se ponga en marcha. Precisamente debido al éxito probado de la forma de operar es que se puede procurar mantener el sistema habitual de trabajo de mediación, que algunos países mantienen su banca de desarrollo como de segundo piso.

d) Cobertura de largo plazo y tipo de interés preferencial:

Finalmente es muy importante ofrecer recursos a largo plazo. Asimismo, es sumamente importante ofrecer tasas de interés convenientes para las empresas, competitivas con la banca privada. A través de mecanismos de mercado se puede favorecer a la reducción de las tasas de interés a favor del sistema financiero en su conjunto.

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

Agrega Domínguez, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo;**

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

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar

Por otro lado, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas.

Asimismo, tenemos los, **Objetivos del financiamiento**: Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. El financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del

capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

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

La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, (Brealey y Myers, 1993) plantean, "el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa"; es decir, el costo de capital, se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas. Finalmente, Domínguez precise algunos costos del financiamiento como:

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

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

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

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

2.2.2. Teorías de la capacitación

Dentro de las múltiples teorías de la capacitación citamos a Abdala (2010), en “Aproximaciones al sistema nacional de capacitación y formación profesional en El Salvador”, sostiene que la capacitación laboral es un

componente fundamental de toda política de empleo e inclusión social.

Si bien no genera empleo aumenta la empleabilidad y por lo tanto refuerza la igualdad de oportunidades al romper la segmentación de los mercados y posibilitar el tránsito hacia mejores empleos a grupos de población vulnerables. Si se tomará el enfoque tradicional de la formación profesional sus objetivos podrían ser enmarcados en los siguientes:

- Fomentar el desarrollo económico y social del país mediante el mejoramiento de los conocimientos, habilidades, aptitudes, conductas y actitudes de la fuerza de trabajo, mediante el apoyo al sector productivo con programas de capacitación continua y desarrollando acciones para la población desempleada.
- Satisfacer las necesidades de recursos humanos calificados y certificados.
- Propiciar el mejoramiento de las condiciones de vida del trabajador y de su grupo familiar.

Bajo este contexto, la capacitación busca mejorar las capacidades humanas en el mundo laboral, es decir donde se incorporan estrategias para estimular el emprendedurismo y también fomentar la generación de empleo. En este ámbito se diferencian estrategias, por un lado, para la micro, pequeña y mediana empresa, y por otro, para la gran empresa. En ambas, se prioriza la necesidad de desarrollar la capacitación laboral y empresarial. El sector integrado por las MIPYMES, se considera como un importante generador de oportunidades de empleo, y en el conjunto de lineamientos orientados a él.

Concluye Abdala, una forma de capacitar al recurso humano de la micro y pequeña empresa es:

La modalidad de Formación Continua, se desarrolla tanto en los Centros de trabajo y en los Centros de Formación y está destinada al perfeccionamiento y/o actualización de las competencias de los trabajadores de una empresa. Dentro de esta modalidad se encuentra la Reconversión Profesional, está destinada a reconvertir profesionalmente trabajadores cuyas competencias profesionales se han vuelto obsoletas debido a cambios estructurales o tecnológicos. La reconversión profesional tiene por objetivo permitir a los trabajadores el adquirir competencias que le permitirán seguir activos en el mercado de trabajo.

Por más pequeño que sea la función de un trabajador, este necesita de una actualización y formación permanente a efectos de buscar la eficiencia y eficacia en la gestión de la empresa.

Además, Barnard & Chester I. (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifiesta a respecto a la capacitación lo siguiente: Los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Agrega Barnard y otros, es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones

que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Barnard y otros, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

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

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla

con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La Rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

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

Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o

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

Rentabilidad económica

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

Rentabilidad financiera

O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

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

2.2.4 Teoría de la micro y pequeña empresa

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe-Cepal (2010), en “Generalidades sobre las pequeñas y micro empresas”, nos dice que las

Pequeñas y Micro Empresas han sido definidas de varias maneras, pues no hay unidad de criterio con respecto a su conceptualización y las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. La discusión sobre definiciones teóricas y operativas de micro y pequeña empresa ha estado asociada a la discusión de la década de los setenta sobre el sector informal. Aunque sin consenso al respecto, las diversas definiciones operativas han estado referidas principalmente a la actividad económica, volumen de ventas, valor de capital, número de trabajadores o valor del producto.

Agrega Cepal, otros toman como referencia el criterio económico–tecnológico (Pequeña Empresa precaria de subsistencia, pequeña empresa productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología). Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la pequeña y microempresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la pequeña empresa.

Continúa Cepal, la confirmación de la Pequeña y Micro Empresa como una de las fuentes más importantes en la generación de empleo, es un hecho reconocido tanto en el ámbito nacional como internacional. Además, el advenimiento de la revolución en la tecnología, en las comunicaciones, así como el abaratamiento y reducción de los equipos de informática, la globalización de los negocios y las pérdidas que ocasionaban al Estado mantener empresas inoperantes con escaso margen de inversión y reposición,

trajo como consecuencia que la Pequeña y Micro Empresa, tanto a escala nacional, regional y mundial, surgiese como una alternativa viable para la generación de puestos de trabajo.

Agrega Cepal, una mediana, pequeña y microempresa, que está dispuesta a desarrollarse en el ambiente competitivo empresarial, debe saber que actúa en un ambiente dinámico y cambiante, donde factores de diversa índole ejercen influencia que debe ser tomada en cuenta a la hora de diseñar su creación o al momento de definir las estrategias que pretendan mantenerla con vida empresarial. Estos factores ejercen presión en forma directa e indirecta. Los elementos que se tratarán a continuación serán los de acción directa, elementos del ambiente más próximo a la empresa y cuyos comportamientos afectan su funcionamiento.

Concluye Cepal, **Algunos entornos de acción directa de una micro y pequeña empresa.**

- a) **Competidores:** La competencia se puede manifestar de forma directa o indirecta; es decir, los competidores son aquellas empresas que ofrecen productos/ servicios capaces de satisfacer las mismas necesidades de nuestro consumidor (competidores directos) y aquellas que pueden suplir estas necesidades con diferentes productos/ servicios, llamados productos sustitutos (competidores indirectos).
- b) **Clientes:** Se les considera a aquellos grupos de personas o empresas que suministran los recursos que una empresa necesita para operar, tanto en sus procesos administrativos como productivos. Los proveedores lo abastecerán de materias primas, componentes, productos semielaborados y

terminados y servicios; la selección de un proveedor dependerá de los precios bajos de sus productos/servicios y de la mejor calidad de éstos, así como del tiempo de demora de las entregas.

- c) **Gobierno:** El enfoque político-económico de un país denota influencia o efecto en las empresas, pues impone controles, limitaciones o restricciones a las actividades de las mismas, reglas para su constitución, conducción y funcionamiento. La política arancelaria influye en los productos que podrán ser importados y una estrategia promocional de la industria nacional hará que el consumo de los productos nacionales sufra un incremento, y por ende la producción de la empresa también presentará un aumento considerable siempre y cuando esta política se mantenga en el tiempo.
- d) **Instituciones financieras:** Esta parte del entorno está conformada por los bancos, financieras y todas aquellas instituciones que suministren fondos para la empresa. Las actividades que una empresa ejerce se llevarán a cabo a razón de los recursos disponibles y necesarios, y entre éstos, fundamental es el dinero. El financiamiento interno o externo, es vital para la continuidad de las operaciones de la empresa, puesto que es una necesidad obtener fondos de determinadas fuentes para realizar inversiones, sea una empresa ingresante en el mercado como una ya establecida y que tenga necesidades de financiamiento para su expansión, suplir sus necesidades de liquidez y/o poder cumplir con sus deudas y obligaciones.
- e) **Grupos de interés especial:** Son aquellos grupos de personas y organizaciones que ejercen presión en el comportamiento y

funcionamiento de la empresa, puesto que su estructura se establece para supervisar, contradecir, verificar, criticar y hasta observar el cumplimiento de las reglas por parte de la empresa. La organización de grupos que apoyan o facilitan el desenvolvimiento de una empresa también conforman este conjunto, muchos de los cuales mantienen relaciones directas y facilitan recursos monetarios y de información relevante para todos los tipos de Mypes.

Entre algunas, como ejemplo, tenemos: - Cámara de Comercio del Perú, Cámara Hispana de Comercio, Cámara de Comercio Internacional, Centro de Servicios Internacionales, Consultores y Asociaciones empresariales, Cepal, ONG's, Prompyme, Mitinci, etc.

Finalmente, las Mypes son consideradas como de muy alto riesgo, pues en su mayoría no poseen el nivel y tipo de garantías exigidas. Además de contar con una insuficiente documentación contable-financiera. Las instituciones financieras no han desarrollado una tecnología adecuada para su atención.

Cualitativamente, el sector la micro y pequeña empresa presenta los siguientes rasgos fundamentales:

- a) Es un sector joven con más del 50% de empresarios jóvenes y listos a adaptarse flexiblemente al mercado, sin sobrecargos, mínimos sobrecostos y dispuestos a sacrificios extremos, porque entienden que no tiene nada más que perder y muchísimo por ganar.
- b) El sector Mypes no es un grupo homogéneo, son muchas las diferencias que existen entre las diversas unidades que conforman este sector. Existe

una amplia heterogeneidad relativa a los niveles de desarrollo de los mercados urbanos, y esta heterogeneidad es la clave en la flexibilidad estructural para atender las diversas demandas mundiales.

- c) Una constante de la empresa en el Perú es el alto índice de informalidad, lo que impide acceder a los créditos del sector financiero internacional. El 82% de las unidades productivas en el Perú son informales. Es decir, en su gran mayoría carecen de licencia de autorización, R.U.C., no emiten documento de ventas, ni lo reciben, y los que tienen estos documentos declaran sus impuestos por debajo de lo que perciben realmente. Esta informalidad ocurre por la incapacidad del Aparato Legal del Estado para adaptarse a la realidad social.
- d) En cuanto a la situación socio-económica, la mayoría de las personas del sector Mypes pertenecen a niveles socio económicos bajos. El ingreso aportado por la unidad productiva representa el principal o único ingreso familiar. Se caracterizan por estar conformadas principalmente por grupos familiares donde las relaciones laborales no se rigen por acuerdos contractuales.
- e) Otros rasgos fundamentales del sector lo constituyen: el carácter no localizado de la actividad, apenas el 10% realiza su actividad en taller y 28% realiza su actividad en vivienda. Los activos suelen ser de las personas naturales que la conforman y no de las empresas. Utilizan tecnología tradicional con pocos insumos importados. Requieren menos habilidad técnica y su sistema de distribución es simple porque sirven a mercados reducidos, etc.

- f) El sector presenta una gran capacidad de gestión y desarrollo de recursos para la producción, pese a que siendo el 98% de las unidades productivas del país y que apenas reciben el 1% del volumen financiero de la banca formal, los empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas se han iniciado con ahorros propios en más del 50%.
- g) Pero tienen una escasa capacidad empresarial y por lo tanto una cultura empresarial incipiente. El 70% de las Mypes que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación. Debido principalmente al incipiente desarrollo tecnológico, a la máquinas y equipos obsoletos, resultando una baja productividad.
- h) A diferencia de la grande y mediana empresa la micro y pequeña empresa es multifuncional y cuenta con estrategias flexibles de mercados, por ello su reconversión a partir de la experiencia de las empresas manufactureras es solamente un problema de promoción de mercados y capacitación técnica gestionalista, potenciamiento tecnológico y financiero.

Se observa que las Mypes urbanas se concentran en los sectores de: comercio, servicios, transporte, e industria.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Prado (2010), en “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mypes textil-confecciones de Gamarra”, manifiesta que el término finanzas implica dinero, crédito y algunas otras cosas tales como acciones, bonos e hipotecas. Sin embargo, se necesita afinar un poco más el concepto de finanzas y financiamiento. El diccionario define el término como

sistemas que incluye la circulación de dinero, el otorgamiento de crédito, la realización de inversiones y la existencia de instituciones financieras.

Concluye Prado, es así que los aspectos más interesantes de finanzas tienen relación con el acto de financiamiento. Financiar algo es obtener los medios para pagarlo; se define también como el medio para obtener fondos y los métodos para administrar, adquirir y asignar estos fondos. Se pueden estudiar el financiamiento a nivel de individuo, de empresa, o de gobierno; o bien en cualquier situación que implique decisión acerca de la obtención y utilización de dinero.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

De Conceptos (2014), sostiene en “Concepto de capacitación”. Es el conjunto de medios que se organizan de acuerdo a un plan, para lograr que un individuo adquiera destrezas, valores o conocimientos teóricos, que le permitan realizar ciertas tareas o desempeñarse en algún ámbito específico, con mayor eficacia. Se requiere la existencia de un potencial que se trata de transformar en acto.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Definición.mx (s/f.), manifiesta en “Definición de rentabilidad”. La rentabilidad es el beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes; así, por ejemplo, si un

capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año se dice que se tiene una rentabilidad del diez por ciento anual.

Concluye Definición.mx, que es importante vincular este concepto con el de “retorno de la inversión”. El retorno de la inversión relaciona estas variables, rentabilidad y capital invertido. Así, el retorno de la inversión es el cociente entre el monto ganado y el monto invertido.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

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

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

Agrega Bernilla Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen:

- a) **Por su dimensión:** Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc.
- b) **Por la tecnología:** Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria).
- c) **Por su organización:** Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

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

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

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

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

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

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

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

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta: Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta.

b) Registro de Activos Fijos, Registro de Costos, Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y Registro de Inventario Permanente Valorizado.

La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas

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

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

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

Características de micro, pequeña y mediana empresa:

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

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Continúa Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus)

que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.

Concluye Perú Pymes, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

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

3.1.1 Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 4).

3.1.2 No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se

mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados.
Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 152).

3.1.3 Transversal

Porque se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 154)

3.1.4 Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador”
Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 164-165)

3.1.5 Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 92)

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 22 micro y pequeños

empresarios dedicados al sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Calleria, 2016. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

3.2.2 Muestra.

De la población en estudio se tomaron como muestra a 22 micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Calleria, 2016, el cual representa el 100% del universo.

3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|--|---|--|---|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | 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 damas del distrito de Callería, 2016. | Edad | Razón: Años |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino |
| | | Grado de instrucción | Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|--|--|--|
| Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Nominal: Especificar |
| | | Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años |
| | | Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20 |
| | | Objetivo de las micro y pequeñas empresas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|---|--|---------------------------------------|
| Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Solicitó crédito | Nominal: Si No |
| | | Recibió crédito | Nominal: Si No |
| | | Monto del crédito solicitado | Cuantitativa: Especificar el monto |
| | | Monto del crédito recibido | Cuantitativa: Especificar el monto |
| | | Entidad a la que solicitó el crédito | Nominal: Bancaria No bancaria |
| | | Entidad que le otorgó el crédito | Nominal: Bancaria No bancaria |
| | | Tasa de interés cobrada por el crédito | Cuantitativa: Especificar la tasa |
| | | Crédito oportuno | Nominal: Si No |
| | | Crédito inoportuno | Nominal: Si No |
| | | Monto del crédito: Suficiente Insuficiente | Nominal: Si No Si No |
| Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa | Nominal: Si No | | |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|--|---|--|
| Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito | Nominal: Si No |
| | | Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años | Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres |
| | | Los trabajadores de la empresa se capacitan | Nominal: Si No |
| | | Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años. | Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres |
| | | Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa. | Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar |
| | | Considera la capacitación como una inversión. | Nominal. Si No |
| | | Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa | Nominal: Si No |
| | | Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa | Nominal: Si No |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|---|--|---------------------------|
| Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años | Nominal: Si No |
| | | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido. | Nominal: Si No |
| | | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal. | Nominal: Si No |
| | | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos | Nominal: Si No |

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

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

3.4.2 Instrumento

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación, ha sido un cuestionario de 32 preguntas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

3.5 Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que se aplicó el programa Excel Científico y el programa SPSS y se obtuvieron las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas de uso el Power Paint.

