

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Valentín Falcón, Sthefany Elizabeth

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ 2018

1. Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

Mg. CPCC.MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINA

Presidente

Mg. CPC. LOPEZ SOUZA JOSE LUIS ALBERTO

Miembro

Mg. CPC. VILCA RAMIREZ RUSELI FERNANDO

Miembro

Mg. CPCC. AREVALO PEREZ ROMEL

Asesor

DEDICATORIA

Es para mí una gran satisfacción poder dedicarles este trabajo a mis padres, por el esfuerzo que me brindaron para culminar mi proyecto de investigación, sentó en mi la base de responsabilidad y deseos de superación profesional.

Y sin dejar atras a mis hermanos y a toda mi familia por confiar en mí, gracias por ser parte de mi vida y por permitir ser parte de su orgullo.

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 25 y una muestra de 25 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N°1 se observa que la edad de los representantes, el 60% tiene entre 30_44 años, En la tabla 2 y figura N°2 se observa que el 72% son de sexo femenino, En la tabla y figura N°3 se observa que el 40% tiene el grado de secundaria completa, En la tabla y figura N°4 se observa que el 40% son casados, En la tabla y figura N°5 se observa que el 68% se dedica al comercio, **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas;** Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 60% se dedica hace más de 3 años, En la tabla y figura N°7 se observa que el 44% afirma que cuenta con al menos 2 trabajador permanente, En la tabla y figura N°8 se observa que el 64% tiene al menos 1 trabajadores eventuales, En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales, Según la tabla y figura N°10 se observa que el 68% afirma que es la obtención de ganancias, En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 56% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado, **Respecto al**

Financiamiento de las micro y pequeñas empresas; Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 60% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros, En la tabla y figura N°14 se observa que el 52% lo solicito en Entidades Bancarias mientras, En la tabla y figura N° 15 se observa que el 52 % lo obtuvieron en las Entidades no Bancarias, En la tabla y figura N° 16 se observa que el 36% lo solicito en Mi Banco, En la tabla y figura N°17 se observa que el 72% realiza un pago de 18% anual, Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 64% que se le otorgaron los montos solicitados, Se observa que en la tabla y figura N°19 el 60% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000, En la tabla y figura N° 20 se observa que el 64% lo solicito a Corto Plazo, Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 52% lo invirtió en activos fijos,**Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N° 22 se observa que el 64% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados, En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse, En la tabla y figura N° 25 se observa que el 64% tuvo al menos 2 vez un curso de capacitación, En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión, En la tabla y figura N° 27 se observa que el 84% considera relevante la capacitación, En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores, En la tabla y figura N°30 se observa que el 92% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa, **Respecto a la Rentabilidad**

de las micro y pequeñas empresas, En la tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa, En la tabla y figura N°32 se observa que el 64% menciona que ha mejorado la rentabilidad, En la tabla y figura N° 33 se observa que el 72% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado, En la tabla y figura N° 34 se observa que el 72% afirma que no ha disminuido, En la tabla y figura N° 35 se observa que el 64% afirma que no aplica tecnología de técnicas e instrumentos, En la tabla y figura N° 36 se observa que el 52% afirma que la zona no es muy importante para negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, the purchase and sale of clothing for babies in the Manantay district, 2018. The research was descriptive, due to only limited to describe the main characteristics of the variables under study, to carry out it worked with a population of 25 and a sample of 25 micro-companies to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: Regarding entrepreneurs of micro and small companies; In the table and figure 1 it is observed that the age of the representatives, 49% have between 18_29 years; Table 2 and Figure 2 show that 91% are female; In the table and figure n ° 3 it is observed that 56% have the degree of incomplete University Superior; In the table and figure n ° 4 it is observed that 82% are cohabitants; The table and figure N ° 5 shows that 76% is dedicated to trade; Regarding the characteristics of micro and small companies; According to the table and graph N ° 6 it is observed that 76% is dedicated more than 3 years ago; In the table and figure N ° 7 it is observed that 63% affirm that they have at least 1 permanent worker; In the table and figure N ° 8 it is observed that 76% have at least 2 casual workers; In the table and figure N ° 9 it is observed that of the representatives surveyed 100% are formal; According to the table and figure N ° 10 it is observed that 88% affirm that it is the obtaining of profits; In the table and graph N ° 11 it is observed that 79% affirm the importance in which the company must be found; In the table and figure N ° 12 it is observed that 100% consider that today the demands of the market; With respect to Financing of micro and small businesses; As can be seen in the table and graph No. 13, it can be observed that 76% mentioned having resorted to third-party financing; In the table and figure N ° 14 it is observed that 70% requested it in

Banking Entities while only 30% were in Non-Banking Entities; In the table and figure N ° 15 it is observed that 64% obtained it in the Banking Entities; In the table and figure N ° 16 it is observed that 70% requested it in My Bank; In the table and figure N ° 17 it is observed that 88% makes an annual payment of 18%; According to the table and figure N ° 18 it is observed that the 76% that were granted the amounts requested; It is observed that in table and figure No. 19 71% requested an approximate amount between s / . 1000_s / .10,000; In the table and figure N ° 20 it is observed that 96% requested it to Short Term; According to the table and figure N ° 21 it is observed that 70% invested in fixed assets; Regarding the Training of micro and small companies; In the table and figure N ° 22 it is observed that 76% did not obtain training to be granted financial credit; In the table and figure N ° 23 it is observed that 88% affirm that they had training, but in other related subjects; In the table and figure N ° 24 it is observed that 100% affirm having had some training considering important training; The table and figure N ° 25 show that 63% had at least one training course; In the table and figure N ° 26 it is observed that 94% of the entrepreneurs surveyed affirm that they consider the training an investment; In the table and figure N ° 27 it is observed that 96% consider training relevant; In the table and figure N ° 28 it is observed that 100% of the people surveyed mention that the training generates many benefits to the company; In the table and figure N ° 29 it is observed that 88% mention that they have provided training to their workers; In the table and figure N ° 30 it is observed that 73% affirm that if applied to the need of the company; Regarding the profitability of micro and small businesses; In the table and figure N ° 31 it is observed that 84% affirm that the profitability of the company was improved; In the table and figure N ° 32 it is observed that 88% mention that profitability has improved; In the table and figure N ° 33 it is observed that 61% affirm that profitability was better in

the past year; In the table and figure N ° 34 it is observed that 71% affirm that if it has decreased; In the table and figure N ° 35 it is observed that 79% affirm that the application of technology can benefit the users; In the table and figure N ° 36 it is observed that 100% affirm that the zone is very important to improve the profitability of the businesses.

Keyword: Financing, training and profitability.

INDICE	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	xi
Índice de tablas	xiii
Índice de figuras	xv
I. INTRODUCCIÓN	17
II. REVISIÓN LITERARIA	18
Planteamiento de la Investigación	18
Enunciado del Problema	19
Objetivos de la Investigación	20
Objetivo General	20
Objetivos Específicos	20
Justificación de la Investigación	20
Marco Teórico Conceptual	21
Antecedentes	21
Internacional	21

Nacional	26
Regional	31
Local	34
Bases Teóricas de la Investigación	36
Teoría del Financiamiento	36
Teoría de la Capacitación	39
Teoría de la Rentabilidad	43
Marco Conceptual	45
Definición del Financiamiento	45
Definición de Capacitación	46
Definición de las micro y pequeñas empresas	46
III. METODOLOGÍA	56
3.1. Diseño de la investigación	56
3.2. Población y muestra	57
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	57
3.4. Técnica e instrumentos	62
3.5. Matriz de consistencia	64
IV. RESULTADOS	68
4.1. Resultados	69

4.2. Análisis de resultados	105
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	109
Referencias bibliográficas	115
ANEXOS	118
- Carátula	119
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	120
- Declaración Jurada del Artículo Científico	145
- Matriz de Consistencia	146
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	150
- Tabla de Fiabilidad	157
Base de datos de las encuestas	163
INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	Pág
Tabla 1 Edad de los representantes de las mypes	69
Tabla 2 Sexo de los representantes de las mypes	70
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	71
Tabla 4 Estado civil de los representantes de las mypes	72
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	73
Tabla 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	74
Tabla 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	75
Tabla 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	76
Tabla 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	77
Tabla 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	78
Tabla 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	79

Tabla 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	80
Tabla 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	81
Tabla 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	82
Tabla 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	83
Tabla 16 Nombre de la institución financiera	84
Tabla 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	85
Tabla 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	86
Tabla 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	87
Tabla 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	88
Tabla 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	89
Tabla 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	90
Tabla 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	91
Tabla 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	92
Tabla 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	93
Tabla 26 La capacitación es una inversión en las mypes	94
Tabla 27 Es relevante la capacitación en las mypes	95
Tabla 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	96
Tabla 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	97
Tabla 30 La capacitación enfocado a la necesidad de las mypes	98
Tabla 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	99
Tabla 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	100
Tabla 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	101
Tabla 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	102
Tabla 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	103
Tabla 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	104

Figuras	Pág
Figura 1 Edad de los representantes de las mypes	69
Figura 2 Sexo de los representantes de las mypes	70
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	71
Figura 4 Estado civil de los representantes de las mypes	72
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	73
Figura 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	74
Figura 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	75
Figura 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	76
Figura 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	77
Figura 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	78
Figura 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	79
Figura 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	80
Figura 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	81
Figura 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	82
Figuran 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	83
Figura 16 Nombre de la institución financiera	84
Figura 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	85
Figura 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	86
Figura 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	87
Figura 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	88
Figura 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	89
Figura 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	90
Figura 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	91
Figura 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	92

Figura 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	93
Figura 26 La capacitación es una inversión en las mypes	94
Figura 27 Es relevante la capacitación en las mypes	95
Figura 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	96
Figura 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	97
Figura 30 La capacitación enfocado a la necesidad de las mypes	98
Figura 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	99
Figura 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	100
Figura 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	101
Figura 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	102
Figura 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	103
Figura 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	104

I. INTRODUCCIÓN

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa. Las micro y pequeñas empresas surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto emplearse y emplear a sus familiares.

Las pequeñas y medianas empresas comercializadoras de ropas para bebés crecen en el mercado peruano generando ingresos y empleo. Esto obliga a dichas empresas a volverse más competitivas en cuanto a precios, promociones, publicidad, infraestructura y recursos humanos, Asimismo, son muchos los obstáculos para que las micro y pequeñas empresas puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienden a recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito.

Según la Sunat (2010), en la Región de Ucayali existen 15 307 Mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de Mypes existentes en el país. De estas Mypes, la mayoría se encuentra en la ciudad de Pucallpa, que es una de las ciudades más importantes de la región de Ucayali. Sin embargo, a nivel desagregado se desconoce qué características tienen las Mypes de

Pucallpa. Por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a financiamiento del sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés les cobra el sistema bancario y no bancario, qué sistema les otorga mayores facilidades por la obtención de los créditos, etc.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Manantay, en el rubro compra y venta de ropa para bebés y se aplicará a una muestra representativa de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2018.

El trabajo contiene los siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

II. REVISIÓN LITERARIA

Planteamiento de la investigación

Caracterización del problema

Una preocupación fundamental del mundo moderno es la informalidad de las MYPES y búsqueda de alternativas para su formalización. Es especialmente importante para las ciudades en donde existen un gran número de negocios informales. Un aspecto de esta problemática es el análisis de la informalidad de las MYPES. (Micro y Pequeñas Empresas) en la zona rural y la urbana éstas son importantes porque contribuyen a mejorar el aspecto económico de las familias a través de sus efectos directos e indirectos. MYPES,

unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización, actualmente se norman bajo la Ley de Promoción Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), La misma que reemplaza a la Ley General de la Pequeña y Microempresa (Ley N° 27268, 27 de mayo del 2000).Las MYPES contribuyen en el desarrollo económico y mejora de la calidad de vida de un país y de sus habitantes. Como sector, muestran una gran complejidad, una de ellas es su estratificación, cuyas variables están relacionadas a la capacidad de autofinanciamiento, lo cual sirve para su crecimiento y generación de valor económico, productividad y capacidad de innovación y diferenciación. Por los roles que juegan las MYPES en un país es importante su formalización. En el Perú el MTPE y CODEMYPE establecen los siguientes pasos generales para la formalización de una MYPE: constitución de la MYPE (SUNARP), obtención de RUC(SUNAT) y licencia de funcionamiento (MUNICIPALIDAD correspondiente).MTPE (2006) sostiene que en nuestro país las MYPES están muy lejos de cumplir con las leyes establecidas, se conoce que a nivel nacional Las MYPES representan el 98% del tejido empresarial del país; no obstante, el 74% de ellas son informales.

Por estas razones, entre otras, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

a) Enunciado del problema:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general:

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018.

Objetivos específicos:

- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del comercio rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018.

Justificación de la investigación

El estudio es importante porque nos permitió conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018; es decir, nos permitió conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la

investigación también se justificó porque nos permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

También esta investigación se justificó porque desde el punto de vista metodológico proporciona un instrumento (cuestionario) para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos. Asimismo, el presente trabajo de investigación sirvió como antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Toribio (2013), en su artículo científico “La Financiación de las pequeñas y medianas empresas” en Cádiz-España, analizaron la estructura financiera de las micros empresas, y les permitió profundizar con más facilidad en algunos de los problemas que desde este ámbito surgen. Describieron las posibles vías de financiación que pueden contribuir a salvar los obstáculos financieros a los que las PYMES enfrentan. Cuyas conclusiones fueron: Las PYMES constituyen el núcleo principal del tejido empresarial y vienen a representar la casi totalidad de la empresa española, pues solo un 0,13% supera los 500 trabajadores, resultando aún más destacable el hecho de que el 97,79% del tejido empresarial español, esté formado por empresas que no superan los 50 empleados. La estructura financiera que adoptan las empresas, viene condicionada por múltiples factores de diversa índole, y que podríamos agrupar en dos grandes bloques:

En primer lugar los referentes al entorno macroeconómico de la empresa (tipos de interés, niveles de inflación, etc.) que en principio vienen a afectar por igual a todas las empresas, con independencia de su tamaño. Por otro lado, los referentes a la propia empresa (tamaño, capacidad de gestión, etc.) y que como son los que colocan a las PYMES 25 y más concretamente a las pequeñas empresas, en una situación de desventaja e inferioridad frente a la grande, sobre todo porque más del 73% de las empresas españolas, no sobrepasan los cinco trabajadores. Finalmente, Toribio y otros, sostiene que en la estructura financiera de las PYMES se observa cómo en la composición de su pasivo empresarial, y más concretamente la de sus recursos permanentes, (Fondos Propios + Deudas a Largo Plazo + Provisiones), escaso es el peso que representa la financiación ajena a largo plazo, sólo el 9,4% del total, sólo el 17% de los capitales permanentes, por lo que el resto (83%) por aportación de los propietarios y la autofinanciación generada. No obstante, ello no tiene por qué implicar un gran montante de Fondos Propios, sino más bien la escasez de financiación ajena a largo plazo en estas empresas.

Según Flores (2008), en su trabajo de investigación sobre: las micro y pequeñas empresas en España, establece que a nivel mundial las pequeñas empresas constituyen una organización socioeconómica de gran impacto. La pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión y tiene una flexibilidad para adaptarse a los cambios, Las pequeñas empresas generan movimientos económicos importantes de su país. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esa magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión por lo que se convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este

modo de vida. Las grandes potencias industriales; así en la Europa antigua tienen su inicio en las micro y pequeñas empresas. Así por ejemplo, en Inglaterra al principio de la industrialización, se observa en la historia que la figura del empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó un mundo de pequeñas empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables de su entorno que tuvo Inglaterra en esos momentos como: libre competencia, espíritu aventurero de sus habitantes, mercado potencial prácticamente cautivo, le dieron la oportunidad de crecer y convertir a sus pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes empresas.

Saucedo (2015), en “Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera”, cuyo objetivo general fue mostrar la situación actual de las MiPyMEs en un contexto global y, al mismo tiempo, atendiendo los casos particulares de México y Uruguay. Esto, con la intención de mostrar el contexto en el cual se está promoviendo la educación financiera y el impacto que tiene en la vida de las personas y en sus pequeñas empresas. Los principales resultados fueron: El tema de las MiPyMEs se ha presentado mundialmente como una más de las estrategias para el desarrollo económico de los países latinoamericanos. En ese sentido debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje. Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la empresa que se está creando. Las empresas de tamaño micro, tanto mexicanas como

uruguayas comparten en esencia el funcionamiento unipersonal o en algunos casos de estructura familiar. Además de que en algunos casos responden al desempleo y por parte de personas capacitadas en otras áreas diferentes a lo que es el giro del negocio.

Todo ello en conjunto indica una evidente necesidad de seguir capacitando y haciendo más accesibles los programas de educación financiera existentes. Como se ha visto a lo largo del estudio, la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las microempresas mexicanas y uruguayas. El simple dato del número de personas que tienen negocios propios en ambos países indica una destacada necesidad de trabajar en este punto. Ya que además del número de empresas con denominación MIPYME, existen factores como el porcentaje de empleos que crea el sector y que en ambos países es alto, sumado al porcentaje de participación en la formación del PIB que se acerca en ambos países al 40%. Se trata de criterios que no dejan de señalar que detrás de cada cifra y cada encuesta existen personas que trabajan día a día sin mayor referencia que la sobrevivencia hasta donde sea factible el pequeño negocio, para dar paso a nuevos proyectos que tendrán la misma organización deficiente mientras no exista una serie de condiciones, entre las que se encuentra la capacitación empresarial y de cultura financiera que promueva herramientas de desarrollo para el crecimiento de la empresa.

En Uruguay la situación se torna similar cuando se trata de identificar un organismo que se encargue de la política nacional que dirija y coordine la información que se promueve, ya que el trabajo realizado tiene diferentes fuentes que de igual manera que en México se encargan de difundir los

proyectos, pero en la realidad pocas veces se encuentra que el contenido sea el adecuado para la MIPYMES uruguayas, y en ese sentido Latinoamérica debe diferenciar entre la educación financiera que imparte y hacia quien va dirigida. La estrategia propuesta considera como en el caso mexicano, la creación de organismos gubernamentales que definan y den rumbo a las prácticas que hoy día se llevan a cabo, pero siguen siendo insuficientes ante los años de ignorancia financiera en la que ha vivido la población latinoamericana. Es por ello que el trabajo consideró a la creación de organismos especializados como determinantes en el sano desarrollo de los sistemas económicos y financieros de los países y su respectivo impacto en la vida de las personas.

Concluye Saucedo, Porque la educación financiera tiene mucho de teórico, pero aún más de práctico y es por ello que las finanzas no deberían ser un tema complejo o aislado de la realidad de las microempresas. El tener un sistema administrativo, una planeación estratégica y visión de largo plazo dentro de los negocios no debe ser considerado idealista. Como se mencionó, la cultura prevaleciente en las MiPyMEs sigue respaldando la idea de complejidad o de alto costo para solicitar asesoría en el manejo de las microempresas.

Lo que conlleva a un funcionamiento tradicional en el manejo de este tipo de negocios. Negocios que siguen siendo familiares, en donde la rutina y la forma de trabajo se heredan entre los miembros del núcleo familiar. Dejando de lado la practicidad y el correspondiente beneficio de aplicar un sistema administrativo exigente pero que con la consecuente fijación de

objetivos brinde un mayor rendimiento al esfuerzo diario que pone cada MIPYME mexicana, uruguaya, latinoamericana.

Antecedentes Nacionales

Chávez (2016), el presente trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento, y Capacitación en la MYPE del sector artesanal - rubro textil del distrito de Juliaca, periodo 2015”, ha tenido por objetivo describir **las** principales características del financiamiento y capacitación de las MYPE. Este trabajo se realizó en base a la investigación descriptiva cuantitativa, del registro regional de artesanos del DIRCETUR que para el distrito de Juliaca a diciembre del 2015 estaban en 513 inscritos, con una muestra de 147 MYPE del sector textil; a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados obtenidos es que el 97.85% pertenecen personas naturales y solo un 2.15% tienen personería Jurídica, de los cuales 77.97% son de sexo femenino, mientras que el 22.03% es masculino; un 21.9% manifestó el limitado acceso al financiamiento; y un 24.3% dificultad en el acceso a la capacitación. El esquema propuesto, que describiremos, constituye una alternativa interesante en nuestro medio y sin lugar a dudas permitiría al Estado atender la demanda de las MYPE con resultados favorables, como la propuesta de un Plan Estratégico Nacional de Desarrollo de la Artesanía “PENDAR”; así como un Sistema Nacional de Capacitación para la MYPE. En el mediano plazo, el resultado debe ser el incremento en la capacitación de los micros empresarios, lo cual a su vez redundaría en un crecimiento económico de las MYPE, generando más empleo y una mayor inserción en el ciclo económico.

En ese sentido Prado (2010), en su tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título es “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra”, donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra. Fueron evaluadas 81 MYPES, a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú, mencionó el autor.

Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

Por otro lado Escobar (2009), en un sector de gran importancia en el proceso de expansión y crecimiento de las MYPE es el sector cuero y calzado, para ello es vital remitirnos a Trujillo. El proceso de constitución de esta agrupación industrial tiene sus orígenes en las migraciones de la década del

60 que se convierten en masivas en la década del 70, época en que se aplica la reforma agraria. La mayor parte de los pequeños empresarios proviene del departamento de Cajamarca, uno de los más poblados y pobres del país, dedicado a la agricultura y especialmente a la ganadería. Por lo que se constata un vínculo directo con las fuentes de la principal materia prima: el cuero. Es así como se inicia el crecimiento de este segmento empresarial denominado micro y pequeña empresa, pero no se puede hablar de MYPE si no se menciona el aporte de otras zonas y sectores que contribuyeron en la generación de esta masa empresarial, nos referimos al Parque Industrial de Villa El Salvador, a Las Malvinas, Tacora, Polvos Azules, La Asociaciones de comerciantes de calzado de Caquetá, Conglomerado de reparación y servicios electrónicos de Paruro, etc. y las muchas asociaciones que se formaron también en el interior del país.

Lujan (2013), en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de 30 textilera del distrito de Chimbote, 2010-2011”, cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro-compra/venta de textilera del distrito Chimbote, periodo 2010-2011. Y los objetivos específicos fueron: 1.- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio. 2.- Describir las principales es características de las Mypes del ámbito de estudio. 3.- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las Mypes del ámbito de estudio. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 15 Mypes, a quienes

se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas. Obteniéndose los siguientes resultados. Respecto a los empresarios: a) El 100% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son personas adultas. Es decir, su edad fluctúa entre 24 y 50 años. b) El 53% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son del sexo masculino. c) El 55% de los micro empresarios estudiados tienen grado de instrucción de superior universitaria completa. d) El 80% de los microempresarios estudiados son de ocupación comerciantes. Respecto a las características de las Mypes a) El 100% de los microempresarios estudiados se dedican al rubro hace más de 3 años. b) El 80% de las Mypes estudiadas son formales. c) El 74% de las Mypes estudiadas solo tienen un trabajador eventual y el 74 no tienen ningún trabajador permanente. d) El 100% de las Mypes estudiadas se formaron con la finalidad de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: a) El 60% de las Mypes estudiadas financian sus actividades productivas con préstamos financieros de terceros y el 20% lo hacen con recursos financieros propios. b) El 80% de las Mypes dijeron que las entidades del sistema no bancario dan mayores facilidades. d) El 80% de las Mypes que solicitaron créditos financieros de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo. e) El 60% de las Mypes estudiadas que solicitaron créditos de terceros, 31 utilizaron dichos créditos como capital de trabajo y el 40% los utilizaron en arreglo de sus locales y en la compra de activos fijos.

Angulo (2017), titulada: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro compra/venta de ropa para damas. Trujillo, periodo 2014 – 2015. Tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características

del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro compra/venta de ropa para damas en Trujillo período 2014-2015. La investigación fue no experimental, descriptiva, cuantitativa y transversal; con una población muestral de 35 MYPE, se aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, con los siguientes resultados: En cuanto a empresarios y MYPE: los encuestados manifestaron que el 71% son adultos de los cuales el 34% tienen Superior no universitario completo y el 28% no concluyeron sus estudios superiores. De igual manera, las principales características de las MYPE afirman que el 40% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. En cuanto al Financiamiento: manifestaron que el 31% financia su actividad económica con préstamos de terceras personas y el 89% lo invierte en capital de trabajo. En cuanto a capacitación: manifestaron que el 80% no recibió capacitación sobre créditos brindados por el sector financiero. En cuanto a Rentabilidad: el 60% afirma que el financiamiento ha contribuido en la mejora de la rentabilidad de su empresa y ha permitido salir adelante en el rubro de su negocio y también el 60% afirmó que los últimos dos años no se ha disminuido su rentabilidad, respecto a años anteriores. Finalmente, las MYPE financian sus empresas, tienen deficiencias en temas de capacitación y financiamiento por ello no obtienen un incremento significativo en su rentabilidad.

Antecedentes Regionales

Seguidamente Morales (2016), en su investigación: “Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad MyPes Sector Comercio Rubro Textil Distrito de Tumbes, 2016”. Tiene como propósito describir las características de la

capacitación y rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro textil en 28 el distrito de Tumbes, 2016; con un diseño de investigación descriptivo no experimental, y una población de 307 MyPes con una muestra de 34 MyPes del sector comercio de prendas de vestir en el distrito de Tumbes, aplicando encuestas, documentos, informes como instrumentos de recolección de datos, concluyó que la gran mayoría de las MyPes del sector comercio rubro tienda de prendas de vestir del distrito de Tumbes tiene una falta de cultura para capacitarse y existe a la vez carencia de capacitación, es decir que no le toma interés o importancia por capacitarse; asimismo nos indica que tiene estrecha relación con respecto a la rentabilidad, dado que según el estudio los mismos propietarios de las MyPes confirman esta aceptación.

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

terceros en el 2016 y el 10% no lo hizo. Así mismo, el 70% tienen problemas de capital de trabajo y el financiamiento obtenido fue invertido en esta, demostrando la hipótesis planteada como verdadera.

Moya (2016), en su trabajo de investigación titulada “caracterización del financiamiento y capacitación de micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro prendas de vestir para damas y caballeros en el distrito de Callería-periodo 2013-2014” llegó a las siguientes conclusiones: Analizar las principales características de capacitación del Personal e implementación de las MyPE del sector comercio – rubro Prendas de vestir para Damas y Caballeros del distrito de Callería. - Describir las características de los gerentes y/o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio. - Describir las características de las Mypes del ámbito de estudio. - Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las Mypes del sector comercio rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Callería, periodo 2013-2014 - Describir las principales características de la capacitación de las Mypes del sector comercio rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Callería, periodo 2013-2014. - Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Callería, periodo 2013-2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: -Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 50% tiene

grado de instrucción secundaria incompleta. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 80% poseen un trabajador permanente y el 70% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. - Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 78% del financiamiento que obtuvieron fue mediante prestamistas y en los años 2013 y 2014, el 78% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. - Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% no recibió capacitación en los dos últimos años, el 70% manifestó que su personal no ha recibido capacitación, el 90% declaró que si considera que la capacitación es una inversión y el 60% no precisa si considera a la capacitación relevante para sus empresas. - Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

Según Zurita (2016). En su investigación: “Caracterización del Financiamiento y la Capacitación en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Motopartes del Distrito de Callería, 2016”. Tiene como propósito describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016; con un diseño de investigación cuantitativo – no experimental – transversal – retrospectivo – descriptivo y una población de 20 MyPes dedicadas al sector rubro motopartes, aplicando documentos,

23 informes y cuestionarios como instrumentos de recolección de datos concluyó que el 85% de los representantes legales de las MyPes manifestó que financia su actividad empresarial con terceros, el 10% se autofinancia, mientras que el 5% no precisa; asimismo 85% precisa que el financiamiento si ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 15% no precisa.

Antecedentes Locales

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

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

Finalmente, Mideiros (2011), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010?, Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacia del distrito de Manantay, periodo 2009-2010. En conclusión, las Mypes conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98.4% son Mypes; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país.

Bases Teóricas de la investigación

Teorías del Financiamiento

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Fuente de Financiamiento a Corto Plazo

La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y cumplimiento de 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.

Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías.

También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario.

Fuente de Financiamiento a Largo Plazo

Es aquel que se pacta para cubrirse en un plazo mayor a cinco años, de tal forma que sea posible encontrar financiamiento con créditos a 8, 10, 15, 20 o más años, sirve para la adquisición de bienes de capital para planes de expansión. Las empresas que no hayan alcanzado niveles de competitividad ó que pretendan desarrollarse en otros mercados, requerirán promover y financiar nuevos proyectos para realizar inversiones adicionales en sus plantas para eficientar sus niveles productivos hasta niveles de competencia, para lo cual requerirán soluciones de financiamiento con costos competitivos, como los que tienen otras empresas.

Fuente de Financiamiento a Mediano Plazo

Es aquel que se pacta para cubrirse en un plazo que no exceda de uno a cinco años y se requiere para el sostenimiento de los activos fijos y del capital de trabajo de la empresa.

- ◆ Bancos comerciales. Los préstamos a plazos proporcionados por los bancos comerciales han mostrado un rápido incremento en los últimos años.
- ◆ Financiamiento por las compañías de seguros. Los préstamos de 1 a 10 años no son tan fáciles de obtener de las compañías de seguros como de los bancos comerciales. Un arreglo más común es que se unan un banco y una compañía de seguros para financiar un préstamo a plazos a una empresa comercial.
- ◆ Préstamos para adquisiciones de equipo por parte de compañías financieras. La tendencia hacia la mecanización ha dado como resultado un incremento en

especial rápido del financiamiento a mediano plazo por parte de las compañías financieras comerciales para compra de equipo.

- ◆ Por agencias gubernamentales. Estas tienen un papel pequeño en el financiamiento de negocios, existen varios programas de préstamo que pueden ser de gran beneficio para compañías individuales. Estos tienen ciertas características comunes.

Informalidad dificulta el acceso al sistema financiero

Una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. El financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las Mypes.

La formalidad de una Mypes. facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera. El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

Teorías de la Capacitación

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad.

Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. Respecto de la capacitación, en principios de una nueva cultura laboral se reconoce la importancia de la educación y la

capacitación para introducir un cambio de actitudes y conductas que promuevan la creación de una nueva cultura laboral, y para elevar la productividad de los trabajadores y de las empresas, formulando, en materia de educación, capacitación y productividad diversas consideraciones.

La transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y actualicen, permanente y respectivamente, conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial.

La educación y la capacitación, además de ser fuentes fundamentales de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculcan valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de educación y capacitación, el trabajador encuentra el medio ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia, la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo.