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

| TÍTULO | 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 damas, del distrito de Callería, 2016. | FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016? | GENERAL | Financiamiento | 1. Bancos | - Crédito. | TIPO Y NIVEL | POBLACIÓN | INSTRUMENTO | | | |
| | | ESPECÍFICOS | | 2. Intereses | - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito. | | | | Cuantitativo-Descriptivo | La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016. | Cuestionario de preguntas cerradas |
| | | | Capacitación | 1. Personal | - Trabajadores permanentes | MUESTRA | | | | | |
| | | 2. Cursos de capacitación | | - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones. | Estará conformado por 22 micros empresarios del ámbito de estudio. | | | | | | |
| Rentabilidad | Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio. Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio. Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de estudio. Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio. | Rentabilidad | 3. Trabajadores | - Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación | DISEÑO | TÉCNICA | ANÁLISIS DE DATOS | | | | |
| | | | | 1. Financiamiento | | | | - Mejoró la rentabilidad. | No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo. | Se aplicará la técnica de la encuesta | Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales). |
| | | | | 2. Capacitación | | | | - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. | | | |
| 3. Rentabilidad | - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento. | | | | | | | | | | |

3.8. Principios Éticos

Según, Koepsell & Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sostiene que en “los resultados de una investigación no se debe tener intereses particulares, sino que se debe de tratar de encontrar la verdad. La labor científica conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de investigación que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la verdad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido” (p. 15).

3.8.1 El principio de autonomía.

Este principio nos dice que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento. Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás” (p. 94).

3.8.2 El principio de la dignidad

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

tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia.

Este principio nos dice que “La beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos” (p. 101).

3.8.4 El principio de justicia

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

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

4. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1. Datos Generales de los representantes legales de las Mypes del distrito de Callería, 2016

CUADRO N° 01

| Datos Generales | Número de Mypes | Porcentaje |
|--------------------------------------|-----------------|------------|
| Edad (años) | | |
| 18 - 25 | 0 | 0 |
| 26 - 60 | 22 | 100 |
| Total | 22 | 100 |
| Sexo | | |
| Masculino | 6 | 27 |
| Femenino | 16 | 73 |
| Total | 22 | 100 |
| Grado de instrucción | | |
| Primaria | 1 | 5 |
| Secundaria | 9 | 41 |
| Superior no universitaria incompleto | 6 | 27 |
| Superior no universitario completo | 6 | 27 |
| Total | 22 | 100 |
| Estado civil | | |
| Solteros | 12 | 55 |
| Casados | 4 | 18 |
| Convivientes | 6 | 27 |
| Total | 22 | 100 |
| Profesión u ocupación | | |
| Comerciante | 13 | 59 |
| Lic. Administración | 4 | 18 |
| Gerente-propietario | 2 | 9 |
| Estudiante | 3 | 14 |
| Total | 22 | 100 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

4.1.2. Características de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

CUADRO N° 02

| De la empresa | Número de Mypes | Porcentaje |
|--|------------------------|-------------------|
| Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro | | |
| 01 – 03 | 6 | 28 |
| 03 – 05 | 2 | 9 |
| 05 – 07 | 0 | 0 |
| Más de 07 años | 14 | 63 |
| Total | 22 | 100 |
| Formalidad de la empresa | | |
| Formal | 22 | 100 |
| Informal | 0 | 0 |
| Total | 22 | 100 |
| Trabajadores permanentes | | |
| Ninguno | 0 | 0 |
| 1 trabajador | 9 | 40 |
| 2 trabajadores | 12 | 55 |
| 3 trabajadores | 1 | 5 |
| Más de 3 trabajadores | 0 | 0 |
| Total | 22 | 100 |
| Trabajadores eventuales | | |
| Ninguno | 5 | 23 |
| 1 trabajador | 14 | 64 |
| 2 trabajadores | 3 | 14 |
| Más de 3 trabajadores | 0 | 0 |
| Total | 22 | 100 |
| Motivo de formación de la empresa | | |
| Generar ganancia | 3 | 14 |
| Subsistencia | 19 | 86 |
| Total | 22 | 100 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

4.1.3 Financiamiento de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

CUADRO N° 03

| Financiamiento | Número de Mypes | Porcentaje |
|--|------------------------|-------------------|
| Actividad productiva | | |
| Financiamiento propio | 8 | 36 |
| Financiamiento de terceros | 14 | 64 |
| Total | 22 | 100 |
| A qué tipo de entidad financiera solicito crédito | | |
| Entidades bancarias | 5 | 36 |
| Entidades no bancarias | 9 | 64 |
| Total | 14 | 100 |
| Qué tasa de interés pagó | | |
| 2.08% de interés mensual | 3 | 21 |
| 3.42% de interés mensual | 11 | 79 |
| Total | 14 | 100 |
| Nombre de la entidad financiera | | |
| Banco de Crédito | 1 | 7 |
| Banco Continental | 1 | 7 |
| Interbank | 3 | 21 |
| Caja Maynas | 5 | 36 |
| Mi Banco | 4 | 29 |
| Total | 14 | 100 |
| Tiempo del crédito solicitado | | |
| No precisa | 9 | 64 |
| Corto plazo (menor a un año) | 4 | 29 |
| Largo plazo (mayor a un año) | 1 | 7 |
| Total | 14 | 100 |
| Monto del crédito | | |
| No precisa | 8 | 57 |
| De S/.5,000.00 a S/.10,000.00 | 6 | 43 |
| Total | 14 | 100 |
| En qué fue invertido el crédito solicitado | | |
| No precisa | 1 | 7 |
| Mejoramiento y/o ampliación de local | 13 | 93 |
| Total | 14 | 100 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

4.1.4. Capacitación de las Mypes del distrito de Callería, 2016

CUADRO N° 04

| De la capacitación | Número de Mypes | Porcentaje |
|--|-----------------|------------|
| Recibió capacitación para el crédito | | |
| Sí | 6 | 43 |
| No | 8 | 57 |
| Total | 14 | 100 |
| Cuántas veces se ha capacitado | | |
| Ninguno | 8 | 36 |
| 1 a 3 veces | 12 | 55 |
| 3 a más veces | 2 | 9 |
| Total | 22 | 100 |
| En qué temas se ha capacitado | | |
| No precisa | 7 | 32 |
| Inversión del crédito financiero | 5 | 23 |
| Manejo empresarial | 2 | 9 |
| Marketing empresarial | 7 | 32 |
| Otros | 1 | 5 |
| Total | 22 | 100 |
| Para Usted la capacitación es una inversión: | | |
| Sí | 22 | 100 |
| No | 0 | 0 |
| Total | 22 | 100 |
| Para Usted la capacitación es relevante para su empresa | | |
| Sí | 20 | 91 |
| No | 2 | 9 |
| Total | 22 | 100 |
| Temas que se capacito sus trabajadores | | |
| Ninguno | 17 | 77 |
| Gestión empresarial | 2 | 9 |
| Prestación de mejor servicio al cliente | 2 | 9 |
| Otros | 1 | 5 |
| Total | 22 | 100 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

4.1.5. Rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

CUADRO N° 05

| Rentabilidad | Número de Mypes | Porcentaje |
|---|------------------------|-------------------|
| El financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa | | |
| No precisa | 4 | 18 |
| Sí | 17 | 77 |
| No | 1 | 5 |
| Total | 22 | 100 |
| La capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa | | |
| No precisa | 0 | 0 |
| Sí | 21 | 95 |
| No | 1 | 5 |
| Total | 22 | 100 |
| Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años | | |
| No precisa | 0 | 0 |
| Sí | 22 | 100 |
| No | 0 | 0 |
| Total | 22 | 100 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Callería.

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Datos Generales de los representantes de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

4.2.1.1 Edad de los representantes de las Mypes

De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); datos similares con los resultados encontrados por **Huayaney, Ponce, Najar y Del Águila**, donde mayoría de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos, esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio tienen la madurez suficiente para dirigir una micro empresa.

4.2.1.2 Sexo de los representantes de las Mypes

El 73% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino (ver tabla 02), datos contrarios a lo encontrado por **Huayaney, Najar y Del Águila**, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo masculino con 60%, 87% y 55%; también estos datos son similares a lo encontrado por **Ponce** donde el 56% son del género femenino; esta contrariedad y similitud se debe a la diversificación de los sectores y rubros de las Mypes estudiadas.

4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las Mypes

El 54% tienen grado de instrucción superior no universitario (ver tabla 03), es decir predomina el grado de instrucción superior no

universitaria; estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Huayaney y Del Águila** donde el 73% y 73% tienen grado de instrucción secundaria; también estos resultados son similares a lo encontrado por **Ponce y Najjar** donde el 57% tienen grado de instrucción superior no universitaria y universitaria.

Por otro lado, el teórico **Abdala**, sostiene que los enfoques de la formación profesional y sus objetivos se enmarcan dentro de las necesidades de las empresas de satisfacer los recursos humanos con personal calificados y la preparación académica juega un rol de vital importancia.

4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las Mypes

El 55% de los representantes de las Mypes son de estado civil solteros, en tanto el restante 40% son casados, es decir predomina la soltería en los representantes legales de las Mypes estudiadas (ver tabla 4).

4.2.1.5 Profesión u ocupación

Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 59%, es decir la ocupación que predomina en el rubro compra y venta de ropa para damas es comerciante, ya que es la persona encargada de elaborar, dirigir, y establecer las tareas y actividades realizadas en las empresas, así como el cálculo de los montos en la reposición del stock de las mercaderías (Ver tabla 5). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Ponce** donde el 75% de las Mypes estudiadas su ocupación es comerciante.

4.2.2. Características de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

El 63% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de ropa para damas, de cinco a más de diez años (Ver tabla N° 06), estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Huayaney y Ponce** donde el 73% y 69% se dedican a su rubro empresarial hace tres a cinco años. Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, es más nos indican que este rubro es rentable y destacable para las entidades financieras por tener las condiciones para acceder a crédito financiero.

4.2.2.2 Formalidad de las Mypes

El 100% de la Mypes encuestadas son formales (Ver tabla N° 07), estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizadas de acuerdo a las normas legales vigentes, es más todos tienen RUC, teniendo todos los requisitos para seguir creciendo, También estos resultados son similares a lo encontrado por **Ponce y Del Águila**, donde el 100% de las Mypes estudiadas son formales. Por otro lado, según a lo que expresa la **Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL**, precisa que hasta hace poco muchas discusiones teóricas sobre las micro y pequeñas empresas han estado asociadas a la informalidad.

4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes y eventuales

El 60% de las Mypes encuestadas tienen de dos a tres trabajadores

permanentes, y el 78% tienen de uno a dos trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen y gozan de las últimas modificatorias de la Ley Mype N° 28015 cuyo 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, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores como bien lo sostiene **Perú Pymes**. También estos datos son similares a lo encontrado por **Huayaney, Ponce, Najar y Del Águila** donde en el 66%, 75%, 100% y 72% tienen trabajadores permanentes y eventuales.

4.2.2.4 Motivo de formación de la empresa

De las Mypes encuestadas el 86% se constituyó por subsistencia (Ver tabla N° 10), estos resultados nos indican que muchos micro empresarios al no contar con puestos laborales optaron por formar una micro y pequeña empresa para generarse un ingreso que le permita vivir y apoyar a su familia. Asimismo, estos resultados son similares a lo encontrado por **Ponce** donde el 81% se constituyó por subsistencia. Por otro lado, según a lo que expresado por la **Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL**, precisa la micro y pequeña empresa es una de las fuentes más importantes de generación de empleo.

4.2.3. Respecto al financiamiento

4.2.3.1 Como financia su actividad productiva

Los micro empresarios encuestados del rubro, compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, el 64% recibe financiamiento de terceros para su actividad empresarial, es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos de terceros, el cual tienen costos que afecta su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 11). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Huayaney, Ponce y Del Águila** donde el 53%, 75% y 64% financia su actividad productiva con financiamiento de terceros. Más aún **Vaca** precisa que el financiamiento vía deuda es uno de los conceptos principales que utilizan las empresas dentro de su estructura de capital, puesto que el crédito es como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. Por otro lado, el teórico **Domínguez**, sostiene que las Mypes cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra la banca.

4.2.3.2 A qué entidad recurren para obtener financiamiento

El 64% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, tienen financiamiento ajeno, es decir el financiamiento que obtiene, es mediante préstamos de entidades no bancarias (ver tabla N° 12); estos datos son similares a lo encontrado por **Ponce y Del Águila** donde el 76% y 64% recibe financiamiento del sector bancario y no bancario.

Al respecto el teórico **Keil** precisa que, dentro de los factores de éxito

de una operación crediticia, el sector no bancario (banca de segundo piso) es el que más facilidad otorga a las empresas para acceder a un crédito financiero.

4.2.3.3 Qué tasa de interés pagó

El 79% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería pagaron 3.42% interés mensual (ver tabla N° 13), estos resultados nos indican que las Mypes en estudio están pagando altas tasas de interés, fuera del promedio que normalmente cobran el sector bancario. También estos resultados son contrarios a los resultados de **Ponce** donde el 75% de las Mypes estudiadas pagaron intereses bajos por sus créditos de 1.83% de interés mensual. Por otro lado, el teórico **Keil** precisa que es importante para la empresa obtener recursos a largo plazo con tasas de interés conveniente.

4.2.3.4 Tiempo del crédito solicitado

El 64% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, no precisa a que tiempo fueron los créditos solicitados en el año 2016; es decir que el micro empresario pese a tener estudios superiores no se interesa por conocer los detalles de los créditos financieros obtenidos (ver tabla N° 17); estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Ponce y Del Águila** donde las Mypes estudiadas conocen que el crédito obtenido fue a corto plazo y largo plazo.

Por otro lado, el teórico **Keil** precisa que es importante para la

empresa obtener recursos a largo plazo con tasas de interés conveniente.

4.2.3.5 En qué fue invertido el crédito solicitado

El 93% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y/o ampliación de local (ver tabla N° 21). Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Ponce y Del Águila** donde el 63% y 60% de los créditos fueron invertidos en capital de trabajo y compra de mercadería, asimismo estos resultados son similares a lo encontrado por **Najar** donde los créditos obtenidos fueron utilizados en mejoramiento y/o ampliación de local.

Al respecto el teórico **Keil** precisa que dada las altas tasas de interés que cobran las entidades financieras por los créditos que ofrecen es necesario relacionar plazos, intereses, condiciones y la finalidad y/o destino de los créditos.

4.2.4. Capacitación de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

4.2.4.1 Se capacitó para el otorgamiento del crédito

El 57% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, no han recibido capacitación, previo al otorgamiento del crédito (Ver tabla N° 22), estos resultados son confirmados por el teórico **Keil**, uno de los problemas graves de las Mypes es que no le dan importancia al factor humano, la formación del micro empresario y de sus trabajadores es clave e importante para el crecimiento de las empresas.