La teoría del capital humano

Las personas son el factor clave del cual depende el éxito de la empresa u organización, por lo tanto se debería colocar énfasis en la formación y capacitación del capital humano, el cual debe ser entendido como factor estratégico, ya que es la mejor inversión que puede hacer una empresa con el objetivo de obtener y mantener ventajas competitivas en el largo plazo que logren diferenciarla en el mercado, ya que finalmente, son los recursos humanos o, mejor dicho, los “humanos con recursos” los que crean valor a la

empresa, cobrando así mayor importancia la capacitación. Por lo tanto, a través de la capacitación y formación del capital humano, se tendrá gente competente e influyente en todos los niveles jerárquicos, conformando un equipo calificado y adecuado capaz de influir en las decisiones de la empresa, según las necesidades y objetivos de ésta.

Para entender mejor esta teoría, debemos definir los siguientes conceptos:<

Capital: Cantidad de dinero o valor que produce interés o utilidad.

Humano: Relativo al ser humano, sus capacidades y potencialidades y que le son propias.

Capital Humano: Es el aumento en la capacidad de la producción del trabajo alcanzada con mejoras en las capacidades de trabajadores.

Estas capacidades realizadas se adquieren con él entre entrenamiento, la educación y la experiencia.

Capacitación y asistencia técnica

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa.

Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo.

La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos. Mientras esta capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona.

Beneficios de una excelente capacitación

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización. (1) El crecimiento del personal. (2) El aumento de la productividad. (3) El mejoramiento del clima de trabajo. (4) La actitud de colaboración generada. (5) La disminución de riesgos de trabajo. (6) La contribución para un mejor acondicionamiento de las instalaciones. (7) La implantación de los programas a todos los niveles.

Importancia de la capacitación

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de

trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redunda en beneficios para la empresa.

Cada vez más empresarios de la micro y pequeña empresa están participando en los cursos que imparten las escuelas de negocios, para aprender las técnicas de gestión de un negocio, financiamiento, costos, logística, etc., informó Fernando del Carpio, gerente general del Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE).

Teoría de la rentabilidad

La determinación de la rentabilidad exigida a una empresa tanto por sus acreedores como por sus accionistas es uno de los problemas centrales de las finanzas de la empresa, en el mercado accionario la toma de decisiones se enmarca en un concepto genérico para la medición del riesgo - rendimiento y su relación, pues hay demostraciones que indican que a los inversionistas no les gusta el riesgo, por lo que hay que ofrecerles un retorno mayor a cambio del riesgo en el que incurran.

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Tipos de rentabilidad

La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), si bien no siempre se utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del siglo XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos.

La Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuible, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de

resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

Marco Conceptual

Definición del Financiamiento

Es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores. (Enciclopedia de Clasificaciones (2017).

Definición de la Capacitación

Se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

Es una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante. (Martínez Carrillo 2009).

Definición de las micro y pequeñas empresas

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

• **Definición** : La ley 28015, ley de la Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, promulgada el 3 de julio del 2003, en el artículo segundo define a la pequeña y micro empresa como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

• **Características de las micro y pequeñas empresas:** Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: (A) El número total de trabajadores: - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive. (B) Niveles de ventas anuales : - La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT - La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

• **Política Estatal:** El Estado promueve un entorno favorable para la creación,

formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial.

- **Lineamientos:** La acción del Estado en materia de promoción de las micro y pequeñas empresas se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:
- Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.
- Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.

- Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.
- Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.
- Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.
- Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.
- **Consejo Nacional para el desarrollo de la Micro y pequeña empresa**

(CODEMYPE): Créase el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa -CODEMYPE como órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. El CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por: (a) Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (b) Un representante del Ministerio de la Producción. (c) Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas. (d) Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (e) Un representante del Ministerio de Agricultura. (f) Un representante del Consejo Nacional de Competitividad. (g) Un representante de COFIDE. (h) Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE. Un representante de los Consumidores. (j) Un representante de las Universidades. (k) Dos representantes de los Gobiernos Regionales. (l) Dos representantes de los Gobiernos Locales. (m) Cinco representantes de los Gremios de las MYPE.

El CODEMYPE tendrá una Secretaria Técnica que estará a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Representantes de la Cooperación Técnica Internacional podrán participar como miembros consultivos del CODEMYPE. El CODEMYPE, aprueba su Reglamento de Organización y Funciones, dentro de los alcances de la presente Ley y en un plazo máximo de treinta (30) días siguientes a su instalación.

- **Funciones de la CODEMYPE:** Al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa-CODEMYPE- le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley: (a) Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores

señalando los objetivos y metas correspondientes. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local. (c) Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local. (d) Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas. (e) Promover la asociatividad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones. (f) Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos. (g) Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su estructura económico productiva. (h) Contribuir a la captación y generación de la base de datos de información estadística sobre la MYPE.

- **Los Consejos Regionales:** Los Gobiernos Regionales crean, en cada región, un Consejo Regional de la MYPE, con el objeto de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales, concordante con los lineamientos señalados en el artículo 5° de la presente Ley.

- **Funciones de los Consejos Regionales:** Los Consejos Regionales de las MYPE promoverán el acercamiento entre las diferentes asociaciones de las MYPE, entidades privadas de promoción y asesoría a las MYPE y autoridades regionales; dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales, teniendo como funciones: (a) Aprobar el Plan Regional de

promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, que incorporen las prioridades sectoriales de la Región señalando los objetivos y metas para ser alcanzados a la CODEMYPE para su evaluación y consolidación. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las MYPE, a nivel regional y local. (c) Supervisar las políticas, planes y programas de promoción de las MYPE, en su ámbito. (d) Otras funciones que se establezcan en el Reglamento de Organización y Funciones de las Secretarías Regionales.

• **Instrumentos de la Promoción de las Micro y pequeñas empresas:** Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son: (a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios. (b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios. (c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE. (d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

• **Acceso al Financiamiento:** El Estado promueve el acceso de las micro y empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que

puedan proveer servicios financieros a las micro y pequeñas empresas y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

• **Instrumentos de Formalización para el desarrollo de la competitividad:**

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior.

Las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 1° de la Ley N° 26965. El CODEMYPE para la formalización de las MYPE promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegio de Notarios.

- **Licencias y permisos Municipales:** La Municipalidad, en un plazo no mayor de siete (7) días hábiles, otorga en un solo acto la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la Zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. Si vencido el plazo, la Municipalidad no se pronuncia sobre la solicitud del usuario, se entenderá otorgada la licencia de funcionamiento provisional. La licencia provisional de funcionamiento tendrá validez de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Así, mismo vencido el plazo referido en el artículo anterior, la Municipalidad respectiva, que no ha detectado ninguna irregularidad o que habiéndola detectado, ha sido subsanada, emite la Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva. Otorgada la Licencia de Funcionamiento Definitiva, la Municipalidad Distrital o Provincial, según corresponda, no podrá cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y

actualización de datos de la misma, ni otro referido a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso, de acuerdo a lo que establece el DECRETO Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal y sus modificaciones.

Finalmente solo se podrá revocar la Licencia de Funcionamiento Definitiva por causa expresamente establecida en el ordenamiento legal de acuerdo a lo establecido en el artículo IV del Título Preliminar de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. La Municipalidad deberá convocar a una audiencia de conciliación como requisito para la revocación de una Licencia de Funcionamiento Definitiva. El incumplimiento de este requisito acarrea la nulidad del procedimiento revocatorio.

- **Régimen Tributario:** El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.
- **Régimen Laboral Especial:** Crease el régimen laboral especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Microempresas, mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas. El presente régimen laboral especial es de naturaleza temporal y se extenderá por un periodo de (5) cinco años desde la entrada en vigencia de la presente Ley, debiendo las empresas para mantenerse en él, conservar las condiciones establecidas en los artículos 2° y

3° de la presente Ley para mantenerse en este. El régimen laboral especial comprende remuneración, jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, despido injustificado, seguro social de salud y régimen pensionario. Las Microempresas y los trabajadores considerados en el presente régimen pueden pactar mejores condiciones a las previstas en la presente Ley, respetando el carácter esencial de los derechos reconocidos en el párrafo anterior.

- **Permanencia en el régimen laboral especial :** Si en un ejercicio económico una Microempresa definida como tal en la presente Ley, inicialmente comprendida en el régimen especial supera el importe máximo de ingresos previstos en la presente Ley o tiene mas de diez (10) trabajadores por un periodo superior a un año, será excluida del régimen laboral especial.
- **Remuneración:** Los trabajadores comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital, de conformidad con la Constitución y demás normas legales vigentes.
- **Jornada y horario de trabajo:** En materia de jornada de trabajo, horario de trabajo, trabajo en sobre tiempo de los trabajadores de la Microempresa, es aplicable lo previsto por el Decreto Supremo N 007 – 2002 TR, Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N 854, Ley de Jornada de Trabajo, Horario y Trabajo en Sobre Tiempo, modificado por la Ley N 27671, o norma que la sustituya. En los Centros de trabajo cuya jornada laboral se desarrolle habitualmente en horario nocturno, no se aplicara la sobre tasa del 35%.
- **El descanso semanal obligatorio:** El descanso semanal obligatorio y el descanso en días feriados se rigen por las normas del régimen laboral común

de la actividad privada.

- **El descanso vacacional:** El trabajador que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. Rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N 713 en lo que le sea aplicable.
- **El despido injustificado:** El importe de la indemnización por despido injustificado es equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.
- **El seguro social de salud:** Los trabajadores y conductores de las Microempresas comprendidas en la presente norma, son asegurados regulares, conforme al Art. 1 de la Ley Nro. 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.

M ----- **O** Dónde:

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

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

No experimental: Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomó una muestra de 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las"	Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal:

capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.”	micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.		Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		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: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No

		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí 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 bebés del distrito Manantay, 2018.	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 bebés del distrito Manantay, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí 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: Sí 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. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Sí 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 bebes del distrito Manantay, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí 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: Sí No
--	--	--	----------------------

Variable Complementaria	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 bebés del distrito Manantay, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia

			Otros: especificar.
--	--	--	---------------------

Variable Complementaria	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 bebés del distrito Manantay, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomará como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos 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.

Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

- **Matriz de Consistencia**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018”

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de para bebés del distrito Manantay, 2018”.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y</p>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	Edad Sexo Grado de instrucción	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal: Masculino Femenino</p> <p>Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto</p>	<p>Tipo de investigación: Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

<p>comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018”</p>	<p>ropa para bebes del distrito Manantay, 2018?</p>	<p>rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.</p>			<p>Universidad</p>	
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Razón: Un año Dos años</p>

				<p>Número de Trabajadores</p> <p>Objetivos de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p> <p>Razón:</p> <p>01</p> <p>06</p> <p>15</p> <p>16 – 20</p> <p>Más de 20</p> <p>Nominal:</p> <p>Maximizar ganancias</p> <p>Dar empleo a la familia</p> <p>Generar ingresos para la familia</p> <p>Otros: Especificar</p>
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	<p>Solicito crédito</p> <p>Recibió crédito</p> <p>Monto del crédito solicitado</p> <p>Monto del crédito recibido</p> <p>Entidad a la que solicito el crédito</p>	<p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p> <p>Cuantitativa:</p> <p>Especificar el monto.</p> <p>Cuantitativa:</p> <p>Especificar el monto.</p>	

			Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria
			Tasa de interés cobrado por el crédito	No bancaria Nominal: Bancaria
			Crédito oportuno	No bancaria
			Crédito inoportuno	Cuantitativa:
			Monto del crédito:	Especificar
			Suficiente	Nominal: Si
			Insuficiente	Nominal: Si
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	Nominal: Si Nominal: Si

6.9 Principios éticos

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan en cualquier investigación que se realice.

- **Respeto por las personas:** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Es necesario tener prioridad aquellos grupos vulnerables, pobres, niños, marginados, prisioneros.
- **Beneficiencia:** La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. Del mismo modo el investigador debe tener en cuenta que su prioridad es la protección del participante. Mucho más importante que la búsqueda de nuevos horizontes en el conocimiento o que el interés propio, profesional o científico de la investigación.
- **Justicia:** El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios.

IV. RESULTADOS

Para la presentación de los resultados, éstos se agruparon de acuerdo a los objetivos específicos planteados:

1) Tabla N°1

Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	7	28%
30-44 años	15	60%
45-64 años	3	12%
Más de 65 años	0	0%
Total	25	100%

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

Grafico N°1

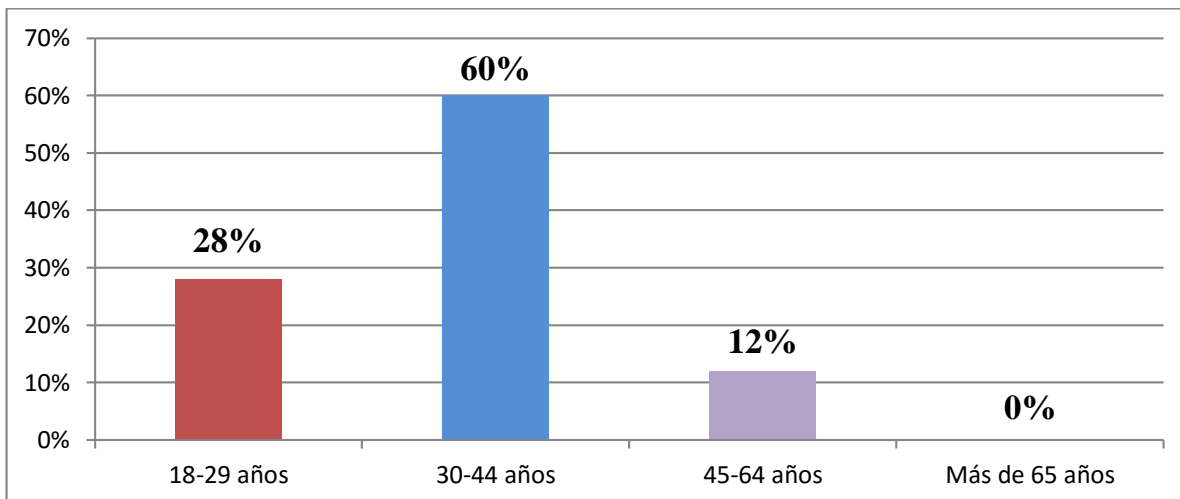


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

En la tabla y figura N° 1 se observa que la edad de los representantes, el 60% tiene entre 30_44 años, el 28% tiene entre 18_29 años, mientras que el 12% sostiene que oscila entre 45_64 años y solo el 0% son mayores de 65 años.

2) Tabla N°2

Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	7	28%
Femenino	18	72%
Total	25	100%

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

Grafico N°2

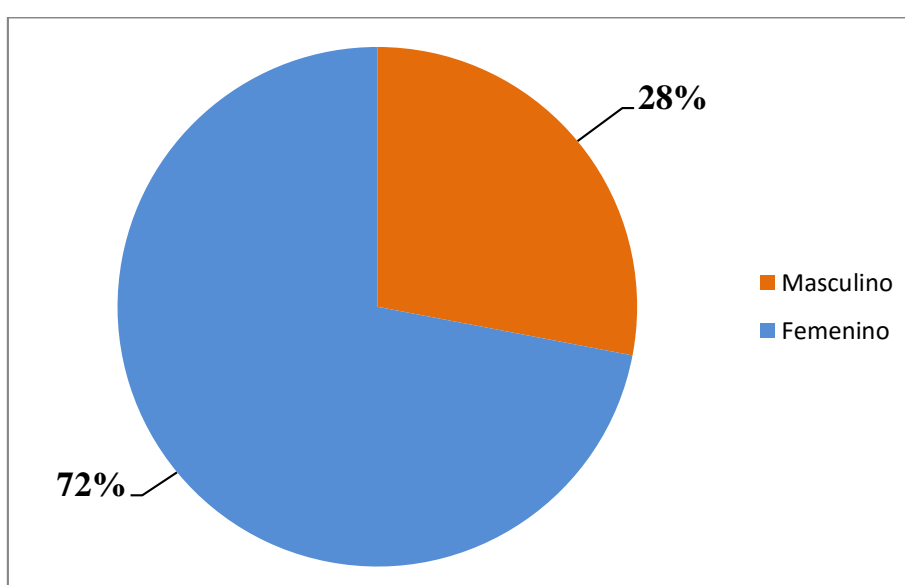


Figura 2. Sexo de los representantes legales

En la tabla 2 y figura N° 2 se observa que el 72% son de sexo femenino mientras que solo el 28% son masculino.