4.2.4.2 Se capacitó en los últimos años, en qué cursos se capacitó y capacitación a sus trabajadores.

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, manifestaron, recibieron de uno a dos capacitaciones, en inversión del crédito y marketing empresarial, el 68% no capacitó a sus trabajadores (ver tabla N° 23, 24, 25 y 26). Es decir, estas microempresas no tienen conocimientos de gestión, eficiencia, eficacia, innovación, mejora continua, mejor atención al cliente. Al respecto el teórico **Abdala** precisa que la capacitación del empleado en el mundo empresarial y laboral es un componente fundamental de toda política de empleo e inclusión social, si bien no genera empleo, aumenta la empleabilidad y por lo tanto refuerza la igualdad de oportunidades.

4.2.4.3 Considera que la capacitación es una inversión

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla N° 27). Al respecto el teórico **Abdala** precisa que la capacitación al ser una inversión para la empresa fomenta el mejoramiento, desarrollo, habilidades, aptitudes, conductas y actitudes de fuerza en el trabajo. Mejorando las capacidades humanas en el mundo laboral.

4.2.4.4 La capacitación es relevante para su empresa.

El 91% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, manifestaron que la capacitación si

es relevante para su empresa (ver tabla N° 28). Al respecto el teórico **Abdala** precisa que por más pequeño que sea la función de un trabajador, este necesita de una actualización y formación permanente a efectos de buscar la eficiencia y eficacia en la gestión de la empresa. Es más **Barnard & Chester** precisa que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

4.2.5. Rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería, 2016.

4.2.5.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa

En 77% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento (ver tabla N° 30). Estos resultados son profundizados en cierta medida por el teórico **Bertein** quien precisa que la rentabilidad es toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados.

4.2.5.2 La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa

El 95% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, considera que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial, es decir existe una contrariedad en los microempresarios porque inicialmente manifestaron que no recibieron ni capacitaron a sus trabajadores (ver tabla N° 31). Al respecto, el teórico **Barnard & Chester**, precisa que una empresa

sólo funcionara con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen y en ese propósito se cumplirá con la capacitación permanente de sus miembros.

4.2.5.3 ¿Crea Usted, que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años?

El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, precisan que la rentabilidad de sus microempresas si ha mejorado en los últimos años es decir su rentabilidad mejoro en el año 2016, el cual es básico para poder lograr un ambiente laboral y ser competitivo (ver tabla N° 32). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Huayaney** donde el 75% de las Mypes estudiadas su rentabilidad de su negocio mejoro en los últimos años.

Al respecto el teórico **Bertein** sostiene que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla.

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

5.1. Datos generales de los representantes de las Mypes

La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son de sexo femenino, el 54% tienen superior no universitario, y la ocupación que predomina es comerciante con 59%.

5.2. Características de las Mypes

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 63% tienen entre cinco a más de diez años en el rubro empresarial compra y venta de ropa para damas, todos son formales, el 60% tienen de dos a tres trabajadores permanentes y el 78% tienen de uno a dos trabajadores eventuales. El 86% se formaron por subsistencia.

5.3. Financiamiento de las Mypes

La mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero, siendo estas el 64% de entidades bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo, el 79% pagó 3.42% de interés mensual, sus créditos que obtuvieron lo usaron en mejoramiento y/o ampliación de local.

5.4. Capacitación de las Mypes

Las Mypes encuestadas manifestaron respecto a la capacitación para su empresa: Recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, asimismo manifestaron que en los últimos años recibieron capacitación y no capacitaron a sus trabajadores. Por lo tanto, estas Mypes consideran que la capacitación sí es una inversión y es relevante para su empresa.

5.5. Rentabilidad de las Mypes

Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio el 77% afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y a la capacitación con 95%, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos. Finalmente se recomienda al micro empresario capacitarse permanentemente para ser eficiente, eficaz y competitivo porque solo de esa manera la empresa evidenciara una rentabilidad sólida sostenida en el tiempo.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias Bibliográficas

- Acosta A. (2016), Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impres/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Abdala E. (2010), Aproximaciones al sistema nacional de capacitación y formación profesional en El Salvador. (175, 186-187). El Salvador. CEPAL – Colección de Documentos de Proyectos.
- Agencia EFE (2016), El gobierno brasileño anuncia el apoyo a la microempresa y apunta a generar empleo. Recuperado de <https://www.efe.com/efe/america/economia/el-gobierno-brasileno-anuncia-apoyo-a-la-microempresa-y-apunta-generar-empleo/20000011-3080534>
- Aguirre (2006), Mype Perú. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/micro-empresas2.shtml>
- Arellano P. & Schuster T. (2016), Informe de resultados: El microemprendedor en Chile. (pp. 2-3). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2016/02/Informe-de-resultados-el-microemprendedor-en-Chile.pdf>
- Barnard & Chester I. (2002), Comportamiento y desarrollo organizacional. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla.

- Bertein L. A. (2016), en Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe-Cepal (2010), Generalidades sobre las pequeñas y micro empresas. (pp. 4-8, 13-14 y 20-22). Recuperado de http://www.biblioteca.udep.edu.pe/bibvirudep/tesis/pdf/1_111_204_70_1027.pdf
- De Conceptos (2014), Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>
- Definición (s/f.), ¿Qué es el financiamiento?, Financiamiento.com.mx. Recuperado de <http://www.financiamiento.com.mx/wp/>
- Del Águila (2016), Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Calleria, 2016. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Díaz M. M. (2016), Plan de negocios para una tienda de ropa y accesorios para mujeres. Recuperado de http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/609465/1/diaz_em.pdf
- Domínguez I. C. (2009), Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>

- Galdón B. P. (2014), La pequeña y mediana empresa motor de la economía española. Recuperado de <http://www.20minutos.es/noticia/2144813/0/pyme/economia/espana/>
- Hernández A. K. (2015), Caracterización del financiamiento en las micro y pequeña empresa del sector comercio-rubro venta de calzado en la zona céntrica de Chimbote, 2013. (p. 6). (Tesis de pregrado de Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2014), Metodología de la investigación. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Huayaney L. M. (2015), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012-2013. (p. 6). (Tesis de pregrado de Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Keil (2007), Financiamiento del desarrollo. (pp. 25-26). Santiago de Chile. Unidad de Estudios del Desarrollo. División de Desarrollo Económico.
- Koepsell D. R. & Ruiz M. H. (2015), Ética de la investigación. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

- Martínez M. J. (2009), Taller de Capacitación. Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>
- Najar (2016), Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro estudios contables, del distrito de Manantay, 2016. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Perú Pymes (2016), Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
- Ponce (2016), Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Prado A. (2010), El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mypes textil-confecciones de Gamarra. (pp. 32-33). Lima-Perú. Artículo científico. Universidad de San Martín de Porres.
- Rodríguez C. E. & Sierralta X. (2014), El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú. (p. 324). Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/viewFile/15749/16184>

Vaca J. (2012), Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. (pp. 43, 209-2010, 213 y 357-361). Tesis doctoral. Universidad Politécnica de Valencia-España. Recuperado de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf>

Valverde J. L. (2010), Del emprendimiento a la micro empresa, minimizando las barreras entre el Mercado social y el Mercado capitalista. (pp.142-145). (Tesis de maestría Universidad de Palermo–Argentina). Recuperado de http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyectograduacion/archivos/1092.pdf

Wikipedia (2017), Microempresa. Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Microempresa>

6.2. Anexo

6.2.1 Anexo 1



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016**”

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:

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 no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**.....**Ocupación:**.....

II. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

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

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

2.3 Números de trabajadores permanentes.....

- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 **Motivos de formación de la Mype:** Obtener ganancias. (...) Subsistencia (sobre vivencia): (....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....

Con financiamiento de terceros: Si.....No.....

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)..... Que tasa de interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)..... Qué tasa de interés mensual paga.....

Prestamistas usureros..... Qué tasa de interés mensual paga.....

Otros (especificar)..... Qué tasa de interés mensual paga.....

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

Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....Los prestamistas usureros.....

3.4. Durante el año:

Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera (especificar).....

3.5. Le otorgaron el crédito solicitado: Si.....No.....

3.6. El crédito fue de largo plazo: Si.....No.....

3.7. Qué tasa de interés mensual pagó:.....

3.8. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:

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

Monto promedio otorgado.....

3.9. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

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

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 él años:

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial..... 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.....

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

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

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

4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

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

Pucallpa, octubre del 2017

6.2.2 Anexo 2

1. Respecto a los empresarios

TABLA N° 01

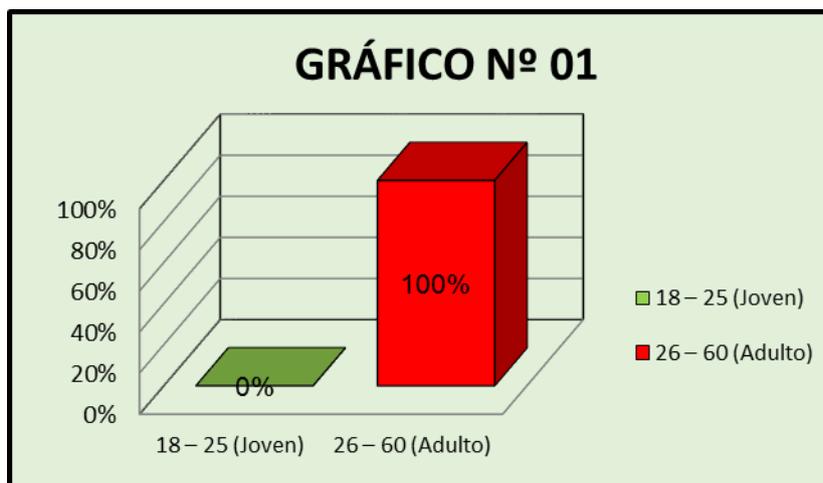
Edad de los representantes legales de las MYPES

| Edad (años) | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------|------------|-------------|
| 18 – 25 (Joven) | | 0% |
| 26 – 60 (Adulto) | 22 | 100% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 01

Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.



Fuente: Tabla 01

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 01 se observa que, el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados son adultos cuyas edades oscilan entre los 26 a 60 años.

TABLA N° 02

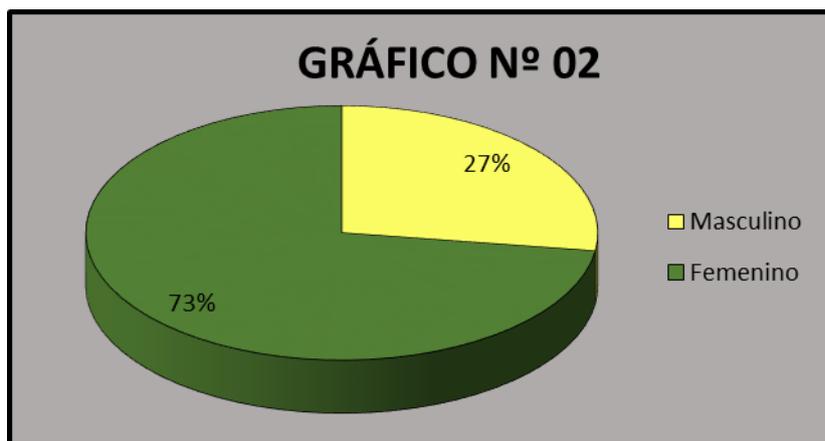
Sexo de los representantes legales de las MYPES

| Sexo | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|-------------------|-------------------|
| Masculino | 6 | 27% |
| Femenino | 16 | 73% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 02

Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.



Fuente: Tabla 02

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 73% son del sexo femenino, mientras que el 27% son masculino.

TABLA N° 03

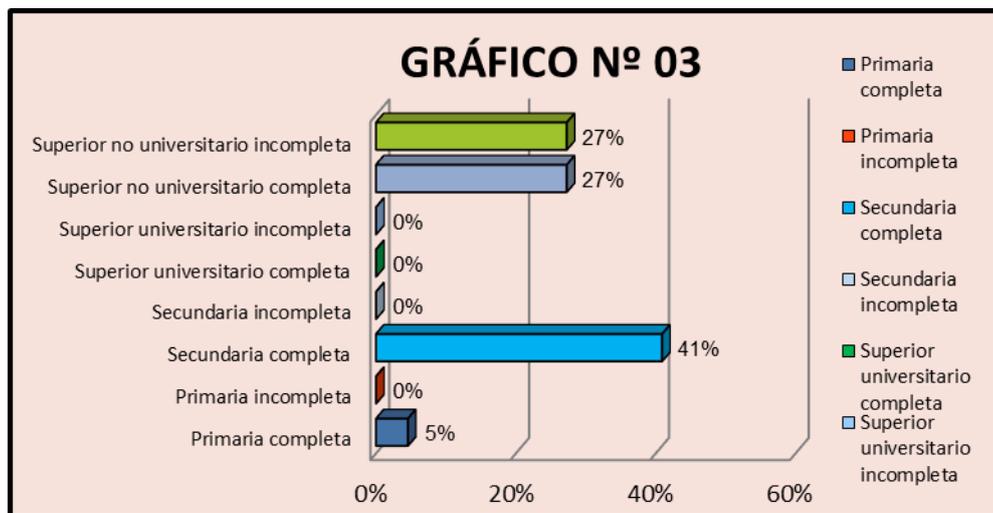
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

| Grado de Instrucción | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Primaria completa | 1 | 5% |
| Primaria incompleta | | 0% |
| Secundaria completa | 9 | 41% |
| Secundaria incompleta | | 0% |
| Superior universitario completa | | 0% |
| Superior universitario incompleta | | 0% |
| Superior no universitario completa | 6 | 27% |
| Superior no universitario incompleta | 6 | 27% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 03

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.



Fuente: Tabla 03

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 41% tienen secundaria completa, el 27% tienen superior no universitario completa, el 27% tienen superior no universitario incompleta, mientras que el 5% tienen primaria completa.

TABLA N° 04

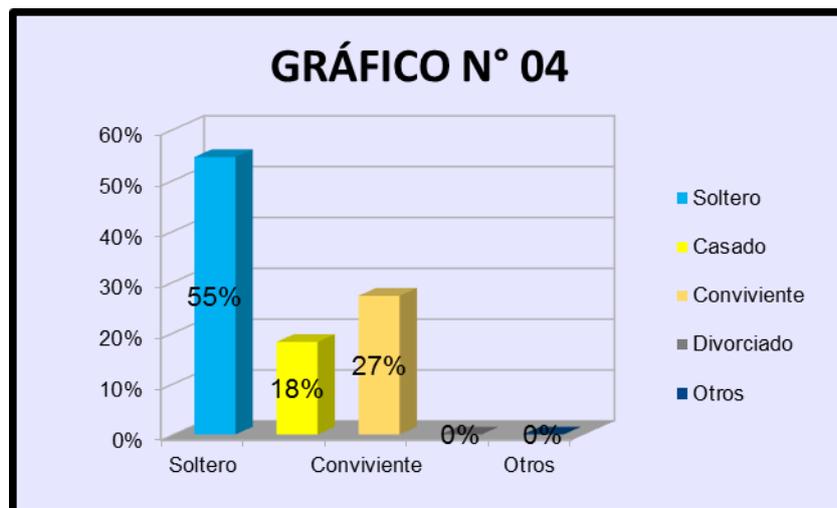
Estado civil de los representantes legales

| Estado civil | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Soltero | 12 | 55% |
| Casado | 4 | 18% |
| Conviviente | 6 | 27% |
| Divorciado | | 0% |
| Otros | | 0% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 04

Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.



Fuente: Tabla 04

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 55% son solteros, el 27% son convivientes, mientras que el 18% son casados.