3) Tabla N°3

Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	10	40%
Secundaria incompleta	3	12%
Superior universitario completa	0	0%
Superior universitario incompleta	6	24%
Superior no universitario completa	5	20%
Superior no universitario incompleta	1	4%
Total	25	100%

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

Grafico N°3

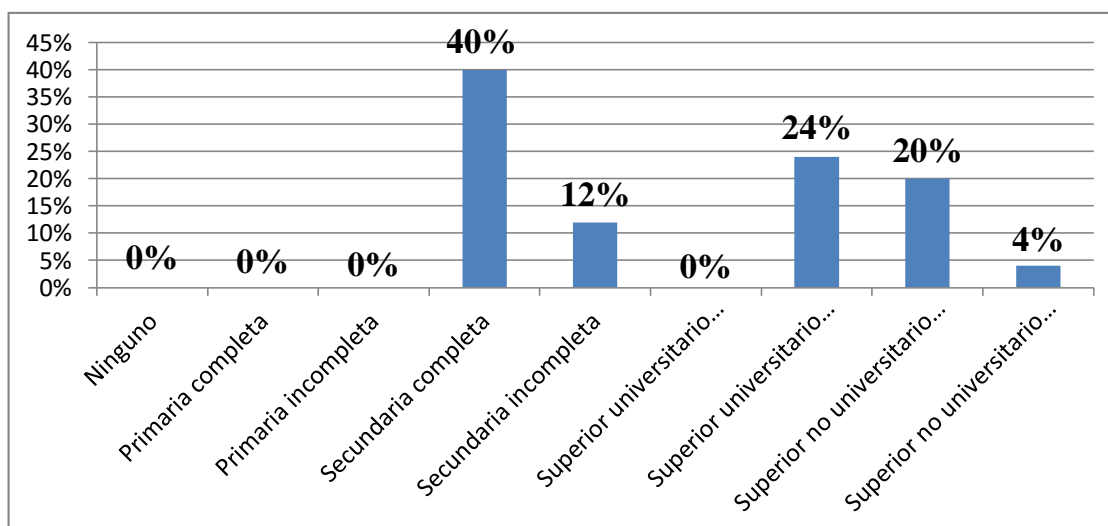


Figura 3. Grado de instrucción de los representantes

En la tabla y figura N°3 se observa que el 40% tiene el grado de secundaria completa, el 24% tiene Superior universitario, el 20% Superior no Universitaria, el 12% Secundaria incompleta y solo el 4% Superior no universitaria incompleta.

4) Tabla N°4

Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	5	20%
Casado	10	40%
Conviviente	6	24%
Divorciado	4	16%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
Total	25	100%

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

Grafico N°4

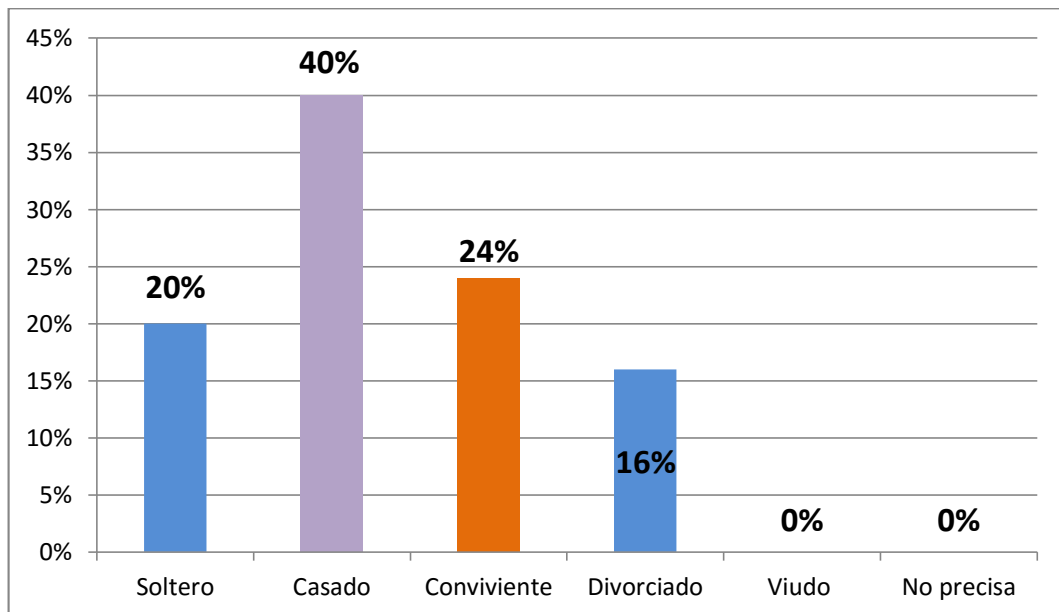


Figura 4. Estado civil de los representantes legales

En la tabla y figura N°4 se observa que el 40% son casados, el 24% son convivientes, el 20% soltero y solo el 16% son divorciados.

5) Tabla N°5

Profesión u Ocupación de los representante legales

Tecnología Avanzada	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	32%
Comerciante	17	68%
Total	25	100%

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

Grafico N°5

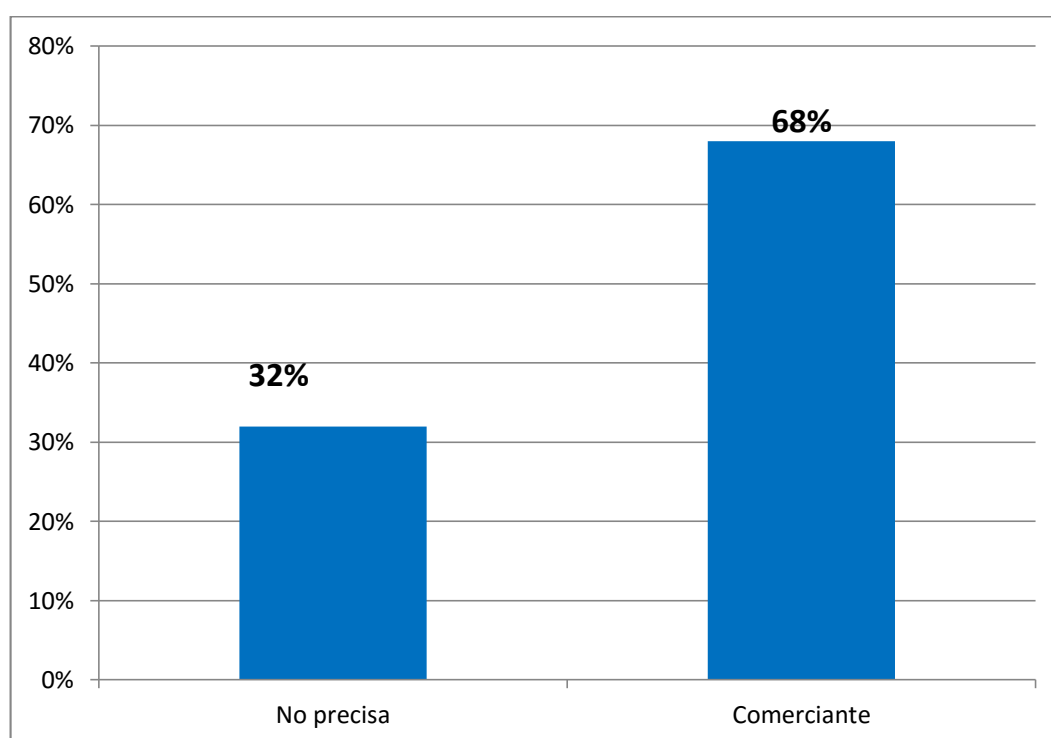


Figura 5. Profesión u ocupación de los representantes legales

En la tabla y figura N°5 se observa que el 68% se dedica al comercio mientras que solo el 32% no precisa.

CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS

EMPRESAS:

6) Tabla N°6

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	1	4%
02 años	2	8%
03 años	7	28%
Más de 03 años	15	60%
Total	25	100%

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

Gráfico N°6

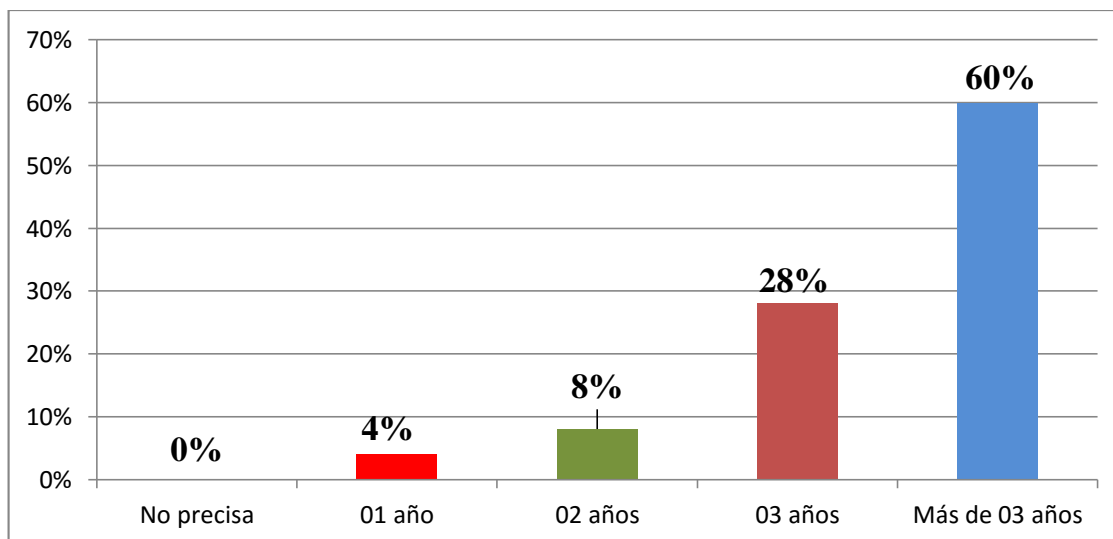


Figura 6. Tiempo en el que se dedica al rubro empresarial.

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	8	32%
2 Trabajadores	11	44%
3 Trabajadores	6	24%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	25	100%

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

Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 60% se dedica hace más de 3 años, mientras que solo el 28% se dedican hace 3 años, el 8% se dedican hace 2 años y el 4% se dedican hace 1 año.

7) Tabla N°7

Grafico N°7

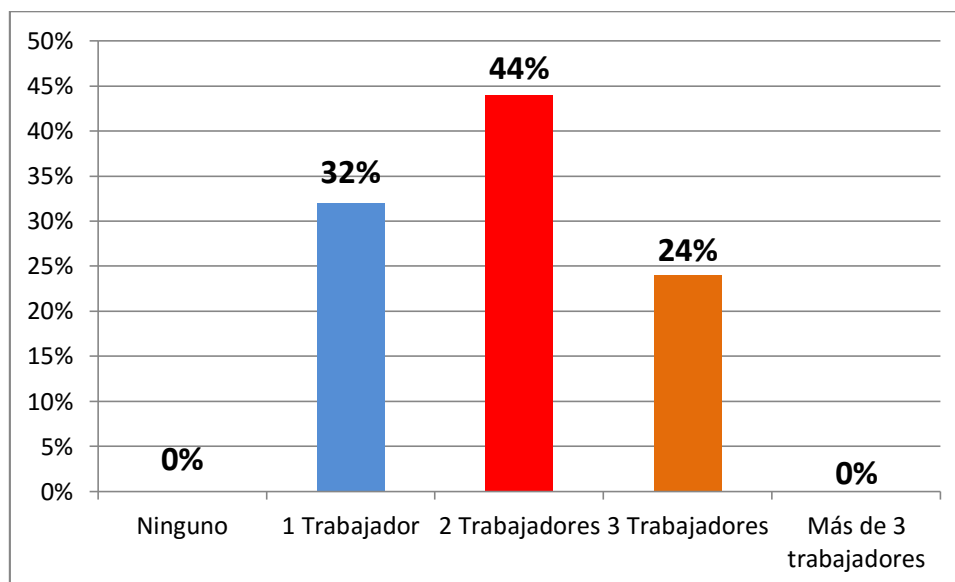


Figura 7. Número de trabajadores permanentes

En la tabla y figura N°7 se observa que el 44% afirma que cuenta con 2 trabajador permanente, el 32% menciona que cuenta con 1 trabajador mientras que solo el 24% cuenta con 3 trabajadores.

8) Tabla N°8

Número de trabajadores Eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	16	64%
2 Trabajadores	9	36%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	25	100%

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

Gráfico N°8

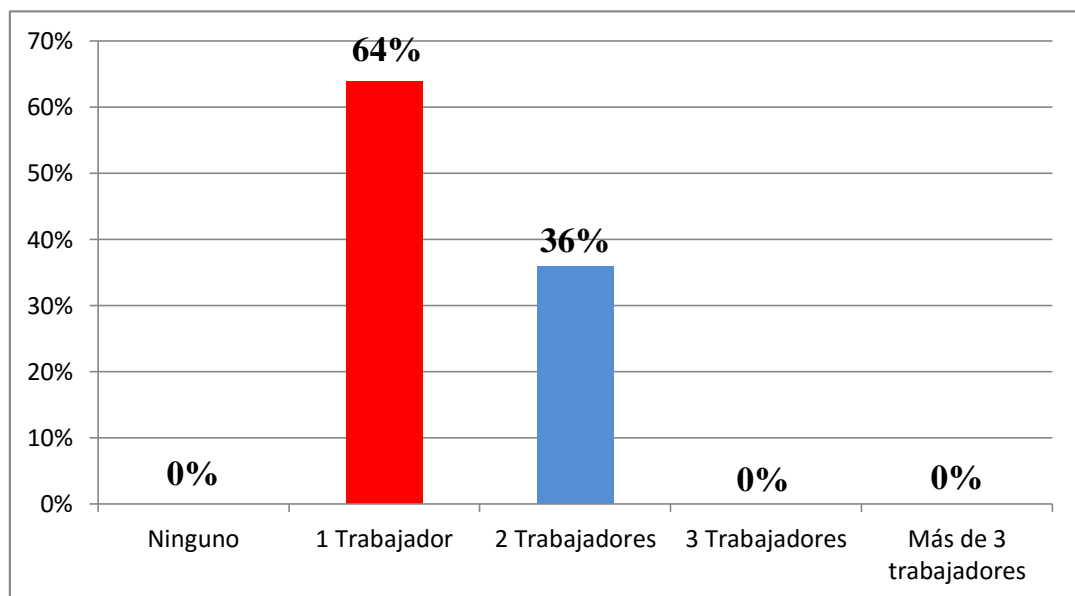


Figura 8. Número de trabajadores eventuales

En la tabla y figura N°8 se observa que el 64% tiene al menos 1 trabajador eventuales mientras que el 36% afirma que solo necesita 2 trabajadores.