TABLA N° 05

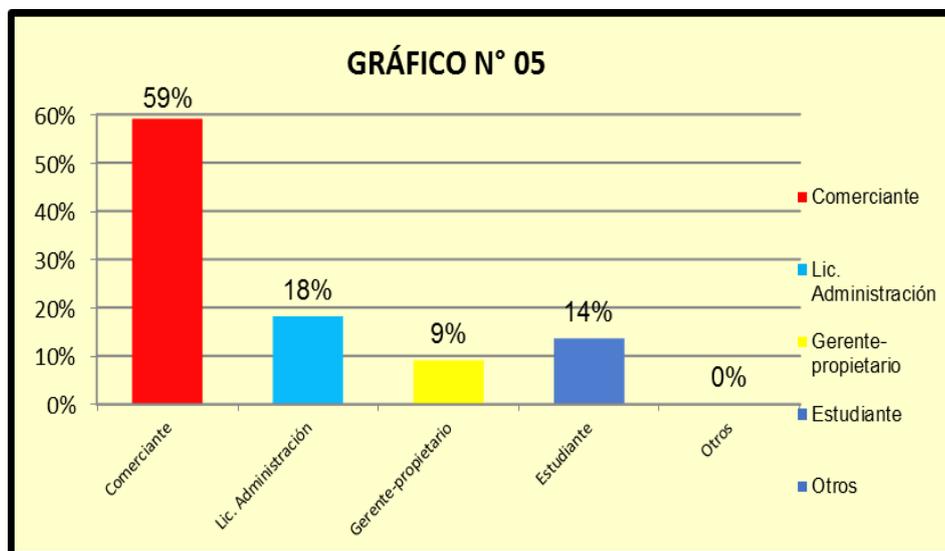
Profesión u ocupación de los representantes legales

| Profesión u ocupación | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------------|-------------------|-------------------|
| Comerciante | 13 | 59% |
| Lic. Administración | 4 | 18% |
| Gerente-propietario | 2 | 9% |
| Estudiante | 3 | 14% |
| Otros | | 0% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRAFICO N° 05

Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.



Fuente: Tabla 05

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 59% son comerciantes, el 18% son Lic. Administración, el 14% son estudiantes, mientras que el 9% son gerentes-propietarios.

2. Respecto a las características de las Mypes

TABLA N° 06

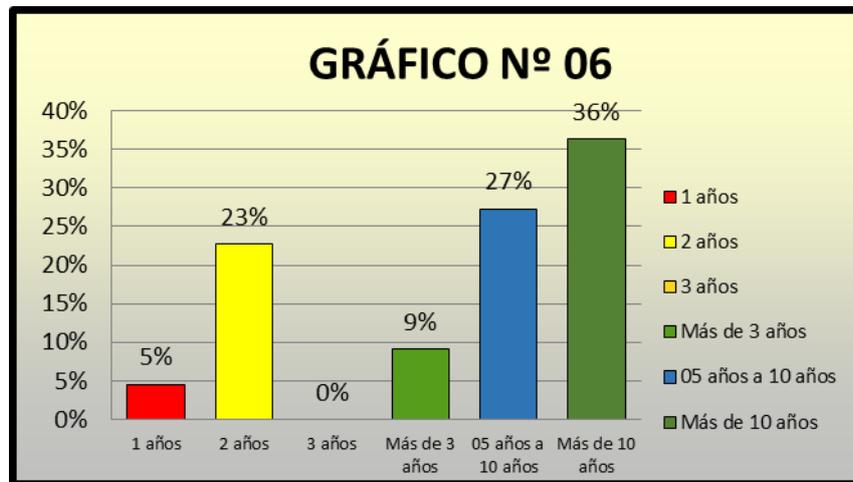
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

| Tiempo del negocio | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|-------------|
| 1 años | 1 | 5% |
| 2 años | 5 | 23% |
| 3 años | | 0% |
| Más de 3 años | 2 | 9% |
| 05 años a 10 años | 6 | 27% |
| Más de 10 años | 8 | 36% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 06

Distribución porcentual: ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?



Fuente: Tabla 06

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 36% tienen más de diez años en el rubro empresarial, el 27% tienen entre cinco a más de 10 años, el 23% tienen dos años, el 9% más de tres años, mientras que el 5% tienen un año en el rubro empresarial compra y venta de ropa para damas.

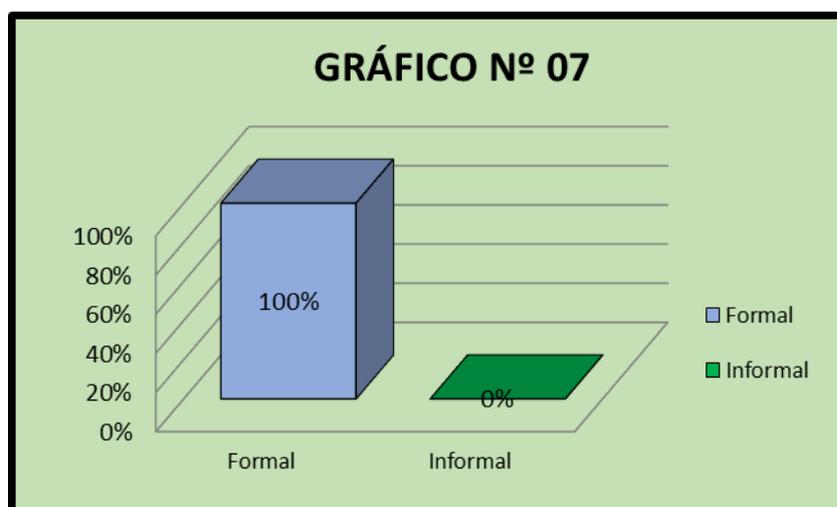
TABLA N° 07
Formalidad de las Mypes

| Formalidad de las Mypes | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------|------------|-------------|
| Formal | 22 | 100% |
| Informal | | 0% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 07

Distribución porcentual: de la Formalidad de las Mypes



Fuente: Tabla 07

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 07 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados son informales.

TABLA N° 08

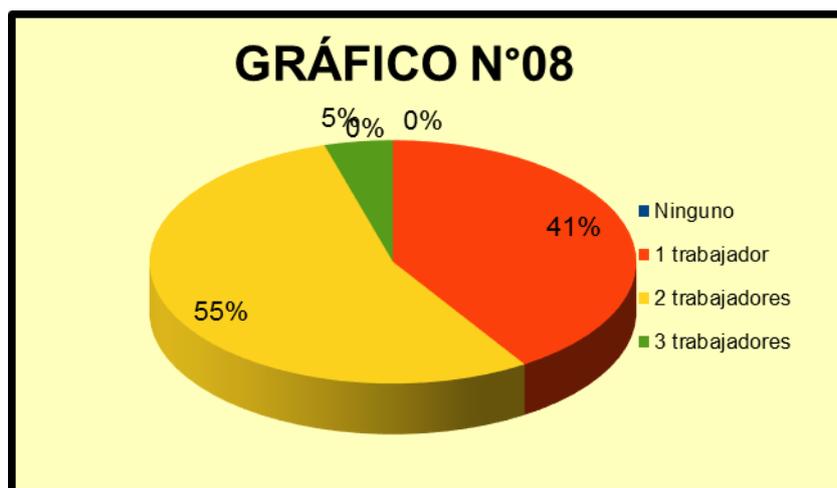
Número de trabajadores permanentes de las Mypes

| N° de trabajadores | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Ninguno | | 0% |
| 1 trabajador | 9 | 40% |
| 2 trabajadores | 12 | 55% |
| 3 trabajadores | 1 | 5% |
| Más de 3 trabajadores | | 0% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 08

Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Mypes



Fuente: Tabla 08

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 55% posee dos trabajadores permanentes, el 40% tienen un trabajador permanente, mientras que el 5% tiene más de tres trabajadores permanentes.

TABLA N° 09

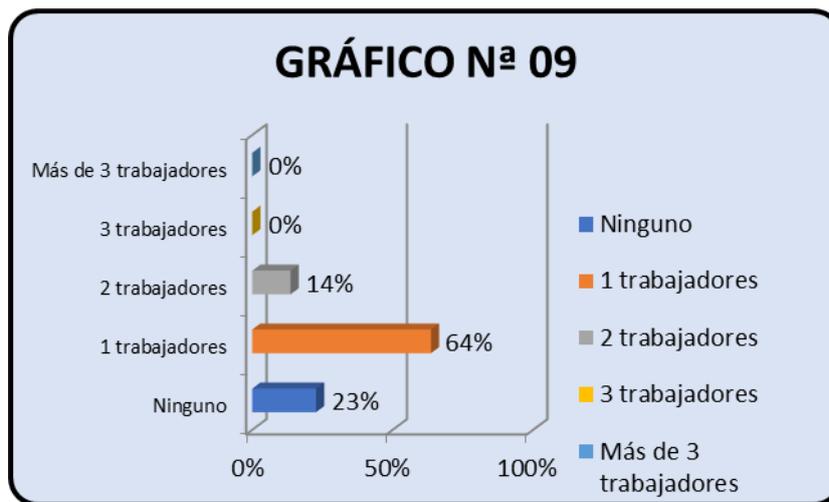
Número de trabajadores eventuales de las Mypes

| N° de trabajadores | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------|-------------------|-------------------|
| Ninguno | 5 | 23% |
| 1 trabajadores | 14 | 64% |
| 2 trabajadores | 3 | 14% |
| 3 trabajadores | | 0% |
| Más de 3 trabajadores | | 0% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 09

Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Mypes



Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 09 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 64% tiene un trabajador eventual, el 23% no tienen trabajador eventual, mientras que el 14% tienen dos trabajadores eventuales.

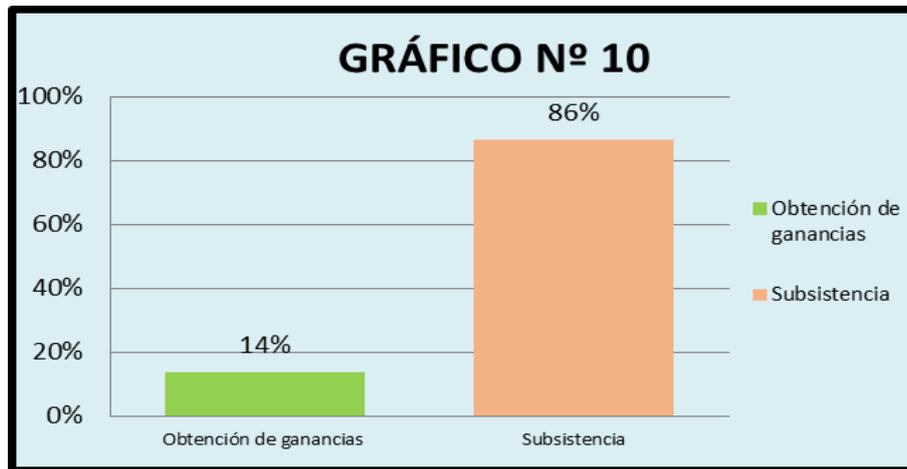
TABLA N° 10
Motivos de formación de las Mypes

| Formación por: | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------|------------|-------------|
| Obtención de ganancias | 3 | 14% |
| Subsistencia | 19 | 86% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 10

Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes.



Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 10 se observa que, del 100% de los encuestados, el 86% manifestó que el motivo de la formación de la Mypes fue por subsistencia, mientras que el 14% precisó que fue por obtención de ganancia.

3. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

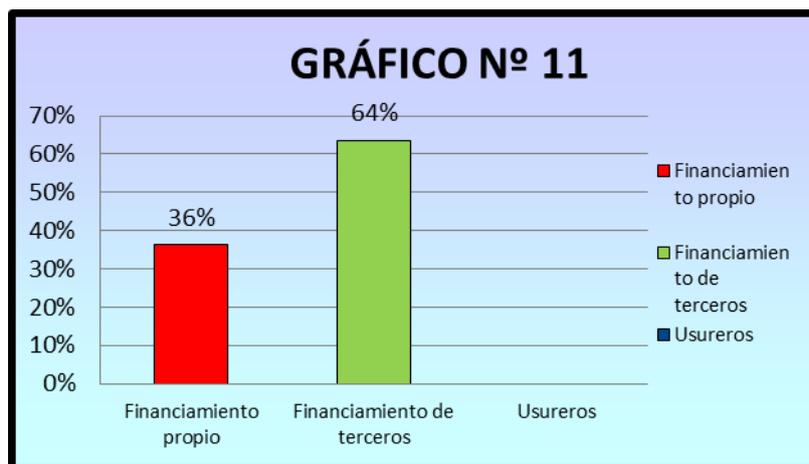
¿Cómo financia su actividad productiva?

| Su financiamiento es: | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------|------------|-------------|
| Financiamiento propio | 8 | 36% |
| Financiamiento de terceros | 14 | 64% |
| Usureros | | |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 11

Distribución porcentual: ¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 64% financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, mientras que el 36% su financiamiento es propio.

TABLA N° 12

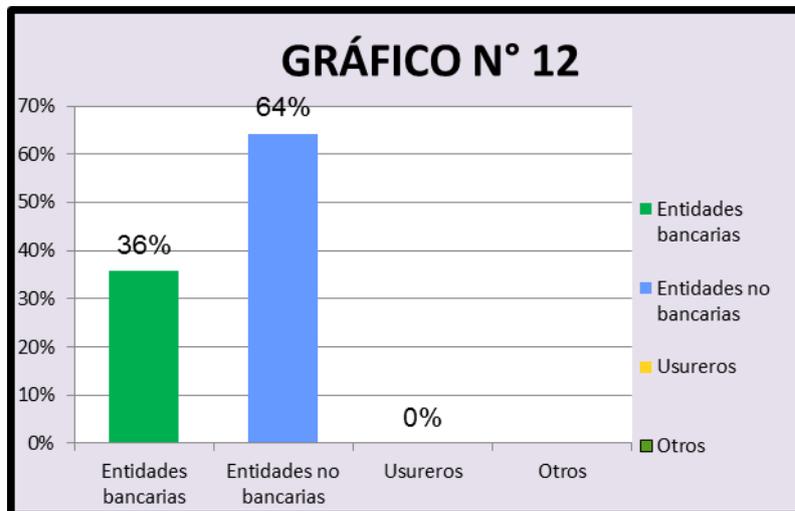
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

| Institución Financiera | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------|------------|-------------|
| Entidades bancarias | 5 | 36% |
| Entidades no bancarias | 9 | 64% |
| Usureros | | 0% |
| Otros | | 0% |
| Total | 14 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 12

Distribución porcentual: Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?



Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 64% dijeron que cuando reciben financiamiento es por parte de las entidades no bancarias, mientras que el 36% es de las entidades bancarias.