9) Tabla N° 9

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	25	100%
Informal	0	0%
Total	25	100%

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

Gráfico N° 9

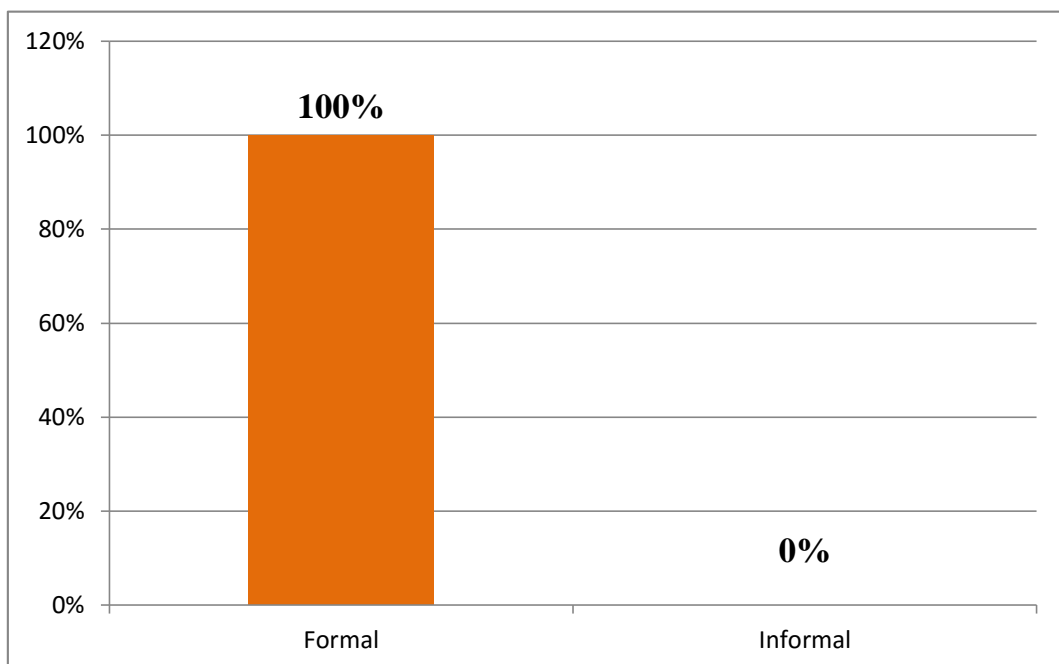


Figura 9. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	32%
Obtención de ganancias	17	68%
Subsistencia	0	0%
Total	25	100%

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

En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.

10) Tabla N°10

Grafico N°10

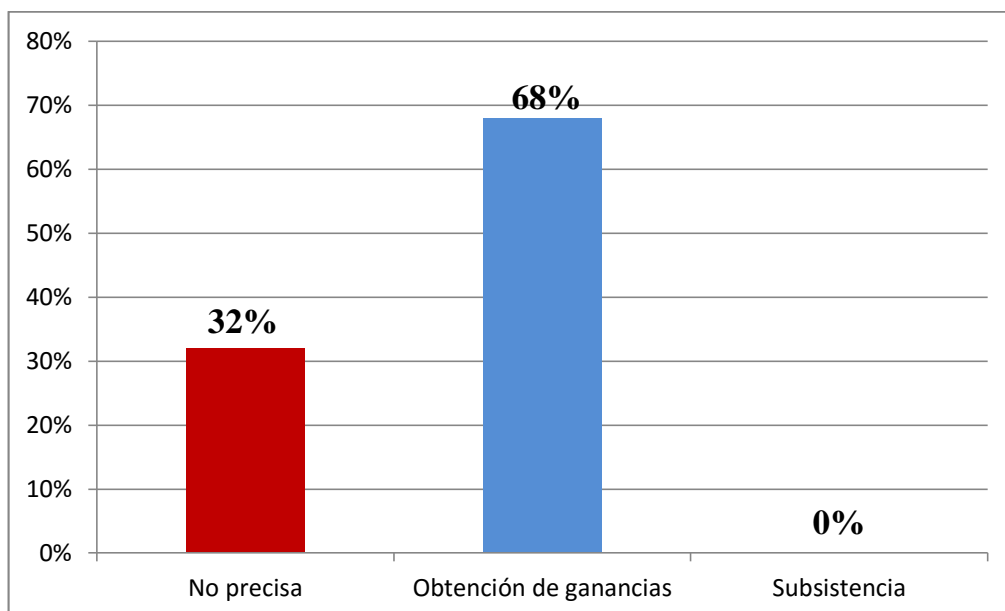


Figura 10. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas

Según la tabla y figura N°10 se observa que el 68% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 32% prefirió no precisar dicha información.

11) Tabla N° 11

Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	44%
No precisa	14	56%
Total	25	100%

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

Gráfica N°11

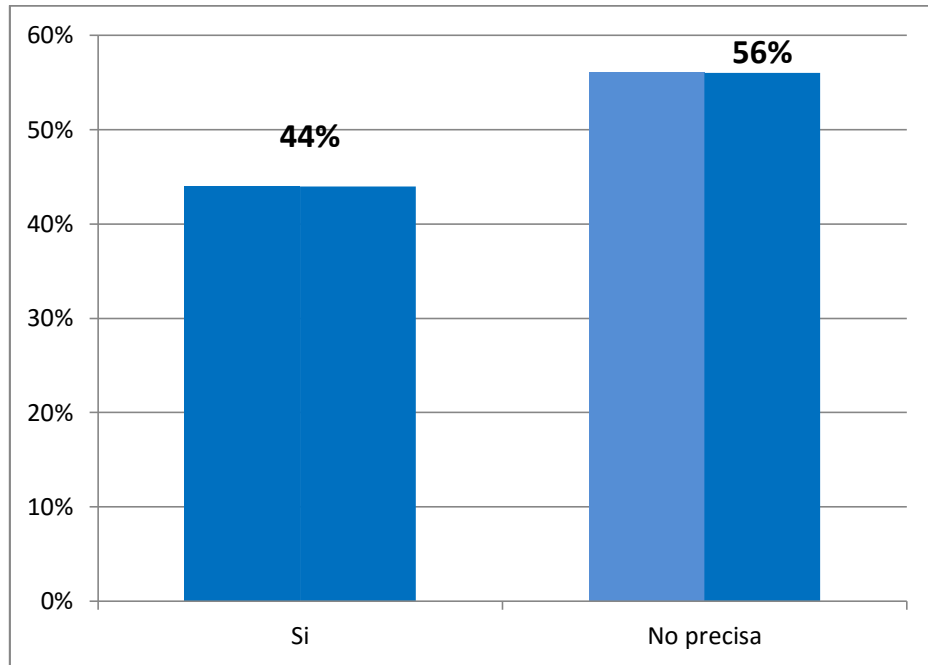


Figura 11. Ubicación estratégica

En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 56% afirma la importancia en donde se debe encontrar la empresa, mientras que solo 44% considera no tan importante la ubicación.

12) Tabla N° 12

Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

Tecnología Avanzada	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No precisa	0	0%
Total	25	100%

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

Gráfica N°12

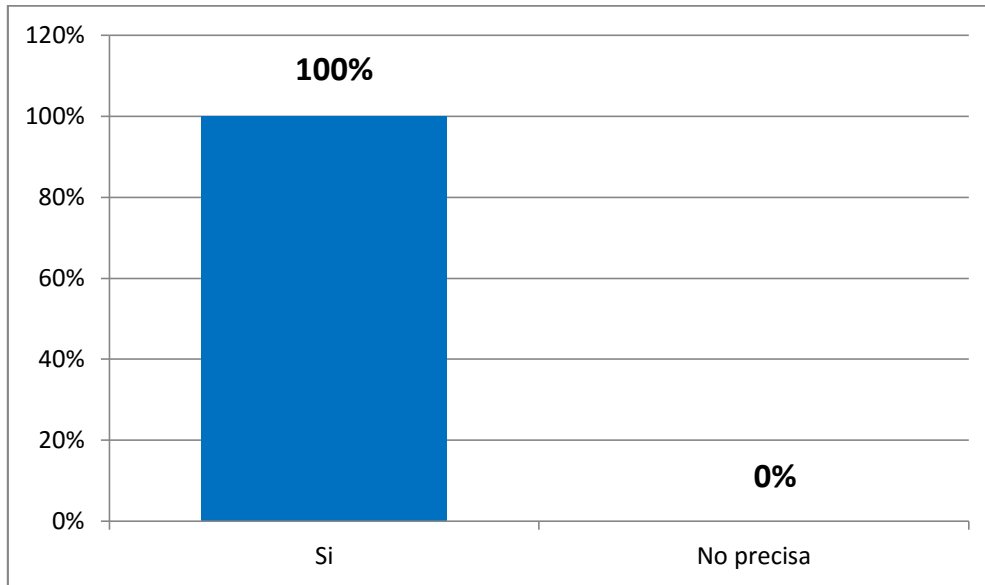


Figura 12. Aplicación de tecnología avanzada

En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

13) Tabla N°13

Grafico N°13

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	10	40%
Financiamiento de terceros	15	60%
Total	25	100%

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

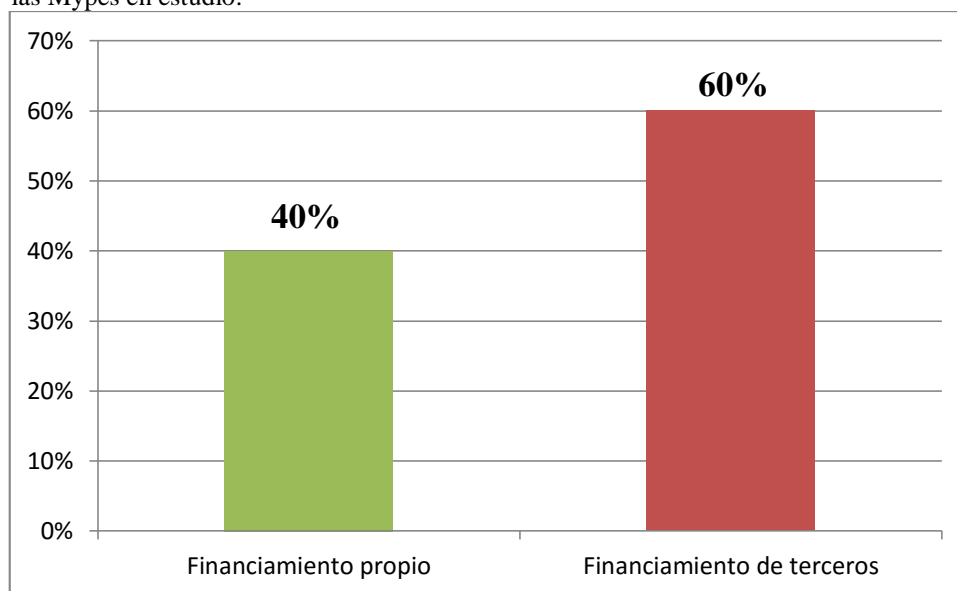


Figura 13. Como financia su actividad productiva

Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 60% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 40% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.

14) Tabla N°14

Si el financiamiento es de terceros: ¿A Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	9	36%
Entidades no bancarias	13	52%
Usureros	3	12%
No precisa	0	0%
Total	25	100%

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

Grafico N°14

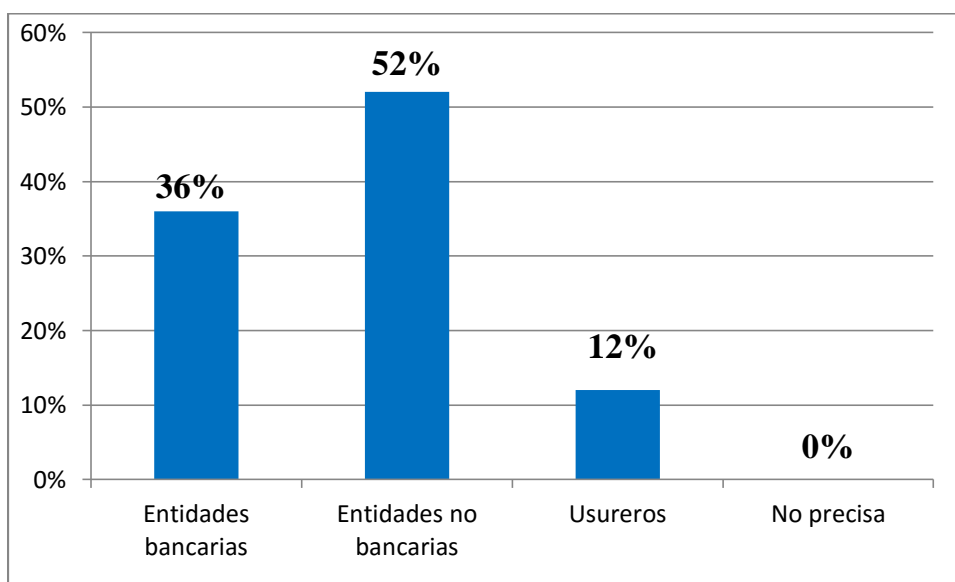


Figura 14. Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades

En la tabla y figura N°14 se observa que el 52% lo solicito en Entidades No Bancarias mientras que solo el 36% fueron en Entidades Bancarias y 12% fueron en usureros.

15) Tabla N°15

Grafico N°15

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

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	7	28%
Entidades no bancarias	13	52%
Usureros	5	20%
No precisa	0	0%
Total	25	100%

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

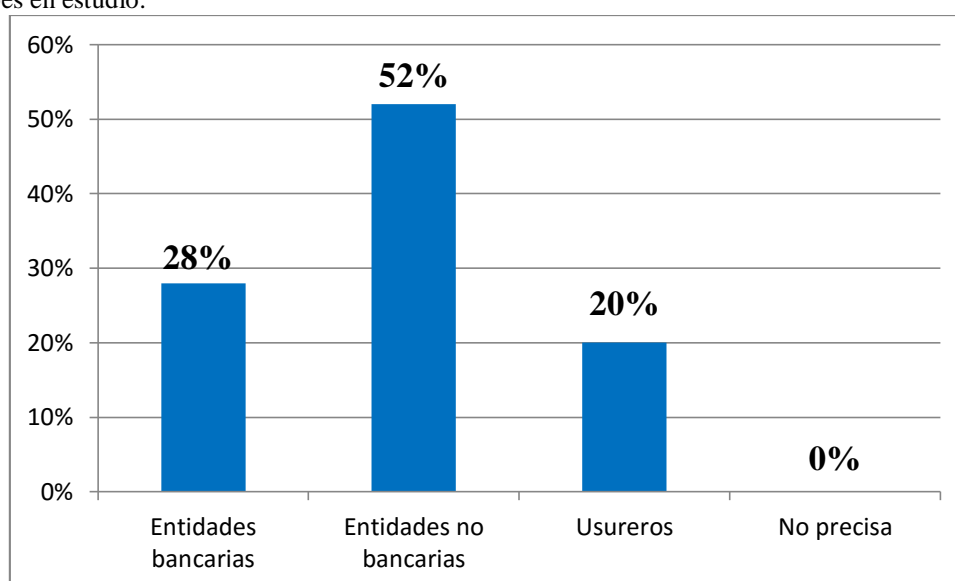


Figura 15. Entidades financieras que le dieron mayores facilidades de crédito

En la tabla y figura N° 15 se observa que el 52% lo obtuvieron en las Entidades No Bancarias, mientras que solo el 28% fueron a Entidades Bancarias y el 20% fueron a acceder crédito a Usureros.

16) Tabla N°16

Gráfico N° 16

¿Nombre de la Institución financiera?

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	1	4%
Caja Huancayo	8	32%
Mi Banco	9	36%
Caja Maynas	2	8%
Usureros	5	20%
No precisa	0	0%
Total	25	100%

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

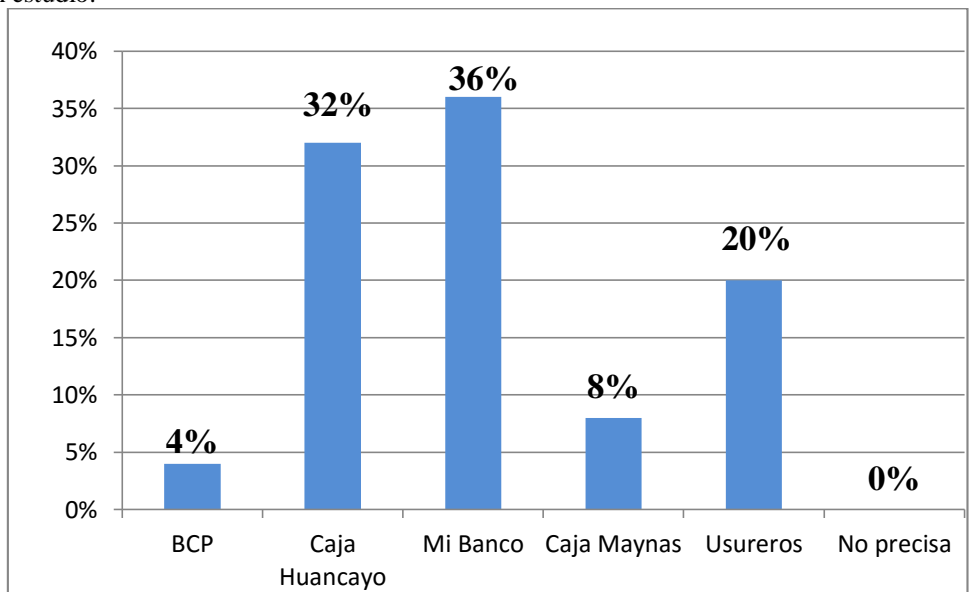


Figura 16. Nombre de la Institución Financiera

En la tabla y figura N° 16 se observa que el 36% lo solicito en Mi Banco, el 32% en Caja Huancayo, el 20% en Usureros, 8% en Caja Maynas y solo el 4% en el BCP.

17) Tabla N° 17

¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
18% Mensual	18	72%
30% Mensual	0	0%
No precisa	7	28%
Total	25	100%

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

Grafico N° 17

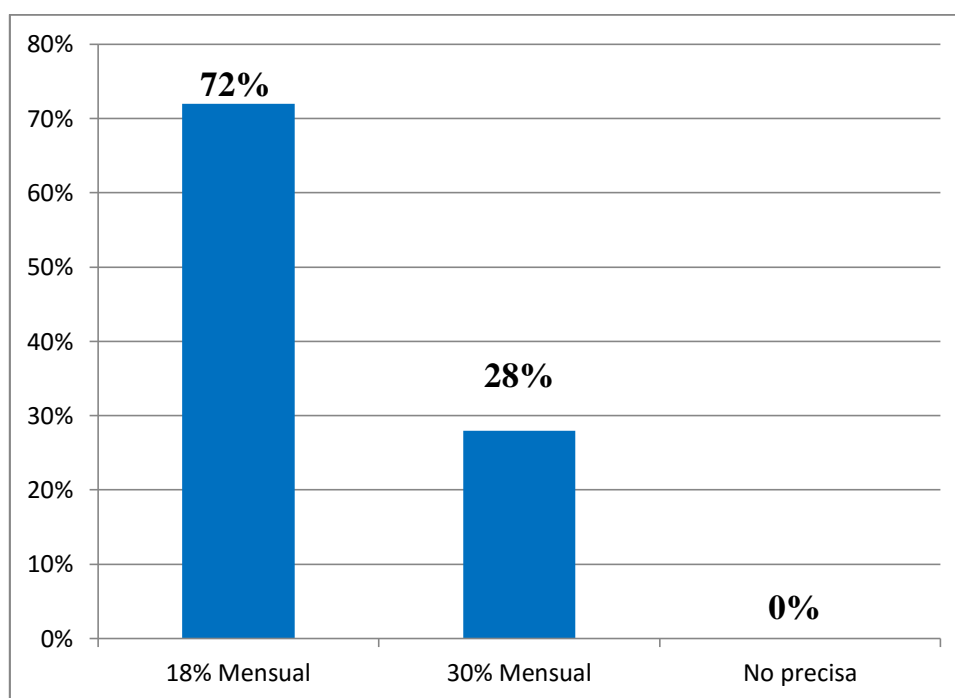


Figura 17. Tasa de interés de pago.

En la tabla y figura N°17 se observa que el 72% realiza un pago de 18% anual, mientras que solo el 28% realiza 30% anual.

18) Tabla N°18

¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
si	16	64%
No	9	36%
Total	25	100%

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

Gráfico N°18

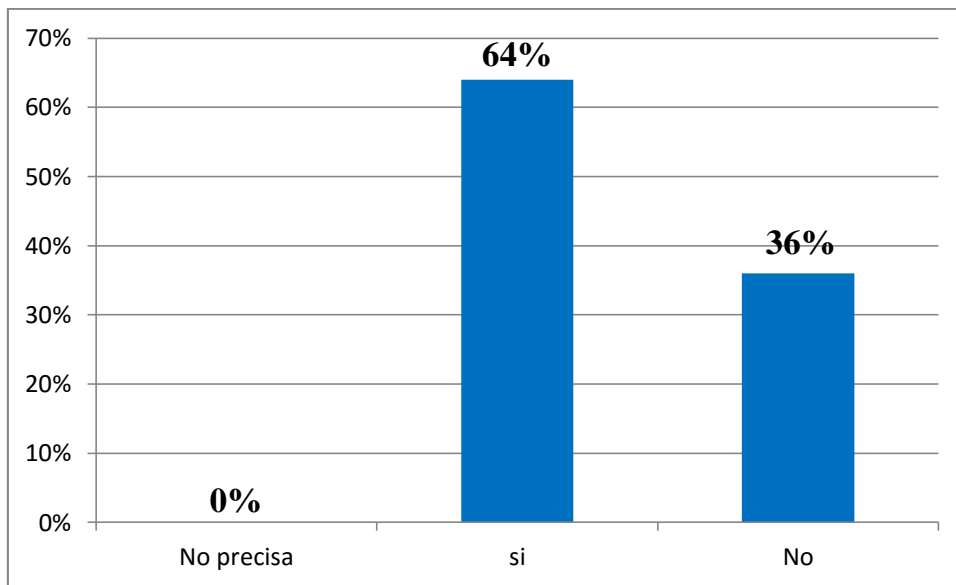


Figura 18. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.

Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 64% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 36% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.

19) Tabla N° 19

¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	40%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	15	60%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	0	0%
Más de S/.30,000.00	0	0%
Total	25	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

Grafico N° 19

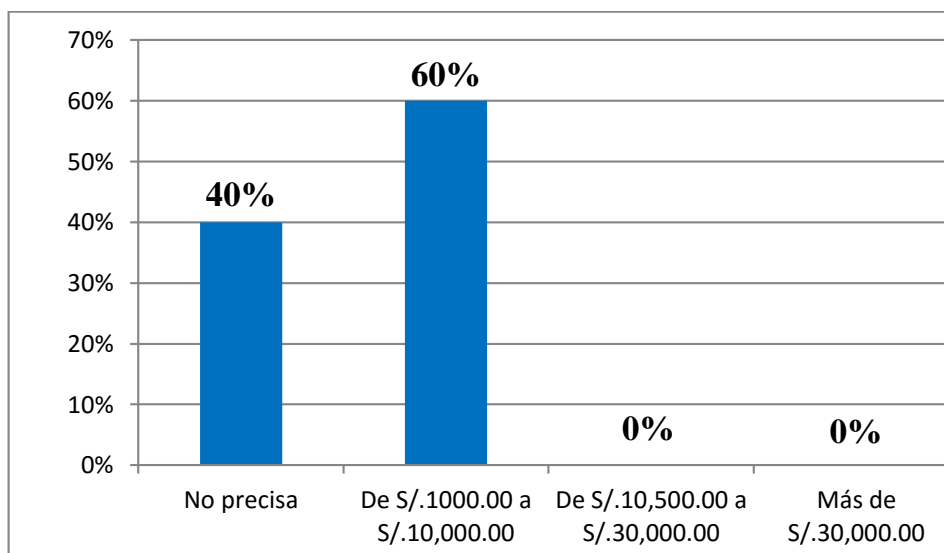


Figura 19. Monto promedio del crédito otorgado.

Se observa que en la tabla y figura N°19 el 60% solicitó un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000, así mismo existe un 40% que no precisa mientras.

20) Tabla N°20

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	16	64%
Largo Plazo	9	36%
Total	25	100%

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

Gráfico N°20

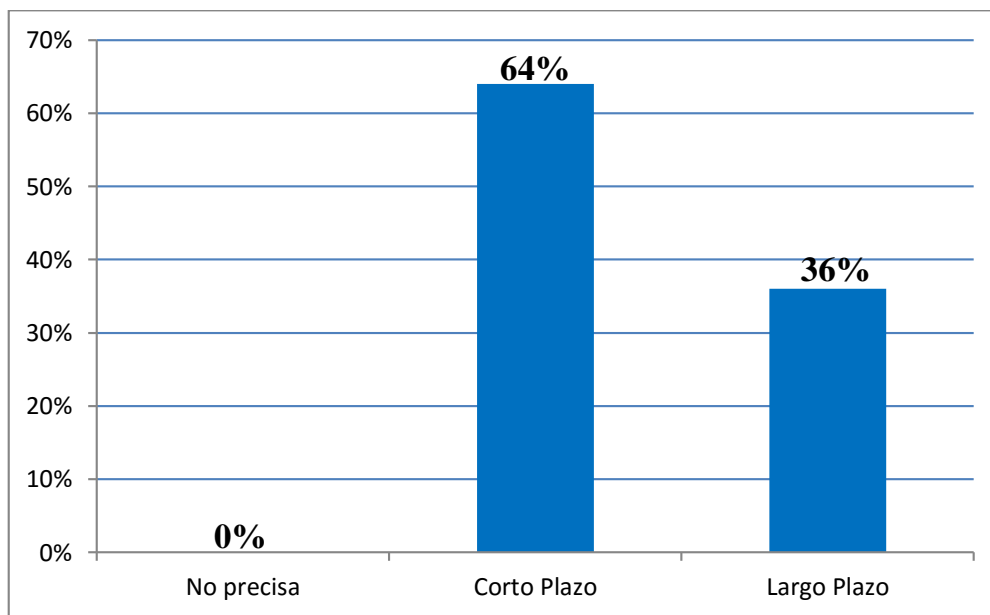


Figura 20. Tiempo del crédito solicitado.

En la tabla y figura N° 20 se observa que el 64% lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 36% lo realizo a largo Plazo.

21) Tabla N°21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	2	8%
Mejoramiento y/o ampliación del local	8	32%
Activos fijos	13	52%
Programa de capacitación	2	8%
Otros	0	0%
Total	25	100%

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

Grafico N° 21

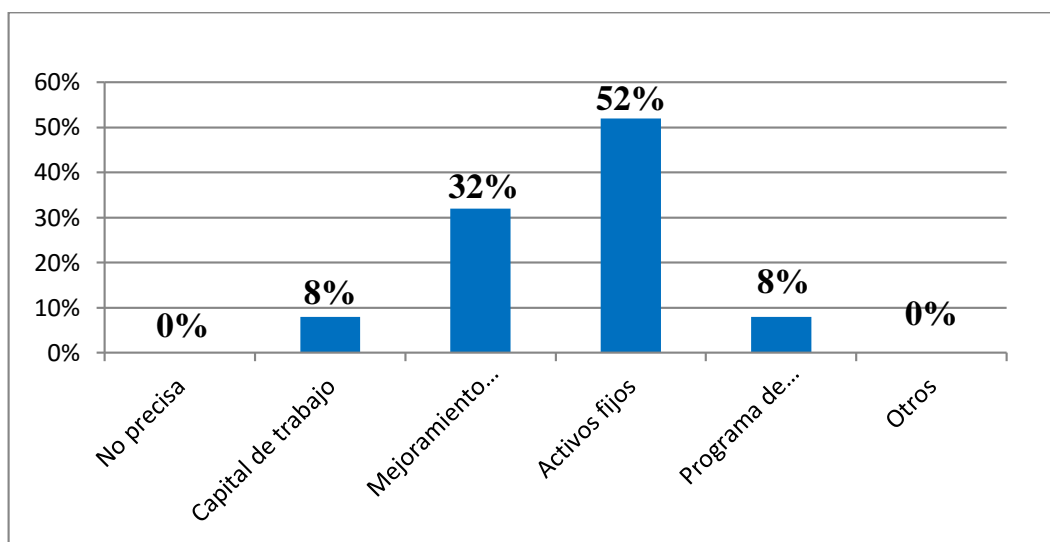


Figura 21. En que fue invertido el crédito otorgado.

Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 52% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 32% realizó Mejoramientos y/o ampliación del local y el 8% invierten en Capital de Trabajo y en Programa de Capacitación.

DE LA CAPACITACION A LAS MICRO Y PEQUEÑAS

EMPRESAS:

22) Tabla N°22

¿Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero?

Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	8%
Si	7	28%
No	16	64%
Total	25	100%

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

Gráfico N° 22

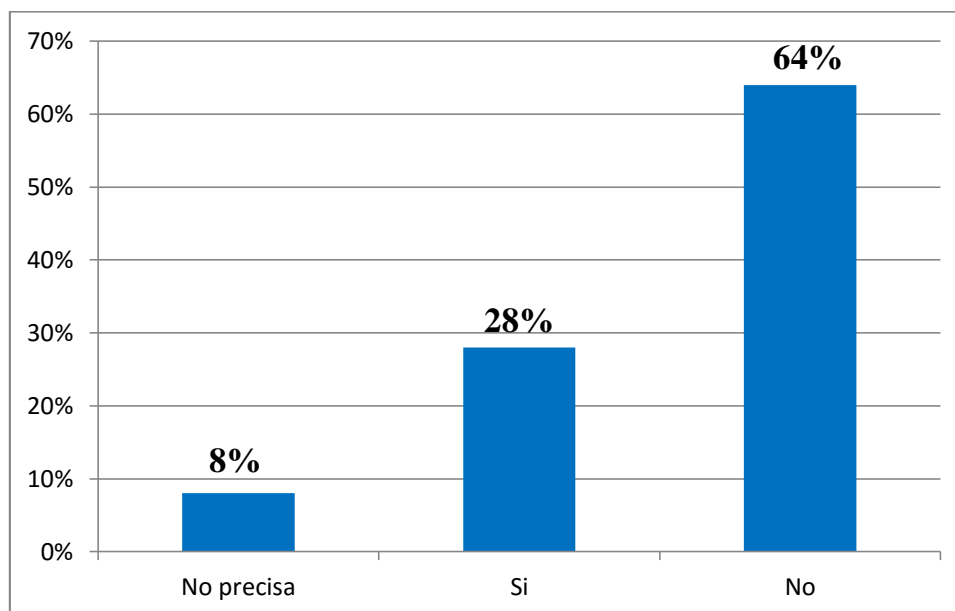


Figura 22. La capacitación para el otorgamiento de crédito financiero

En la tabla y figura N° 22 se observa que el 64% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 28% si lo realizo y 8% no precisa información para otorgamiento de crédito.