TABLA N° 13

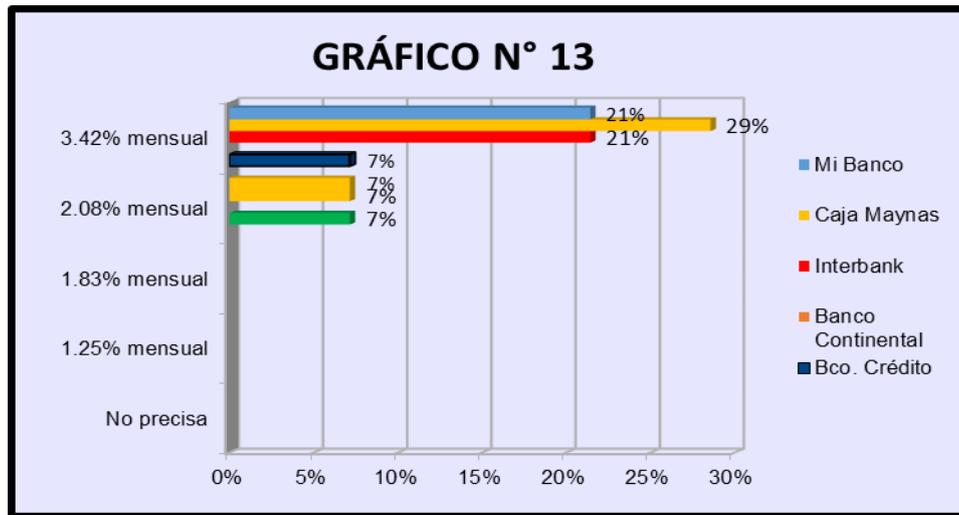
¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?

| Tasas de interés | Nombre de la institución financiera | | | | | | | | | |
|------------------|-------------------------------------|-------------|-------------------|-----------|------------|------------|-------------|------------|------------|------------|
| | Bco. Crédito | | Banco Continental | | Interbank | | Caja Maynas | | Mi Banco | |
| | Frecuencia | % | Frecuencia | % | Frecuencia | % | Frecuencia | % | Frecuencia | % |
| No precisa | | | | | | | | | | |
| 1.25% mensual | | | | | | | | | | |
| 1.83% mensual | | | | | | | | | | |
| 2.08% mensual | | | 1 | 7% | | | 1 | 7% | 1 | 7% |
| 3.42% mensual | 1 | 7% | | | 3 | 21% | 4 | 29% | 3 | 21% |
| Sub Total | 1 | 7% | 1 | 7% | 3 | 21% | 5 | 36% | 4 | 29% |
| Total | 14 | 100% | | | | | | | | |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 13

Distribución porcentual: ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?



Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 36% precisa que obtienen préstamos de Caja Maynas pagando de 2.08% a 3.42% de interés mensual, el 29% de Mi Banco pagando de 2.08% a 3.42% de interés mensual, el 21% obtiene del Interbank pagando 3.42% de interés mensual, el 7% obtienen del Banco de Crédito pagando el 3.42% de interés mensual, mientras que el 7% obtiene préstamo del Banco Continental pagando el 2.08% de interés mensual.

TABLA N° 14

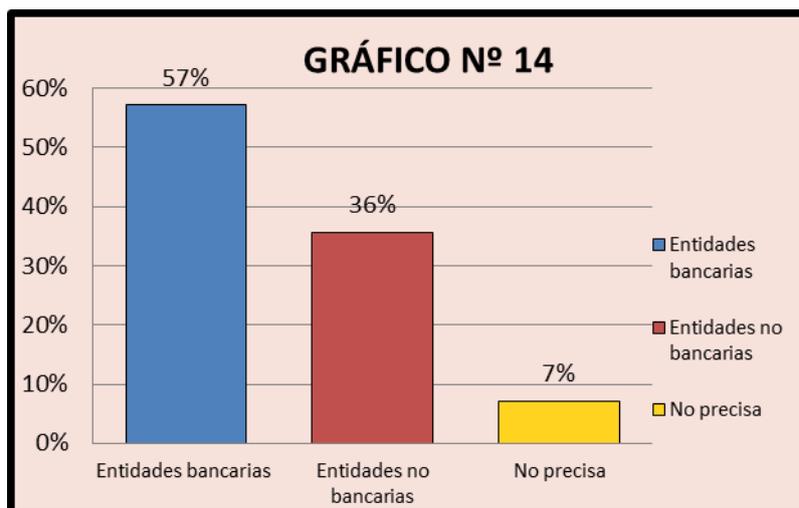
¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

| Facilidades del crédito | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------|------------|-------------|
| Entidades bancarias | 8 | 57% |
| Entidades no bancarias | 5 | 36% |
| No precisa | 1 | 7% |
| Total | 14 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 14

Distribución porcentual: ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?



Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 57% precisa que las entidades bancarias les otorgan facilidades para la obtención de crédito, el 36% precisa que son las entidades no bancarias, mientras que el 7% no precisa.

TABLA N° 15

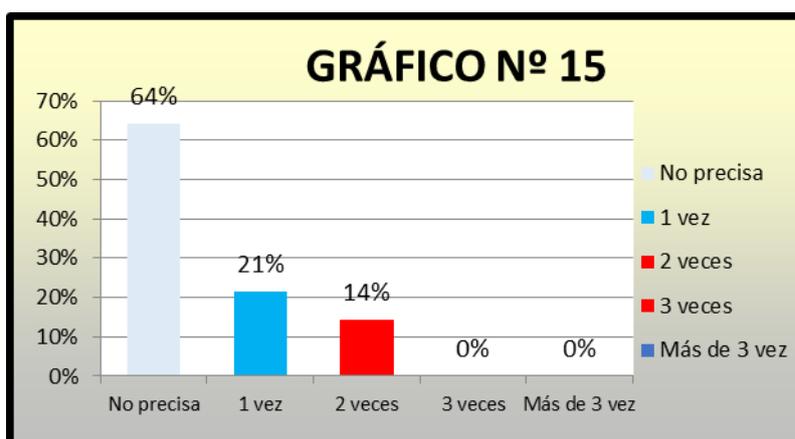
En el año 2016: ¿Cuántas veces solicito crédito?

| Cuántas veces solicito crédito | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------------|-------------------|-------------------|
| No precisa | 9 | 64% |
| 1 vez | 3 | 21% |
| 2 veces | 2 | 14% |
| 3 veces | | 0% |
| Más de 3 vez | | 0% |
| Total | 14 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 15

Distribución porcentual: En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?



Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 15, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 64% no precisa cuántas veces solicito crédito en el año 2016, el 21% dijeron que solicitaron crédito una vez, mientras que el 14% solicitó crédito dos veces.

TABLA N° 16

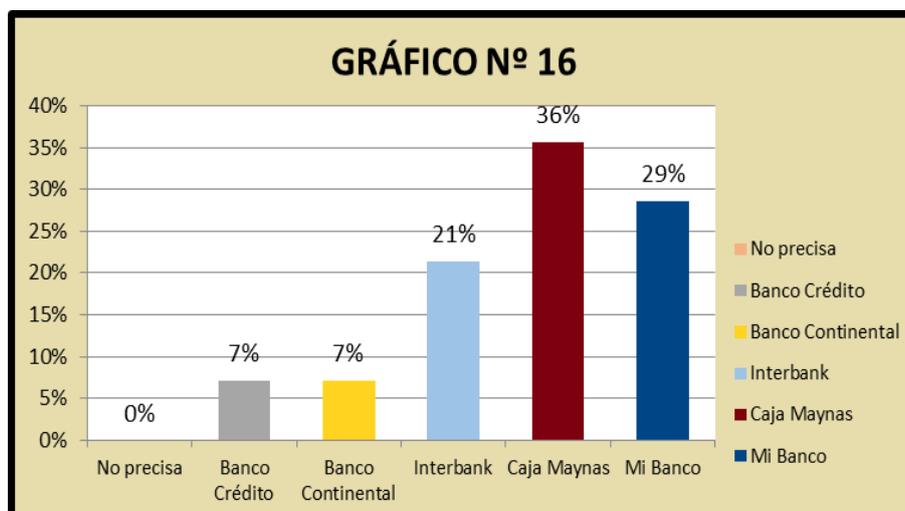
En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

| Entidad financiera | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|-------------|
| No precisa | | 0% |
| Banco Crédito | 1 | 7% |
| Banco Continental | 1 | 7% |
| Interbank | 3 | 21% |
| Caja Maynas | 5 | 36% |
| Mi Banco | 4 | 29% |
| Total | 14 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 16

Distribución porcentual: En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?



Fuente: Tabla 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 16 se observa, que del 100% de las Mypes encuestadas, el 36% solicitó crédito en el año 2016 a Caja Maynas, el 29% a Mi Banco, el 21% solicitó crédito al Interbank, el 7% al Banco de Crédito, mientras que el 7% solicitó crédito al Banco Continental.

TABLA N° 17

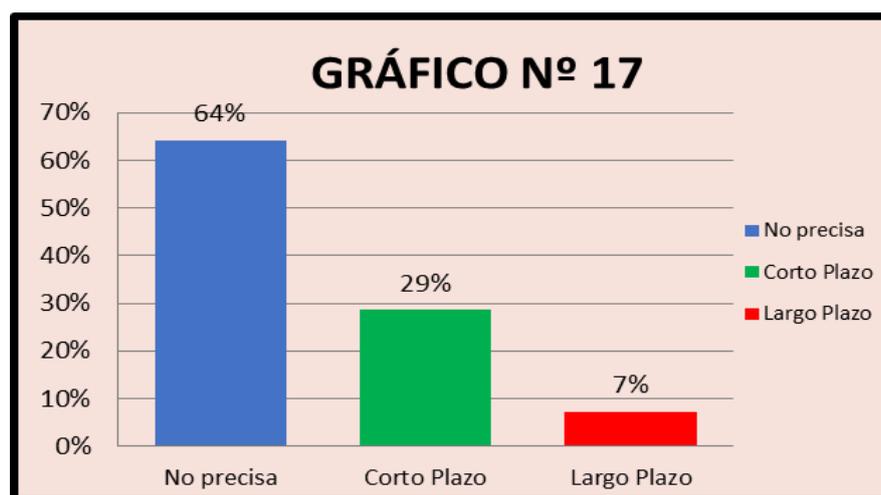
En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

| Tiempo del crédito | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------|-------------------|-------------------|
| No precisa | 9 | 64% |
| Corto Plazo | 4 | 29% |
| Largo Plazo | 1 | 7% |
| Total | 14 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 17

Distribución porcentual: En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?



Fuente: Tabla 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 64% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado en el año 2016, el 29% precisa que fue a corto plazo (menor a 12 meses), mientras que el 7% precisó que fue a largo plazo (mayor a 12 meses).

TABLA N° 18

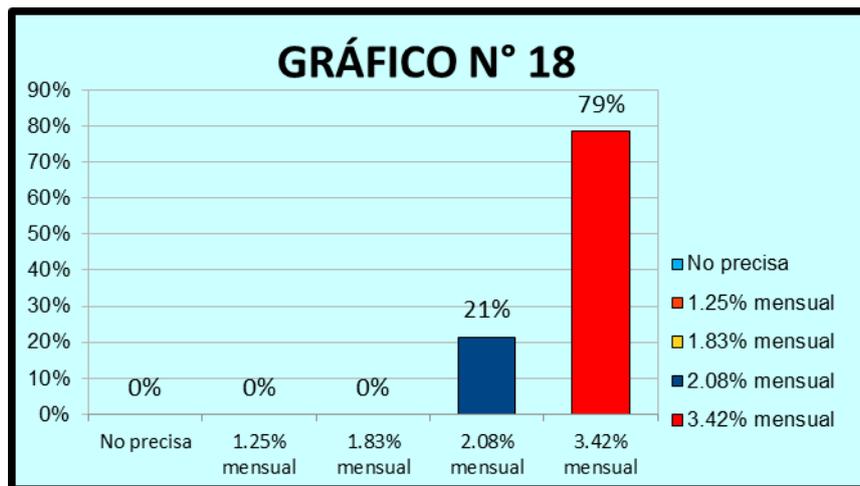
En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?

| Tasa de interés | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|-------------|
| No precisa | | 0% |
| 1.25% mensual | | 0% |
| 1.83% mensual | | 0% |
| 2.08% mensual | 3 | 21% |
| 3.42% mensual | 11 | 79% |
| Total | 14 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 18

Distribución porcentual: En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?



Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 18 se observa que, del 100% de las Mypes estudiadas, el 79% manifestaron que pagaron en el año 2016 el 3.42% de interés mensual, mientras que el 21% pagó 2.08% de interés mensual.

TABLA N° 19

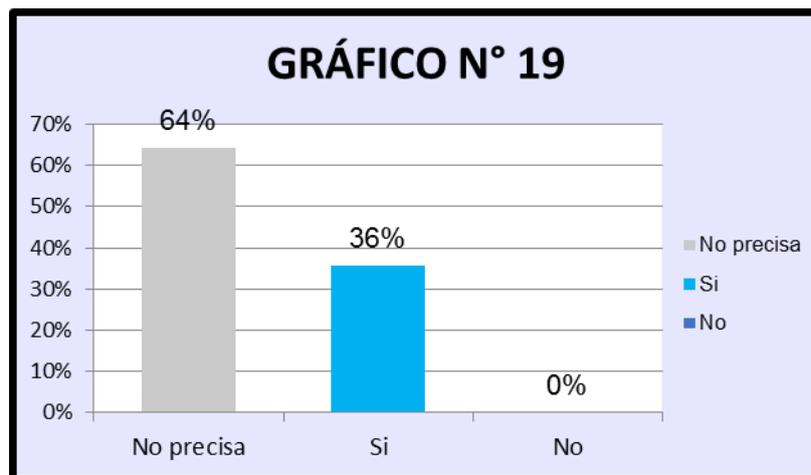
En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

| Tasa de interés | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|-------------|
| No precisa | 9 | 64% |
| Si | 5 | 36% |
| No | | 0% |
| Total | 14 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 19

Distribución porcentual: En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados



Fuente: Tabla 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 19, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 64% no precisa si los créditos fueron en los montos solicitados en el año 2016, mientras que el 36% precisa que sí fueron en los montos solicitados.

TABLA N° 20

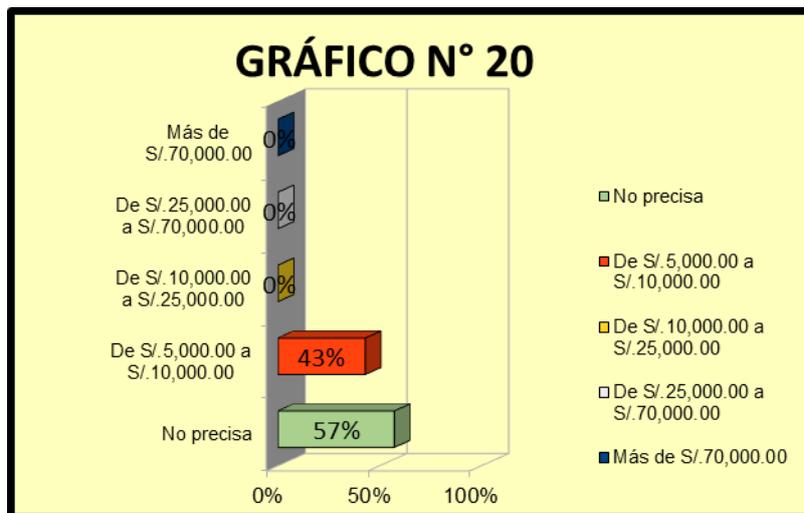
En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

| Monto del crédito | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------------|------------|-------------|
| No precisa | 8 | 57% |
| De S/.5,000.00 a S/.10,000.00 | 6 | 43% |
| De S/.10,000.00 a S/.25,000.00 | | 0% |
| De S/.25,000.00 a S/.70,000.00 | | 0% |
| Más de S/.70,000.00 | | 0% |
| Total | 14 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 20

Distribución porcentual: En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?



Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En el cuadro y gráfico 20 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 57% no precisa cuanto fue el monto de los créditos solicitados en el año 2016, mientras que el 43% solicitó de S/.5,000.00 a S/.10,000.00.

TABLA N° 21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

| En qué fue invertido el crédito | Frecuencia | Porcentaje |
|--|-------------------|-------------------|
| No precisa | 1 | 7% |
| Capital de trabajo | | 0% |
| Mejoramiento y/o ampliación del local | 13 | 93% |
| Activos fijos | | 0% |
| Otros | | 0% |
| Total | 14 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 21

Distribución porcentual: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?



Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 21 se observa que del 100% de las Mypes encuestadas, el 93% manifestaron que el préstamo recibido de las entidades no financieras lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que el 7% no precisa en qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo.

4. Respecto a la capacitación

TABLA N° 22

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

| Recibió capacitación | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------|------------|-------------|
| No precisa | | 0% |
| Si | 6 | 43% |
| No | 8 | 57% |
| Total | 14 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 22

Distribución porcentual: ¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?



Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y gráfico 22, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 57% dijeron que no recibieron capacitación por parte de las entidades financieras cuando solicitaron crédito, mientras que el 43% si recibió capacitación previo al crédito financiero.

TABLA N° 23

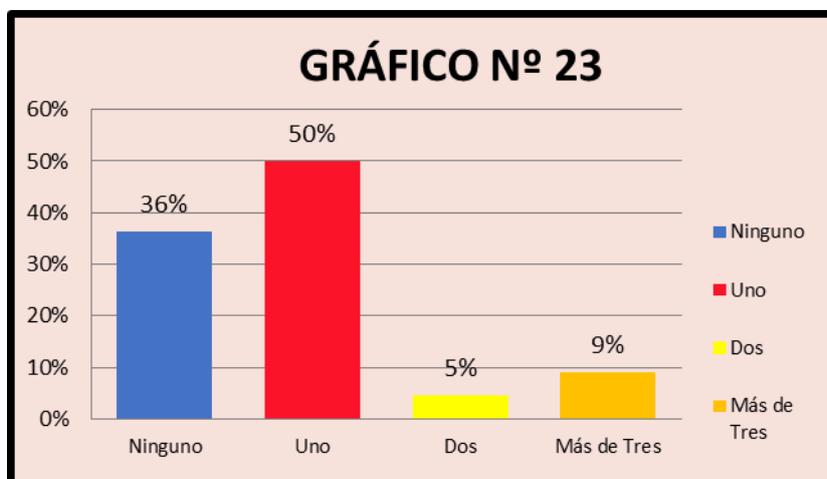
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

| N° cursos de capacitación en los últimos años | Frecuencia | Porcentaje |
|---|------------|-------------|
| Ninguno | 8 | 36% |
| Uno | 11 | 50% |
| Dos | 1 | 5% |
| Más de Tres | 2 | 9% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 23

Distribución porcentual: ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?



Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 50% manifestó que tuvo un curso de capacitación en los últimos años, el 36% no tuvo ninguna capacitación en los últimos años, el 9% recibió más de tres cursos de capacitación, mientras que el 5% recibió dos cursos de capacitación.

TABLA N° 24

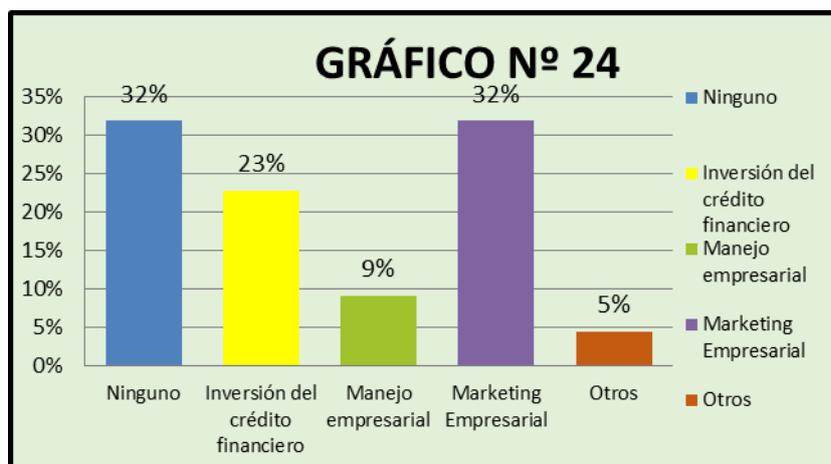
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

| Tipo de curso | frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------------|------------|-------------|
| Ninguno | 7 | 32% |
| Inversión del crédito financiero | 5 | 23% |
| Manejo empresarial | 2 | 9% |
| Marketing Empresarial | 7 | 32% |
| Otros | 1 | 5% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 24

Distribución porcentual: Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?



Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 32% no participo en ninguna capacitación, el 32% participó en marketing empresarial, el 23% se capacitó en inversión del crédito financiero, el 9% en manejo empresarial, mientras que el 5% en otros cursos.

TABLA N° 25

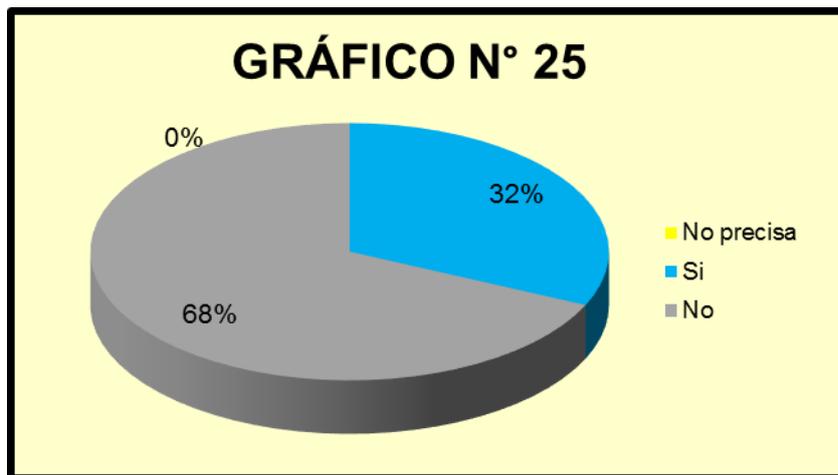
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

| Recibió algún tipo de capacitación | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------------------|------------|-------------|
| No precisa | | 0% |
| Si | 7 | 32% |
| No | 15 | 68% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 25

Distribución porcentual: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?



Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 25 se observa que, del 100% de las Mypes encuestas, el 68% no capacitó a su personal, mientras que el 32% si capacitó a su personal.

TABLA N° 26

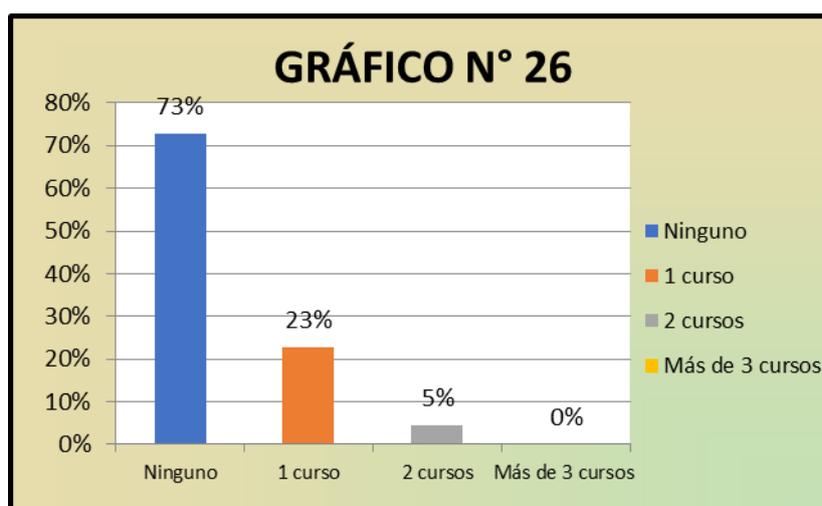
¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

| N° de cursos | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|-------------|
| Ninguno | 16 | 73% |
| 1 curso | 5 | 23% |
| 2 cursos | 1 | 5% |
| Más de 3 cursos | | 0% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 26

Distribución porcentual: ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?



Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 26 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 73% no recibió ninguna capacitación, el 23% recibió 1 curso, mientras que el 5% participo en dos cursos de capacitación.

TABLA N° 27

¿Considera Usted que la capacitación como empresario es una inversión?

| La capacitación es una inversión | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------------|------------|-------------|
| No precisa | | 0% |
| Si | 22 | 100% |
| No | | 0% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 27

Distribución porcentual: ¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?



Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 27 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como una inversión.

TABLA N° 28

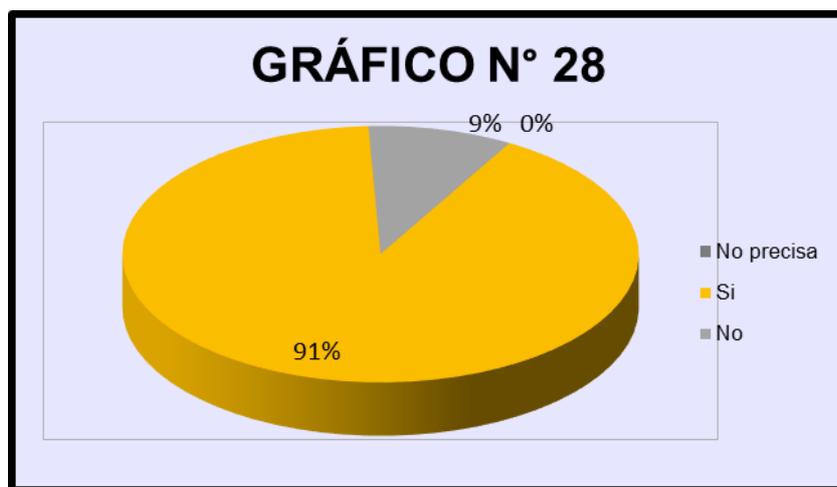
¿Considera Usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?

| La capacitación es relevante | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------------|------------|-------------|
| No precisa | | 0% |
| Si | 20 | 91% |
| No | 2 | 9% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 28

Distribución porcentual: ¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?



Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 28 se observa que, del 100% de las mypes encuestadas, el 91% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como relevante para su empresa, mientras el 9% no considera a la capacitación relevante para su empresa.

TABLA N° 29

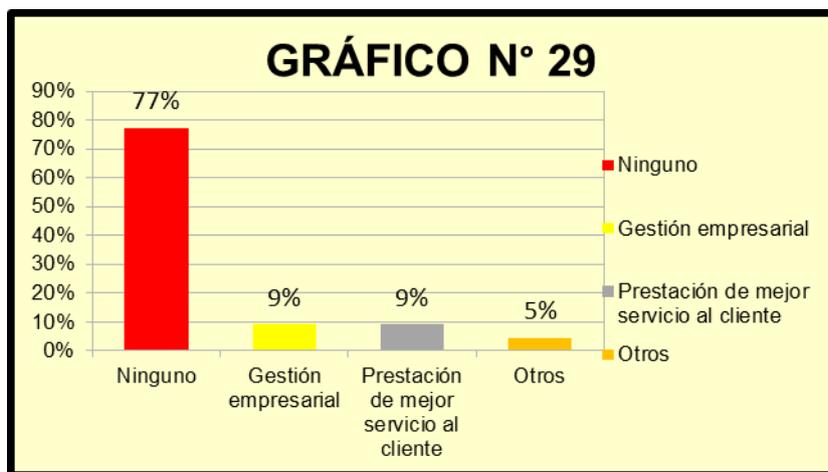
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

| Temas de capacitación | Frecuencia | Porcentaje |
|---|------------|-------------|
| Ninguno | 17 | 77% |
| Gestión empresarial | 2 | 9% |
| Prestación de mejor servicio al cliente | 2 | 9% |
| Otros | 1 | 5% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 29

Distribución porcentual: ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?



Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 29 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 77% precisa que sus trabajadores no se capacitaron en ningún tema, el 9% se capacitó en gerencia empresarial, el 9% en prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 5% participó en otros cursos.

5. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 30

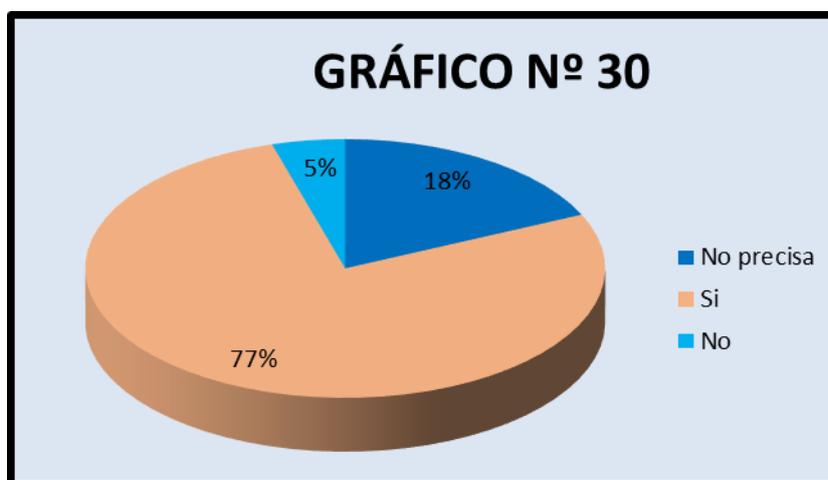
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

| La rentabilidad mejoro con el financiamiento | Frecuencia | Porcentaje |
|--|------------|-------------|
| No precisa | 4 | 18% |
| Si | 17 | 77% |
| No | 1 | 5% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 30

Distribución porcentual: ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla 30

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 30 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 77% cree que el financiamiento otorgado a mejorado su rentabilidad empresarial, el 18% no precisa, mientras que el 5% precisó que no.

TABLA N° 31

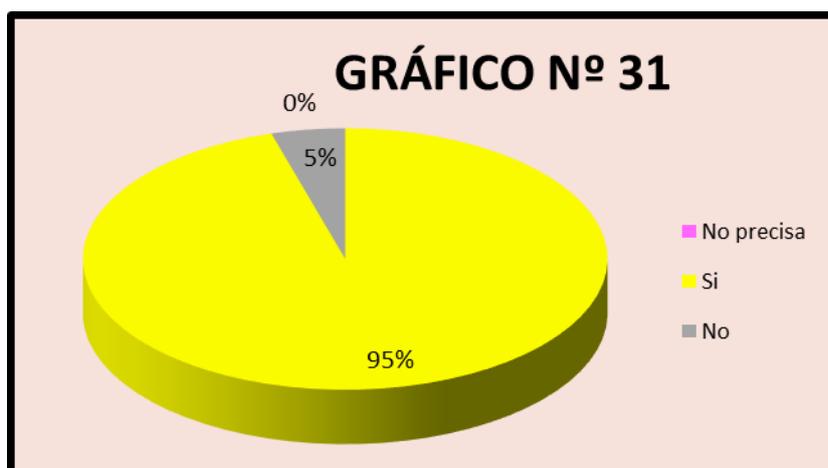
¿Cree Usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

| La capacitación mejoro la rentabilidad | Frecuencia | Porcentaje |
|---|-------------------|-------------------|
| No precisa | | 0% |
| Si | 21 | 95% |
| No | 1 | 5% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 31

Distribución porcentual: ¿Cree Usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla 31

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 31 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 95% si considera que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 5% manifestó que no.