23) Tabla N° 23

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

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	3	12%
Administración de Recursos Humanos	5	20%
Otros	17	68%
Total	25	100%

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

Gráfico N°23

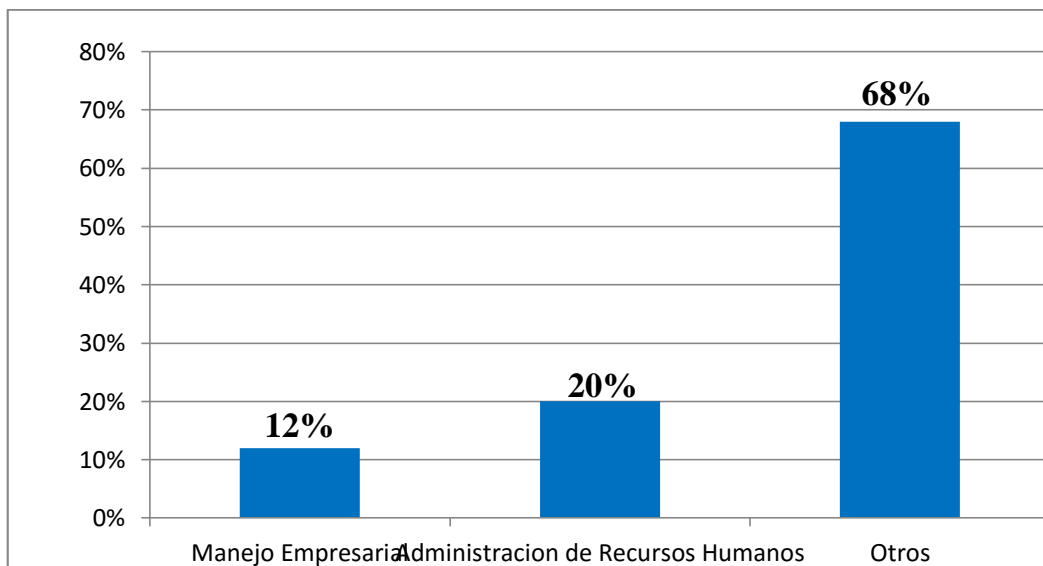


Figura 23. Cursos de capacitación en los que participo.

En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 20% realiza capacitación de Administración de RRHH y 12% lo realizo en manejo empresarial.

24) Tabla N° 24

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

La rentabilidad de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	0%
Total	25	100%

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

Gráfico N°24

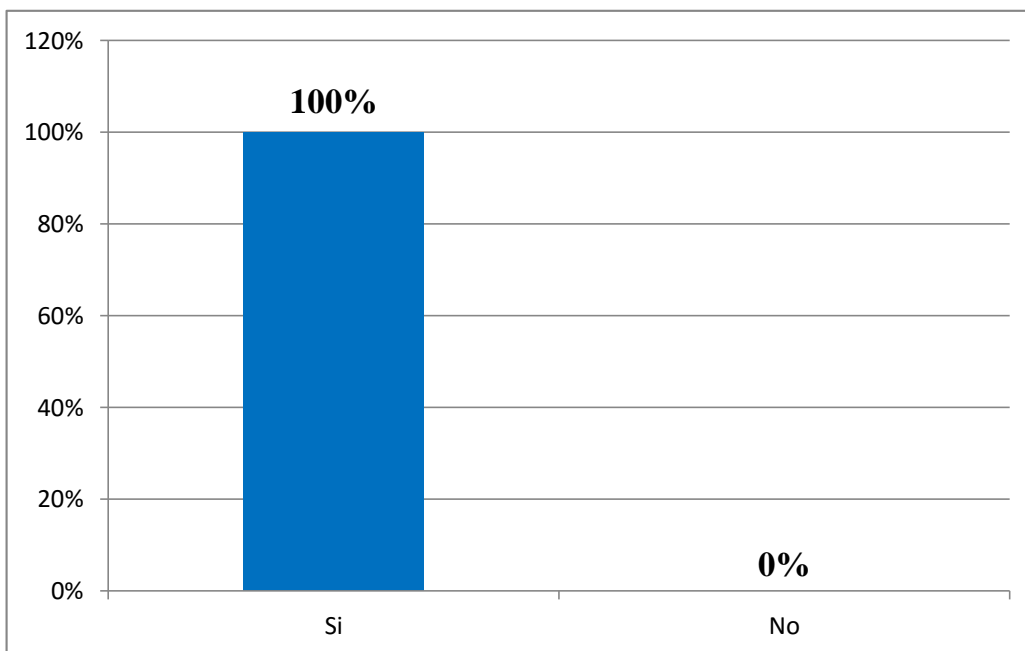


Figura 24. El personal ha recibido alguna capacitación.

En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.

Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los último año

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	7	28%
2 veces	16	64%
3 veces	2	8%
Más de 3 vez	0	0%
Total	25	100%

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

25) Tabla N° 25

Gráfico N° 25

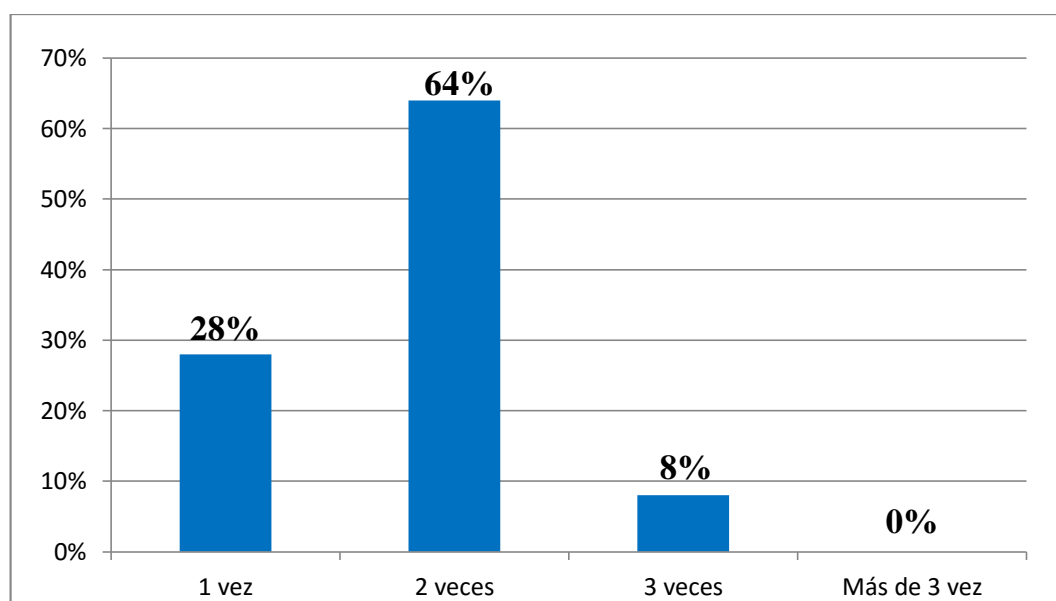


Figura 25. Cursos de capacitación en los últimos años

En la tabla y figura N° 25 se observa que el 64% tuvo al menos 2 vez un curso de capacitación, el 28% afirma que fue capacitado hasta 1 veces mientras que solo el 8% confirma que se capacitó al menos 3 veces.

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	88%
No	3	12%
Total	25	100%

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

26) Tabla N° 26

Gráfico N° 26

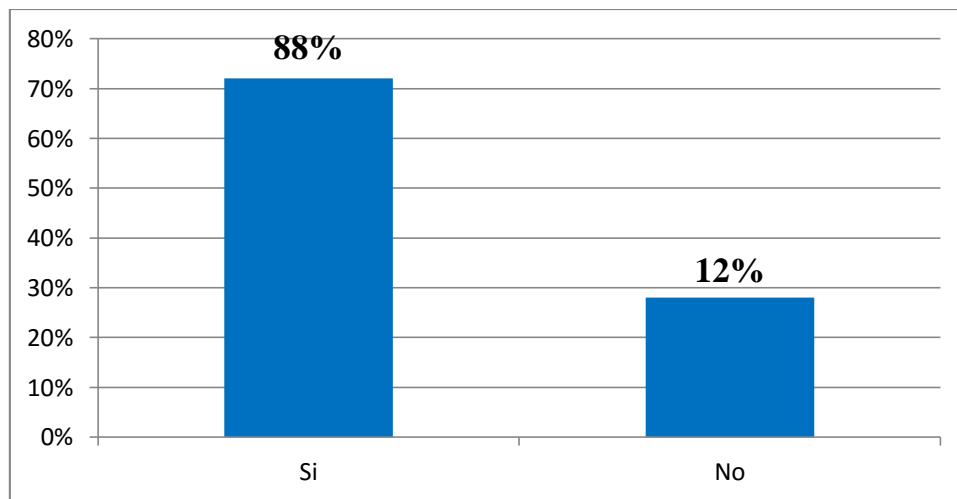


Figura 26. La capacitación como empresario es una inversión.

En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 12% no lo considera indispensable.

27) Tabla N° 27

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

Capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
Si	21	84%
No	4	16%
Total	25	100%

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

Gráfico N°27

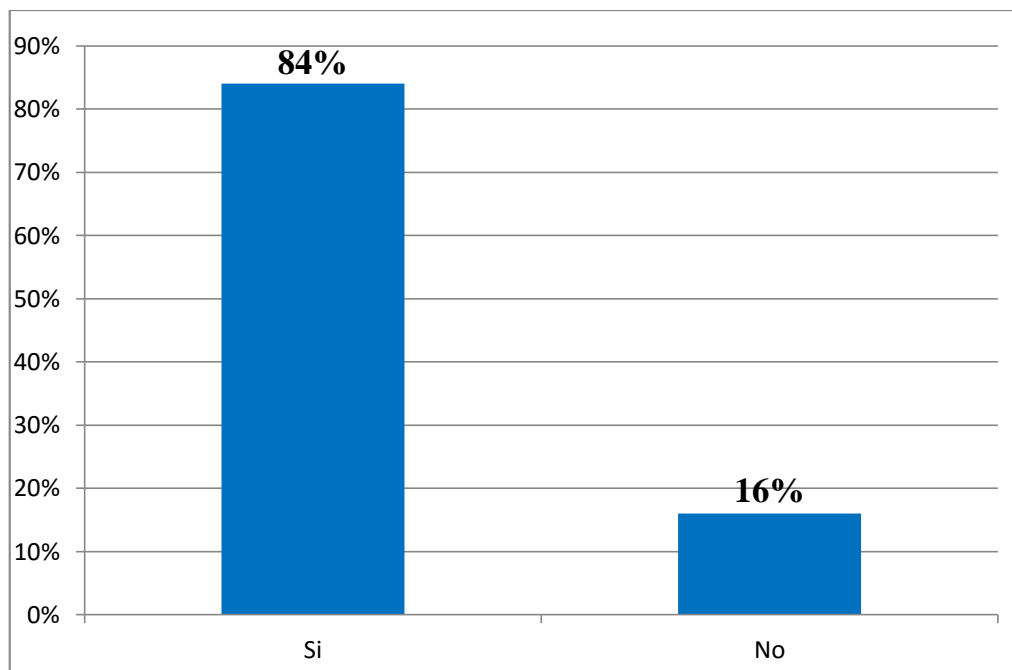


Figura 27. La capacitación relevante para la empresa

En la tabla y figura N° 27 se observa que el 84% considera relevante la capacitación mientras que solo el 16% no lo considera de esa forma.

28) Tabla N°28

Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	0%
Total	25	100%

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

Gráfica N° 28

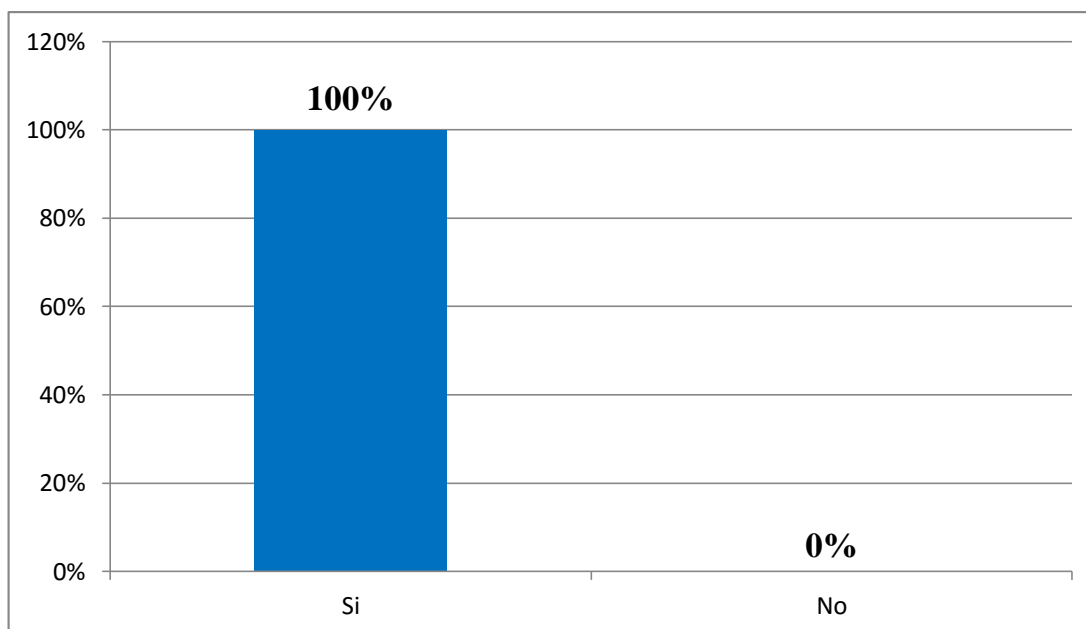


Figura 28. La capacitación le genera beneficios

En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.

29) Tabla N°29

En el presente año ha brindado capacitación al personal.

Capacitación al Personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	88%
No	3	12%
Total	25	100%

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

Gráfica N° 29

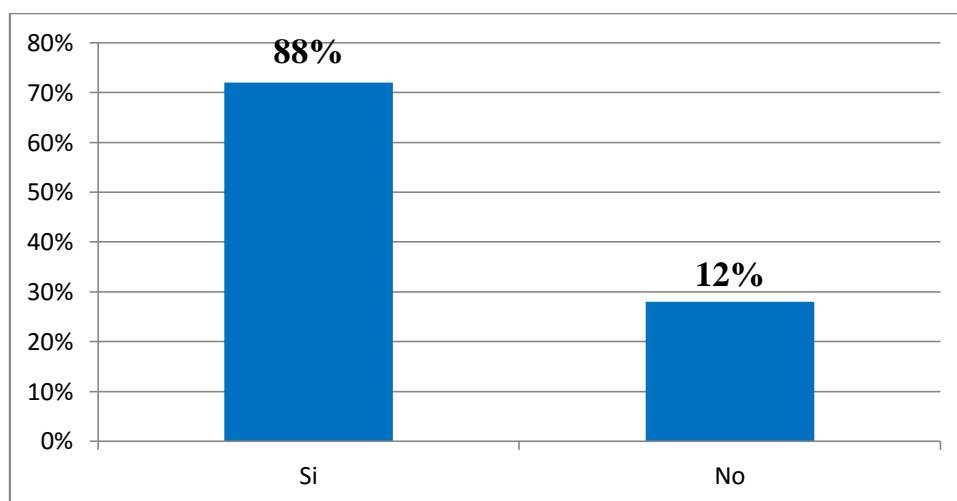


Figura 29. *Ha brindado capacitación en el presente año.*

En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 12% afirma no haberlo programado durante el presente año.