TABLA N° 32

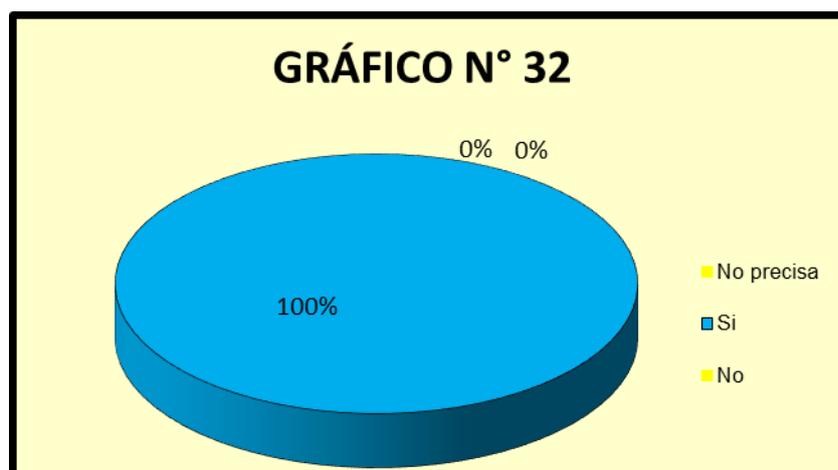
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

| Mejora de la rentabilidad | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------|------------|-------------|
| No precisa | | 0% |
| Si | 22 | 100% |
| No | | 0% |
| Total | 22 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 32

Distribución porcentual: ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?



Fuente: Tabla 32

INTERPRETACIÓN

En la Tabla y Gráfico N° 32 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.

6.2.3 Anexo 3: Cuadro N° 05. Micro y pequeñas empresas encuestadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería.

| Ítem | Razón Social | N° RUC |
|-------------|-------------------------------------|---------------|
| 01 | VELASQUEZ ALIAGA INDALECIO | 10094182226 |
| 02 | BERRU ARAUJO LUCY MELINA | 10001109176 |
| 03 | PANDURO AGUILAR VERONICA ISABEL | 10710531701 |
| 04 | ALMESTAR JUAREZ ROSA MELIA | 10001082987 |
| 05 | SANCHEZ HUARACA JHOANNA RUTH | 10709881448 |
| 06 | HIDALGO SILVA GLORIA VICENTE | 10211417493 |
| 07 | ALVARADO QUEZADA SEGUNDO AUGUSTO | 10407417009 |
| 08 | TORRES ZAMBRANO MELINA | 10001123748 |
| 09 | THE FASHION E.I.R.L. | 20393915626 |
| 10 | NEGOCIOS GOITO E.I.R.L. | 20600492102 |
| 11 | YANGALI IRCAÑAUPA JUANA | 10211432476 |
| 12 | ARAUJO VALLES BEDA | 10000088612 |
| 13 | GOMEZ CAMPOS ALEX SANDRO | 10422477590 |
| 14 | LYON SPORT E.I.R.L. | 20393233622 |
| 15 | VASQUEZ ZAVALA JUAN CARLOS | 10422240671 |
| 16 | A & A IMPORT E.I.R.L. | 20393053136 |
| 17 | BANEO DEL CASTILLO VERONICA ARACELI | 10405906282 |
| 18 | CAVERO AYALA OSWALDA | 10467223556 |
| 19 | CARDENAS MACHUCA IDI EFRAIN | 10223094126 |
| 20 | GALVEZ QUISPE JOSE MANUEL | 10272589891 |
| 21 | TONY TEX E.I.R.LTDA | 20283502521 |
| 22 | MARTEL FAUSTINO ZELMIRA | 10406075694 |

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2016.

*CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND THE TRAINING IN
THE PROFITABILITY OF THE MICRO AND SMALL BUSINESSES OF
THE SECTOR TRADE RUBRO PURCHASE AND SALE OF CLOTHES
FOR LADIES OF THE DISTRICT OF CALLERIA, 2016.*

Autor: Puglias Rengifo Winny Ann Hellen¹

Asesor: Rusvelth Paima Paredes²

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 22 Micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: La mayoría son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son del sexo femenino, el 54% tienen superior no universitario, y la ocupación que predomina es comerciante. El 63% tienen entre cinco a más de diez años en su rubro, son formales, tienen trabajadores permanentes y eventuales. El 86% se formaron por subsistencia. Se financian mediante las entidades bancarias, sus créditos lo usaron en mejoramiento y/o ampliación de local. En los últimos años recibieron capacitación y no capacitaron a sus trabajadores. La capacitación es una inversión y relevante. Del

¹ Bach. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

² Contador Público, Magíster en Administración de la Educación, docente investigador de la Carrera Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

77% su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y a la capacitación, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos. Finalmente se recomienda al micro empresario capacitarse permanentemente para ser eficiente, eficaz y competitivo porque solo de esa manera la empresa evidenciara una rentabilidad sólida y sostenida en el tiempo.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRAC

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing and training in the profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, buying and selling clothing for women, from the district of Callería, 2016. The research was quantitative-descriptive, not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 22 Micro and small companies to whom a questionnaire of 32 closed questions was applied, applying the technique of the survey. Obtaining the following results: The majority are adults and are between 26 years old, 60% are female, 54% have a non-university superior, and the occupation that predominates is a merchant. 63% have between five and more than ten years in their field, they are formal, they have permanent and temporary workers. 86% were formed by subsistence. They are financed by the banking entities, their credits were used in improvement and / or expansion of the premises. In recent years they received training and did not train their workers. Training is an investment and relevant. Of 77%, their profitability improved in recent years thanks to financing and training, which allowed them to plan their activities in a competitive work environment, considering that all this will allow them to achieve their objectives. Finally, the micro entrepreneur is recommended to be permanently trained to be efficient, effective and competitive because only in this way will the company show a solid and sustained profitability over time.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

La importancia del sector microempresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

Igualmente, Galdón (2014), en “La pequeña y mediana empresa motor de la economía española”, precisa Las pequeñas y medianas empresas representan más del 90% del tejido empresarial en España y son las principales generadoras de empleo. El Ministerio de Industria tenía registradas en marzo de 2014 más de 1,1 millones de pymes, frente a solo 4.188 empresas de gran tamaño. Paralelamente, el Gobierno tiene contabilizadas 1,5 millones de compañías sin asalariados; es decir, autónomos que no tienen trabajadores a su cargo.

Asimismo, López et al (2014), en “Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina”, sostiene que, las Mypes en Latinoamérica son muy importantes para el crecimiento de muchos países por que representa al menos el 97% de las unidades económicas, Panamá y Perú son los países con menor y mayor proporción de Mipymes.

También, Acosta (2016), en “Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia”, Las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el sistema productivo colombiano, como lo demuestra el hecho de que, según el Registro Único Empresarial y Social (Rues), en el país 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4,9% pequeñas y medianas.

Y lo que es más, Rodríguez & Sierralta (2014), en “El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú”, En el Perú, el sector de la micro y pequeña empresa ocupa aproximadamente al 75% de la población económicamente activa (PEA). Pocos países de Latinoamérica y el resto del mundo han experimentado este fenómeno de una forma tan intensa. Para algunos esta cifra podrá resultar sorprendente y para muchos incluso desconocida. Pero lo que está claro es que el Estado es consciente de ambas situaciones; tanto del problema que genera la magnitud de la cifra como del desconocimiento de la misma.

Agrega Rodríguez y otros, el tratamiento de esta realidad es ineludible y se requiere de manera inmediata; sin embargo, ni el Estado ni otras entidades le han prestado la debida atención, otorgándole solo un trato tangencial y esporádico. Son muchos los requerimientos de las microempresas; entre los más importantes se encuentran la necesidad de una regulación normativa adecuada y de programas orientados a fomentar su desarrollo e insertarlas en la dinámica económica del país. El acceso al crédito, dentro de este último rubro, se constituye como uno de los mayores obstáculos al que se enfrenta un microempresario cuando requiere medios para financiar su actividad; más aún si tenemos en cuenta que en la actualidad todas las fuentes de financiamiento tan sólo llegan a cubrir el 4% de las necesidades del sector. Es evidente que para el desarrollo de cualquier unidad productiva el capital resulta indispensable; sin el mismo, todo intento de crecimiento es imposible.

Asimismo, Díaz (2016), en “Plan de negocios para una tienda de ropa y accesorios para mujeres”, manifiesta que para nadie es un secreto que las mujeres vienen incursionando cada vez con más fuerza en el panorama laboral de nuestro país, convirtiéndose en un agente decisivo en la economía, en general. Esto, que no es más que la consecuencia de la evidente estabilidad económica y del reacomodo de los niveles socioeconómicos, ha hecho que las féminas lleven la batuta en cuanto a las decisiones de compra. Este cambio también implica una modificación en los hábitos de compra, pues hoy en día las reglas de mercado se desarrollan teniendo como punto de partida las necesidades y prioridades de las mujeres, así como su estilo al momento de adquirir determinados bienes.

Agrega Díaz, la actitud de las mujeres en este caso se sustenta en el hecho de que hoy en día están mucho más preocupadas por su imagen y cuidado personal, lo cual hace que se tomen el tiempo adecuado antes de decidirse por comprar algo. Así lo confirma Jessica Palacios, gerente de marketing de Avon, quien comenta que “a lo largo de los años la mujer peruana se ha vuelto más exigente, generando un mayor consumo en el rubro de cosmética y maquillaje.

Continúa, Díaz, si hay un sector en el que las mujeres caen rendidas, ése es el de la ropa, donde ya existe una preocupación por lucir distintas. En este sentido, Lucía Caveró Belaunde, diseñadora de modas y dueña de la cadena *vêtement prêt à porter* Michelle Belau, destaca que en la actualidad las damas buscan estar a la moda,

pero no a cualquier precio, sino con prendas que les sienten bien. “Están súper enteradas de las últimas tendencias en el vestir, compran lo bonito y lo que les aporta. Además, se han vuelto más osadas, pues gustan del color y de las formas originales, luciéndolas con absoluta seguridad”. De un tiempo a este, el rubro ropa para damas y las microempresas involucradas en ello viene teniendo una importancia muy significativa puesto que se ha convertido en un rubro muy rentable.

Por otro lado, Vaca (2012), en su tesis doctoral “Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan”, concluye: El financiamiento vía deuda es uno de los conceptos principales que las empresas utilizan dentro de la configuración de su estructura de capital. Y aunque muchas empresas prefieren los recursos internos, como menciona la teoría de la selección jerárquica, hay otras empresas que no generan lo suficiente para mantenerse o crecer. El crédito es como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación.

También, Huayaney (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012-2013”, concluye: Respecto a los empresarios de las MYPE: el 100% de los empresarios son adultos, el 60% es masculino y el 100% tiene secundaria completa. Respecto a las características de las MYPE: el 73 % de las MYPE encuestadas afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 66% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 53% de las MYPE encuestadas financió su actividad económica con préstamos de terceros y el 47% obtuvieron un crédito financiero que fue oportuno para su negocio. Respecto a la Rentabilidad: el 75% de las MYPE encuestados afirma que la rentabilidad de su negocio mejoro en los dos últimos años. Poco más de las MYPE encuestadas (53%) financiaron sus actividades productivas recurriendo a préstamos de terceros y el resto (47%) lo hizo con autofinanciamiento.

Además, Ponce (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015”, concluye: El 81% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 56% son del sexo femenino; el 57% tiene grado de instrucción superior no universitaria, y el 32%

tiene secundaria. El 75% son de ocupación comerciante, el 69% tienen entre uno a cinco años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 75% tiene trabajadores permanentes, el 87% posee trabajadores eventuales; el 81% constituyó su Mypes por subsistencia. El 75% recibe financiamiento de terceros, el 76% recibe financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, otorgándoles facilidades de crédito, siendo los más requeridos el Banco de Crédito con 25% y Mi Banco con 25%; los créditos recibidos el 50% fueron a corto plazo. el 75% pagó tasas de interés mensual de 1.83% a 8%; el 75% solicitó crédito de S/.5,000 a S/.50,000; el 63% de los créditos recibidos fue invertido en capital de trabajo y compra de mercadería.

Igualmente, Najjar (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro estudios contables, del distrito de Manantay, 2016”, concluye: El 67% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 87% son del sexo masculino; el 67% tienen grado de instrucción universitaria completa, y el 20% tiene superior no universitaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes. El 100% tienen entre cinco a más de siete años en el rubro empresarial; el 100% tienen trabajadores permanentes, el 80% tienen trabajadores eventuales; el 93% manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtener ganancia. El 67% autofinancia su empresa, y el 33% recibe financiamiento de terceros; siendo estas de entidades no bancarias con 33%; en el año 2016 el 46% obtuvieron crédito de Caja Maynas, Banco de Crédito y Banco Continental; el 33% fue a largo plazo (Mayor a 12 meses), los créditos recibidos el 33% fueron de S/.5,000 a S/.20,000; los créditos recibidos fueron invertido en mejoramiento y/ ampliación del local.

Más aún, Del Águila (2016), en su tesis Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Calleria, 2016”, concluye: El 91% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 55% son del sexo masculino; el 73% tienen secundaria completa, y el 27% tiene superior universitaria completa. Respecto a las características de las Mypes. El 100% tienen entre uno a más de siete años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 72% posee trabajadores permanentes y eventuales; y la formación de las Mypes fue para obtener ganancia. Respecto al financiamiento El 64% recibe financiamiento de terceros; siendo el 86%

de entidades bancarias; en el año 2016 el 43% obtuvieron crédito financiero del Scotiabank y del Banco de la Nación; de los créditos recibidos los créditos fueron a largo plazo; y pagaron tasas de interés mensual entre el 0.25% a 8%, los créditos que obtuvieron fueron entre S/.5,000 a más de S/.50,000, el 60% y lo invirtieron en compra de mercaderías.

La presente investigación se justifica, de acuerdo a lo que manifiesta Aguirre (2006), en “Mype Perú”, precisa que las Mypes representan un conjunto de 2.5 millones de micro y pequeños empresarios formales e informales que realizan actividades de desarrollo de la capacidad humana, dando oportunidades de empleo a los grandes sectores de la población para así combatir la pobreza. Las Mypes están obligadas a emitir comprobantes de pago. El ministerio de Economía y Finanzas constituyó el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa del Banco de la Nación. Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú, se espera que este programa financie a más de 100 mil microempresas y pequeñas empresas en el país. Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad.

Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

En consecuencia, aquí hay un problema de rendimiento y productividad, es posible que esta brecha se deba a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación. Por lo tanto, sería importante conocer a qué se debe la baja productividad de las Mypes. Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc. Asimismo, la investigación se vio reflejado en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país

1.2. PROBLEMA

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las MYPEs, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales incidencias del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por ello, con la presente investigación nos planteamos la siguiente interrogante: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016?.**

1.3. OBJETIVO

Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016.

1.4. MARCO TEÓRICO

Teoría del financiamiento

Respecto a las teorías del financiamiento citamos a Keil (2007), en “Financiamiento del desarrollo”, sostiene las tasas de interés que les ofrecen las entidades bancarias son bastante elevadas. El financiamiento que obtienen no se relaciona, en plazos y en condiciones con las finalidades a las que se destina el crédito. Otro problema grave, es que las Mypes no le dan importancia al factor humano, no se da importancia a los programas de formación del empleado. Entonces surge la necesidad de destinar recursos para la formación de empleados y directivos, porque este es un factor importante del crecimiento de las empresas. Los factores de éxito de una operación crediticia que atiende a las Mype se deben basar en los siguientes aspectos:

- a) Accesibilidad:** En este aspecto se ah, tratado de brindar la máxima accesibilidad posible, distribuyendo los recursos a través de los intermediarios financieros, en el caso de banca de segundo piso. Es decir, se puede acceder a las líneas de crédito a través de la banca privada, de las cajas de ahorro en cualquiera de sus oficinas en todo el país.
- b) Cobertura de largo plazo y tipo de interés preferencial:** Finalmente es muy importante ofrecer recursos a largo plazo. Asimismo, es sumamente importante ofrecer tasas de interés convenientes para las empresas, competitivas con la banca privada. A través de mecanismos de mercado se puede favorecer a la reducción de las tasas de interés a favor del sistema financiero en su conjunto.

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

Teoría de la capacitación

Dentro de las múltiples teorías de la capacitación citamos a Abdala (2010), en “Aproximaciones al sistema nacional de capacitación y formación profesional en El Salvador”, sostiene que la capacitación laboral es un componente fundamental de toda política de empleo e inclusión social.

Si bien no genera empleo aumenta la empleabilidad y por lo tanto refuerza la igualdad de oportunidades al romper la segmentación de los mercados y posibilitar el tránsito hacia mejores empleos a grupos de población vulnerables. Si se tomará el enfoque tradicional de la formación profesional sus objetivos podrían ser enmarcados en los siguientes:

- Satisfacer las necesidades de recursos humanos calificados y certificados.

- Propiciar el mejoramiento de las condiciones de vida del trabajador y de su grupo familiar.

Bajo este contexto, la capacitación busca mejorar las capacidades humanas en el mundo laboral, es decir donde se incorporan estrategias para estimular el emprendedurismo y también fomentar la generación de empleo. Por más pequeño que sea la función de un trabajador, este necesita de una actualización y formación permanente a efectos de buscar la eficiencia y eficacia en la gestión de la empresa.

Además, Barnard & Chester I. (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifieste una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen. La teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

Teoría de la rentabilidad

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Teoría de la micro y pequeña empresa

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe-Cepal (2010), en “Generalidades sobre las pequeñas y micro empresas”, nos dice que las Pequeñas y Micro Empresas han sido definidas de varias maneras, pues no hay unidad de criterio con respecto a su conceptualización y las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. La discusión sobre definiciones teóricas y operativas de micro y pequeña empresa ha estado asociada a la discusión de la década de los setenta sobre el sector informal. Cepal, nos dice, la confirmación de la Pequeña y Micro

Empresa como una de las fuentes más importantes en la generación de empleo, es un hecho reconocido tanto en el ámbito nacional como internacional.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013. En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

Características de micro, pequeña y mediana empresa:

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

II. MATERIALES Y MÉTODOS

El diseño que se ha utilizado en esta investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población muestra fue de 22 Mypes del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 32 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Respecto a los empresarios

Edad de los representantes de las Mypes: De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus

edades oscilan entre 26 y 60 años; datos similares con los resultados encontrados por Huayaney, Ponce, Najar y Del Águila, donde mayoría de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos, esto nos demuestra que los Representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio tienen la madurez suficiente para dirigir una micro empresa.

Sexo de los representantes de las Mypes: El 73% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino, datos contrarios a lo encontrado por Huayaney, Najar y Del Águila, donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo masculino con 60%, 87% y 55%; también estos datos son similares a lo encontrado por Ponce donde el 56% son del género femenino; esta contrariedad y similitud se debe a la diversificación de los sectores y rubros de las Mypes estudiadas.

Grado de instrucción de los representantes de las Mypes: El 54% tienen grado de instrucción superior no universitario, es decir predomina el grado de instrucción superior no universitaria; estos resultados son contrarios a lo encontrado por Huayaney y Del Águila donde el 73% y 73% tienen grado de instrucción secundaria; también estos resultados son similares a lo encontrado por Ponce y Najar donde el 57% tienen grado de instrucción superior no universitaria y universitaria. Por otro lado, el teórico Abdala, sostiene que los enfoques de la formación profesional y sus objetivos se enmarcan dentro de las necesidades de las empresas de satisfacer los recursos humanos con personal calificados y la preparación académica juega un rol de vital importancia.

Estado civil de los representantes de las Mypes: El 55% de los representantes de las Mypes son de estado civil solteros, en tanto el restante 40% son casados, es decir predomina la soltería en los representantes legales de las Mypes estudiadas.

Profesión u ocupación: Para los representantes legales la ocupación con mayor potencial es comerciante con 59%, es decir la ocupación que predomina en el rubro compra y venta de ropa para damas es comerciante, ya que es la persona encargada de elaborar, dirigir, y establecer las tareas y actividades realizadas en las empresas, así como el cálculo de los montos en la reposición del stock de las mercaderías. Estos resultados son similares a lo encontrado por Ponce donde el 75% de las Mypes estudiadas su ocupación es comerciante.

3.2 Respecto a las características de las Mypes

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 63% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro compra y venta de ropa para damas, de cinco a más de diez años, estos resultados son contrarios a lo encontrado por Huayaney y Ponce donde el 73% y 69% se dedican a su rubro empresarial hace tres a cinco años. Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables y/o rentables, es más nos indican que este rubro es rentable y destacable para las entidades financieras por tener las condiciones para acceder a crédito financiero.

Formalidad de las Mypes: El 100% de la Mypes encuestadas son formales, estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio están formalizadas de acuerdo a las normas legales vigentes, es más todos tienen RUC, teniendo todos los requisitos para seguir creciendo, También estos resultados son similares a lo encontrado por Ponce y Del Águila, donde el 100% de las Mypes estudiadas son formales. Por otro lado, según a lo que expresa la Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL, precisa que hasta hace poco muchas discusiones teóricas sobre las micro y pequeñas empresas han estado asociadas a la informalidad.

Número de trabajadores permanentes y eventuales: El 60% de las Mypes encuestadas tienen de dos a tres trabajadores permanentes, y el 78% tienen de uno a dos trabajadores eventuales; es decir son empresas que al ser formales en su mayoría conocen y gozan de las últimas modificatorias de la Ley Mype N° 28015 cuyo 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, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores como bien lo sostiene Perú Pymes. También estos datos son similares a lo encontrado por Huayaney, Ponce, Najjar y Del Águila donde en el 66%, 75%, 100% y 72% tienen trabajadores permanentes y eventuales.

Motivo de formación de la empresa: De las Mypes encuestadas el 86% se constituyó por subsistencia, estos resultados nos indican que muchos microempresarios al no contar con puestos laborales optaron por formar una micro y

pequeña empresa para generarse un ingreso que le permita vivir y apoyar a su familia. Asimismo, estos resultados son similares a lo encontrado por Ponce donde el 81% se constituyó por subsistencia. Por otro lado, según a lo que expresado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL, precisa la micro y pequeña empresa es una de las fuentes más importantes de generación de empleo.

3.3 Respecto al financiamiento

Como financia su actividad productiva: Los micro empresarios encuestados del rubro, compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, el 64% recibe financiamiento de terceros para su actividad empresarial, es decir, las empresas financian sus actividades empresariales con recursos de terceros, el cual tienen costos que afecta su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por Huayaney, Ponce y Del Águila donde el 53%, 75% y 64% financia su actividad productiva con financiamiento de terceros. Más aún Vaca precisa que el financiamiento vía deuda es uno de los conceptos principales que utilizan las empresas dentro de su estructura de capital, puesto que el crédito es como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. Por otro lado, el teórico Domínguez, sostiene que las Mypes cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra la banca.

A qué entidad recurren para obtener financiamiento: El 64% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, tienen financiamiento ajeno, es decir el financiamiento que obtiene, es mediante préstamos de entidades no bancarias; estos datos son similares a lo encontrado por Ponce y Del Águila donde el 76% y 64% recibe financiamiento del sector bancario y no bancario. Al respecto el teórico Keil precisa que, dentro de los factores de éxito de una operación crediticia, el sector no bancario (banca de segundo piso) es el que más facilidad otorga a las empresas para acceder a un crédito financiero.

Qué tasa de interés pagó: El 79% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería pagaron 3.42% interés mensual, estos resultados nos indican que las Mypes en estudio están pagando altas tasas de interés, fuera del promedio que normalmente cobran el sector bancario. También estos resultados son contrarios a los resultados de Ponce donde el 75% de las Mypes estudiadas pagaron intereses bajos por sus créditos de 1.83% de interés mensual. Por

otro lado, el teórico Keil precisa que es importante para la empresa obtener recursos a largo plazo con tasas de interés conveniente.

Tiempo del crédito solicitado: El 64% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, no precisa a que tiempo fueron los créditos solicitados en el año 2016; es decir que el micro empresario pese a tener estudios superiores no se interesa por conocer los detalles de los créditos financieros obtenidos; estos resultados son contrarios a lo encontrado por Ponce y Del Águila donde las Mypes estudiadas conocen que el crédito obtenido fue a corto plazo y largo plazo. Por otro lado, el teórico Keil precisa que es importante para la empresa obtener recursos a largo plazo con tasas de interés conveniente.

En qué fue invertido el crédito solicitado: El 93% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Ponce y Del Águila donde el 63% y 60% de los créditos fueron invertidos en capital de trabajo y compra de mercadería, asimismo estos resultados son similares a lo encontrado por Najar donde los créditos obtenidos fueron utilizados en mejoramiento y/o ampliación de local. Al respecto el teórico Keil precisa que dada las altas tasas de interés que cobran las entidades financieras por los créditos que ofrecen es necesario relacionar plazos, intereses, condiciones y la finalidad y/o destino de los créditos.

3.4 Respecto a la capacitación

Se capacitó para el otorgamiento del crédito: El 57% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, no han recibido capacitación, previo al otorgamiento del crédito, estos resultados son confirmados por el teórico Keil, uno de los problemas graves de las Mypes es que no le dan importancia al factor humano, la formación del micro empresario y de sus trabajadores es clave e importante para el crecimiento de las empresas.

Se capacitó en los últimos años, en qué cursos se capacitó y capacitación a sus trabajadores: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, manifestaron, recibieron de uno a dos capacitaciones, en inversión del crédito y marketing empresarial, el 68% no capacitó a sus trabajadores. Es decir, estas microempresas no tienen conocimientos de gestión,

eficiencia, eficacia, innovación, mejora continua, mejor atención al cliente. Al respecto el teórico Abdala precisa que la capacitación del empleado en el mundo empresarial y laboral es un componente fundamental de toda política de empleo e inclusión social, si bien no genera empleo, aumenta la empleabilidad y por lo tanto refuerza la igualdad de oportunidades.

Considera que la capacitación es una inversión: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, dijeron que la capacitación es una inversión. Al respecto el teórico Abdala precisa que la capacitación al ser una inversión para la empresa fomenta el mejoramiento, desarrollo, habilidades, aptitudes, conductas y actitudes de fuerza en el trabajo. Mejorando las capacidades humanas en el mundo laboral.

La capacitación es relevante para su empresa: El 91% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, manifestaron que la capacitación si es relevante para su empresa. Al respecto el teórico Abdala precisa que por más pequeño que sea la función de un trabajador, este necesita de una actualización y formación permanente a efectos de buscar la eficiencia y eficacia en la gestión de la empresa. Es más Barnard & Chester precisa que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización

3.5 Respecto a la rentabilidad

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa: En 77% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, es decir estas microempresas generan su rentabilidad gracias al financiamiento. Estos resultados son profundizados en cierta medida por el teórico Bertein quien precisa que la rentabilidad es toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados.

La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa: El 95% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 9considera que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial, es decir existe una contrariedad en los microempresarios porque inicialmente manifestaron que no recibieron ni capacitaron a sus trabajadores. Al respecto, el teórico Barnard

& Chester, precisa que una empresa sólo funcionara con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen y en ese propósito se cumplirá con la capacitación permanente de sus miembros.

¿Crea Usted, que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años?: El 100% de las Mypes encuestadas del rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, precisan que la rentabilidad de sus microempresas si ha mejorado en los últimos años es decir su rentabilidad mejoro en el año 2016, el cual es básico para poder lograr un ambiente laboral y ser competitivo. Estos resultados son similares a lo encontrado por Huayaney donde el 75% de las Mypes estudiadas su rentabilidad de su negocio mejoro en los últimos años. Al respecto el teórico Bertein sostiene que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla.

IV. CONCLUSIONES

Datos generales de los representantes de las Mypes: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son de sexo femenino, el 54% tienen superior no universitario, y la ocupación que predomina es comerciante con 59%.

Características de las Mypes: Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 63% tienen entre cinco a más de diez años en el rubro empresarial compra y venta de ropa para damas, todos son formales, el 60% tienen de dos a tres trabajadores permanentes y el 78% tienen de uno a dos trabajadores eventuales. El 86% se formaron por subsistencia.

Financiamiento de las Mypes: La mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero, siendo estar el 64% de entidades bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo, el 79% pagó 3.42% de interés mensual, sus créditos que obtuvieron lo usaron en mejoramiento y/o ampliación de local.

Capacitación de las Mypes: Las Mypes encuestadas manifestaron respecto a la capacitación para su empresa: Recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, asimismo manifestaron que en los últimos años recibieron capacitación y no

capacitaron a sus trabajadores. Por lo tanto, estas Mypes consideran que la capacitación si es una inversión y es relevante para su empresa.

Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio el 77% firmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y a la capacitación con 95%, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos. Finalmente se recomienda al micro empresario capacitarse permanentemente para ser eficiente, eficaz y competitivo porque solo de esa manera la empresa evidenciara una rentabilidad sólida sostenida en el tiempo.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Acosta A. (2016), Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-empresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
2. Abdala E. (2010), Aproximaciones al sistema nacional de capacitación y formación profesional en El Salvador. (175, 186-187). El Salvador. CEPAL – Colección de Documentos de Proyectos.
3. Aguirre (2006), Mype Perú. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/micro-empresas2.shtml>
4. Barnard & Chester I. (2002), Comportamiento y desarrollo organizacional. Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
5. Bertein L. A. (2016), en Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
6. Comisión Económica para América Latina y el Caribe-Cepal (2010), Generalidades sobre las pequeñas y micro empresas. (pp. 4-8, 13-14 y 20-22). Recuperado de http://www.biblioteca.udep.edu.pe/bibvirudep/tesis/pdf/1_111_204_70_1027.pdf

7. Del Águila (2016), Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Calleria, 2016. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
8. Díaz M. M. (2016), Plan de negocios para una tienda de ropa y accesorios para mujeres. Recuperado de http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/609465/1/diaz_em.pdf
9. Domínguez I. C. (2009), Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
10. Galdón B. P. (2014), La pequeña y mediana empresa motor de la economía española. Recuperado de <http://www.20minutos.es/noticia/2144813/0/pyme/economia/espana/>
11. Huayaney L. M. (2015), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012-2013. (p. 6). (Tesis de pregrado de Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
12. Keil (2007), Financiamiento del desarrollo. (pp. 25-26). Santiago de Chile. Unidad de Estudios del Desarrollo. División de Desarrollo Económico.
13. Najar (2016), Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro estudios contables, del distrito de Manantay, 2016. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
14. Perú Pymes (2016), Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>

15. Ponce (2016), Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
16. Rodríguez C. E. & Sierralta X. (2014), El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú. (p. 324). Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/viewFile/15749/16184>
17. Vaca J. (2012), Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. (pp. 43, 209-2010, 213 y 357-361). Tesis doctoral. Universidad Politécnica de Valencia-España. Recuperado de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf>
18. Valverde J. L. (2010), Del emprendimiento a la micro empresa, minimizando las barreras entre el Mercado social y el Mercado capitalista. (pp.142-145). (Tesis de maestría Universidad de Palermo–Argentina). Recuperado de http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyctograduacion/archivos/1092.pdf

DECLARACIÓN JURADA

Yo, Winny Ann Hellen Puglias Rengifo, identificada con DNI N° 70380784, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de callería, 2016”

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada: es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se derive, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

Pucallpa, 17 de Diciembre de 2017

Winny Ann Hellen Puglias Rengifo
DNI: N° 70380748