30) Tabla N° 30

Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocada a la necesidad de la empresa

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	92%
No	2	8%
Total	25	100%

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

Gráfica N° 30

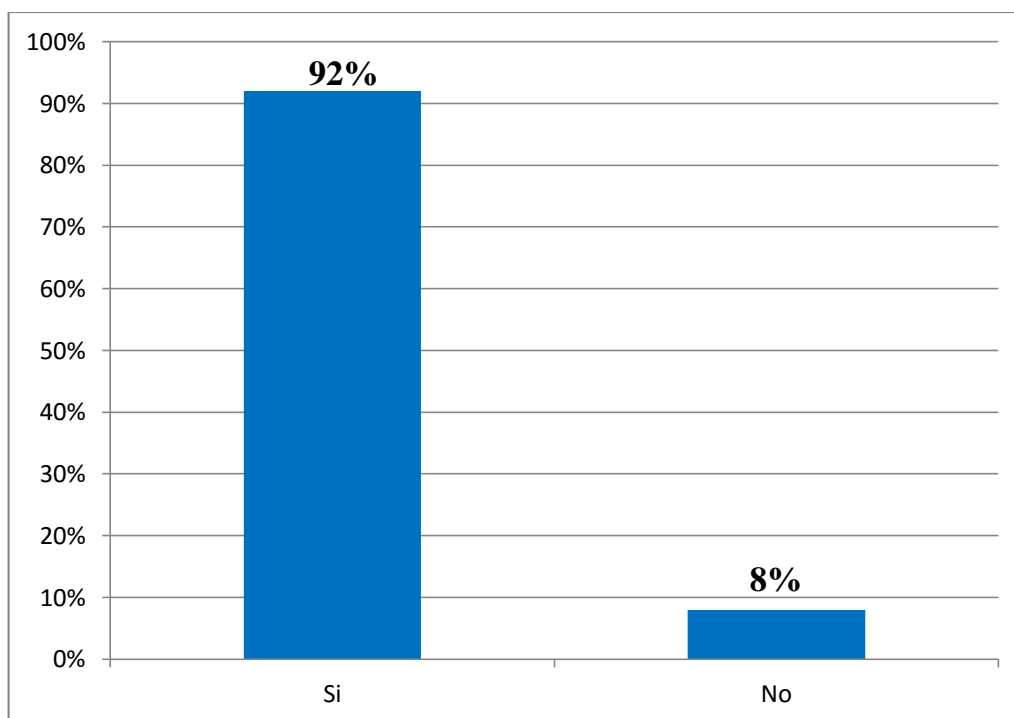


Figura 30. Capacitación enfocada a la necesidad de la empresa.

En la tabla y figura N°30 se observa que el 92% afirma que si aplicado a la necesidad

de la empresa mientras que el 8% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	76%
No	6	24%
Total	25	100%

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

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y

PEQUEÑAS EMPRESAS:

31) Tabla N° 31

Gráfico N°31

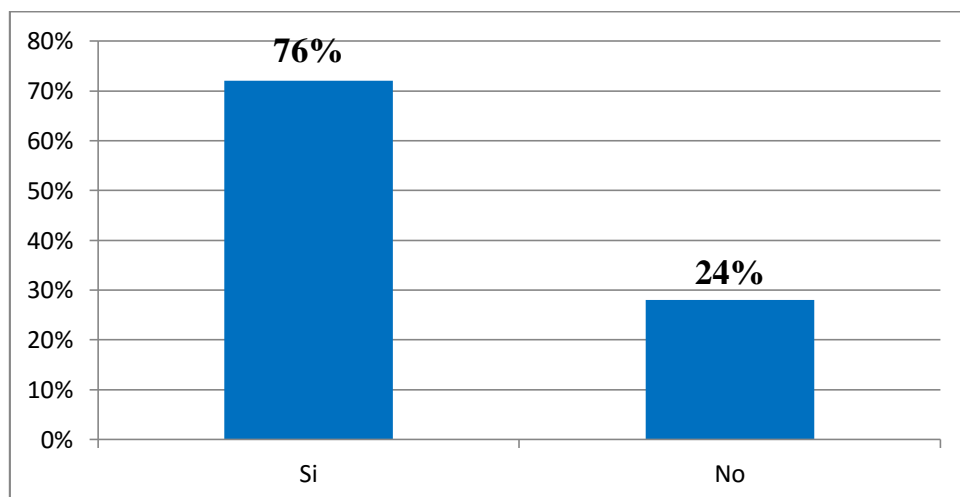


Figura 31. El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa.

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

En
la

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	64%
No	9	36%
Total	25	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.
tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 24% menciona que no mejoró.

32) Tabla N°32

Gráfico N°32

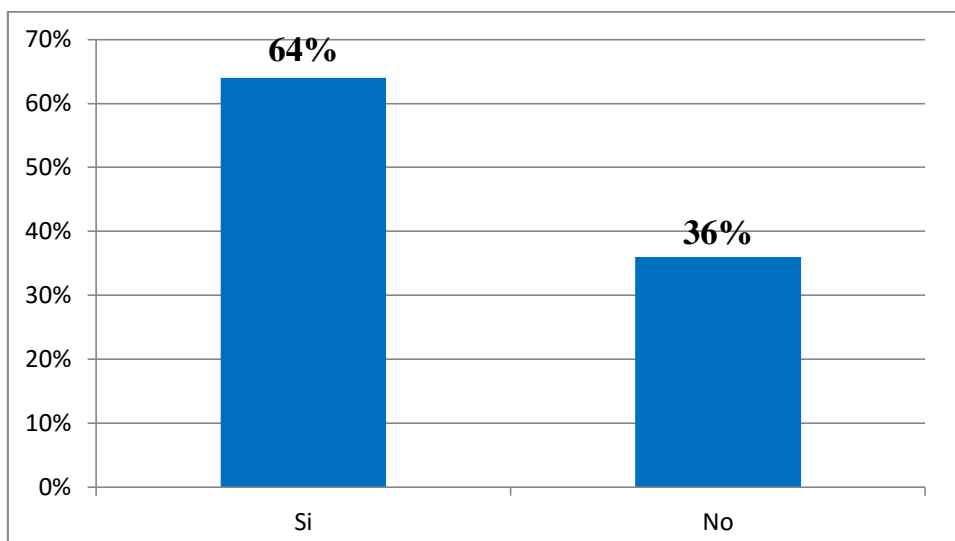


Figura 32. La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura N°32 se observa que el 64% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 36% afirma que no ha habido una mejora considerable.

33) Tabla N° 33

En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	72%
No	7	28%
Total	25	100%

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

Gráfico N° 33

¿Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	28%
No	18	72%
Total	25	100%

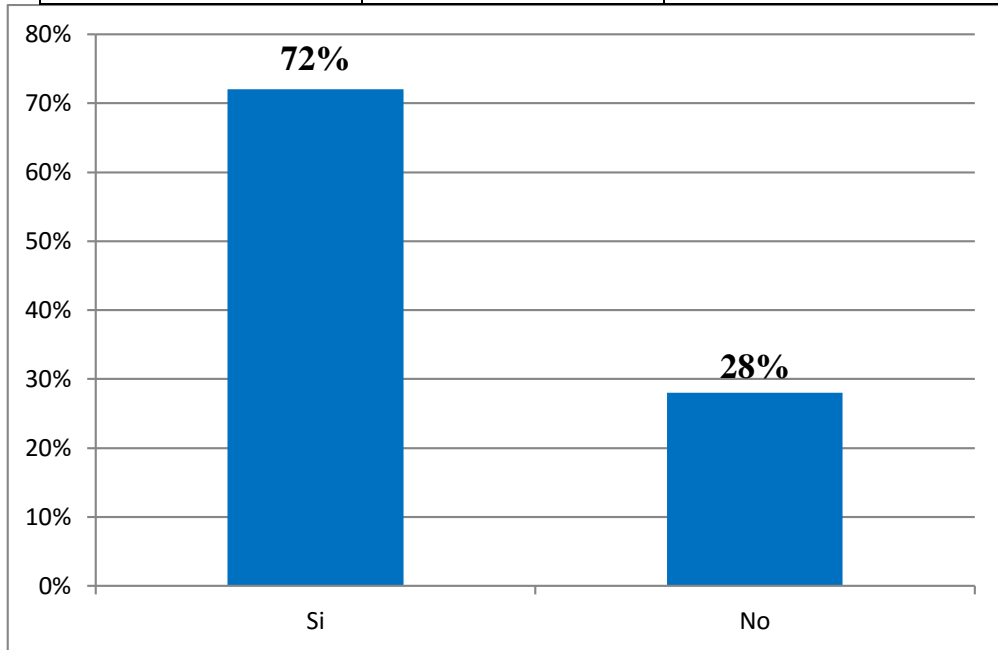


Figura 33. Fue mejor la rentabilidad de su empresa.

En la tabla y figura N° 33 se observa que el 72% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 28% menciona que no lo fue.

34) Tabla N° 34

Gráfica N° 34

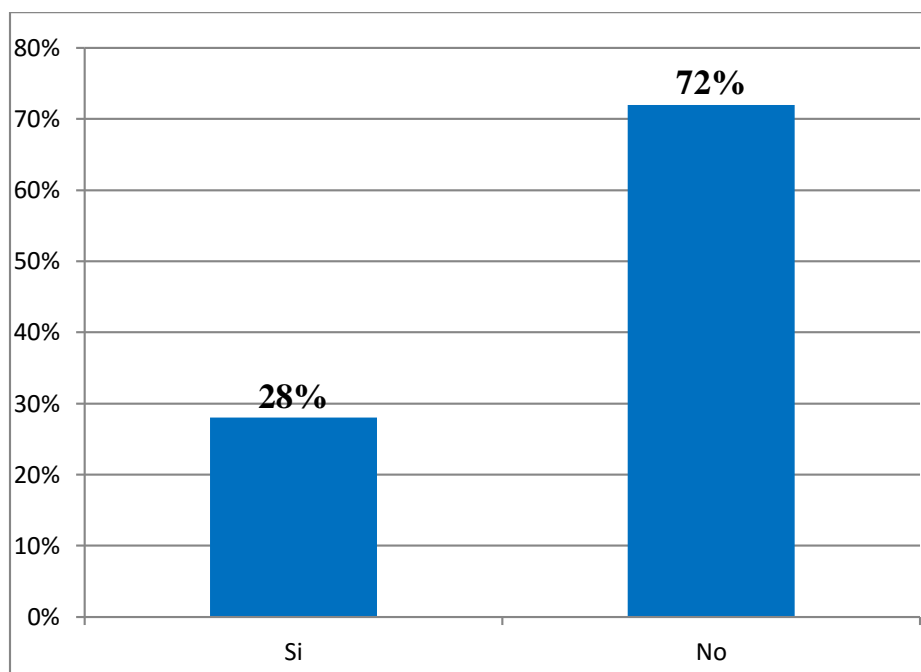


Figura 34. La rentabilidad ha disminuido en el presente año

En la tabla y figura N° 34 se observa que el 72% afirma que no ha disminuido mientras que el 28% afirma que si disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.

35) Tabla N° 35

¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	36%
No	16	64%
Total	25	100%

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

Gráfica N°35

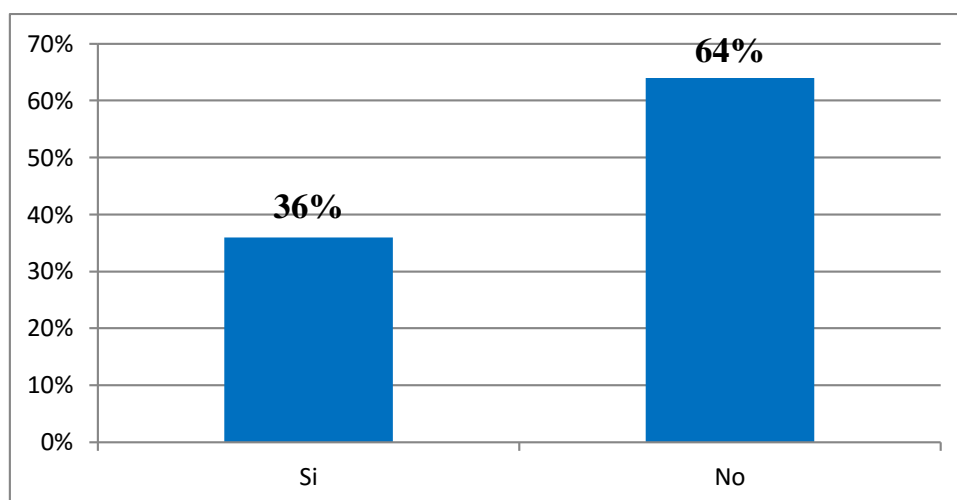


Figura 35. La aplicación de técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad

En la tabla y figura N° 35 se observa que el 64% no lo considera primordial, mientras que el 36% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios.

36) Tabla N° 36

Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	48%
No	13	52%
Total	25	100%

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

Gráfica N°36

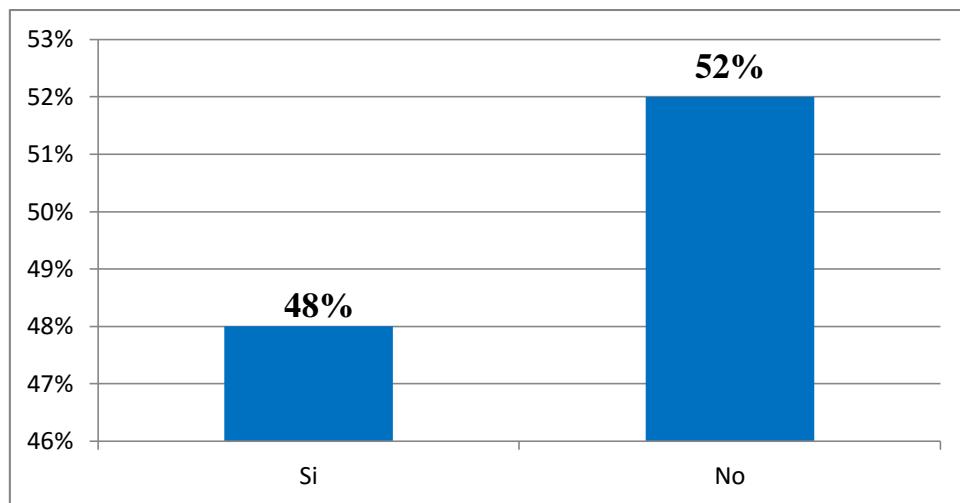


Figura 36. La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura N° 36 se observa que el 52% que la zona no es comercial, mientras el 48% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- En la tabla y figura N°1 se observa que la edad de los representantes, el 60% tiene entre 30_44 años, el 28% tiene entre 18_29 años, mientras que el 12% sostiene que oscila entre 45_64 años y solo el 0% son mayores de 65 años.
- En la tabla 2 y figura N° 2 se observa que el 72% son de sexo femenino mientras que solo el 28% son masculino.
- En la tabla y figura N°3 se observa que el 40% tiene el grado de secundaria completa, el 24% tiene Superior universitario, el 20% Superior no Universitaria, el 12% Secundaria incompleta y solo el 4% Superior no universitaria incompleta.
- En la tabla y figura N°4 se observa que el 40% son casados, el 24% son convivientes, el 20 % soltero y solo el 16% son divorciados.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 68% se dedica al comercio mientras que solo el 32% no precisa.
- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 60% se dedica hace más de 3 años, mientras que solo el 28% se dedican hace 3 años, el 8% se dedican hace 2 años y el 4% se dedican hace 1 año.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 44% afirma que cuenta con 2 trabajador permanente, el 32% menciona que cuenta con 1 trabajador mientras que solo el 24% cuenta con 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 64% tiene al menos 1 trabajador eventuales mientras que el 36% afirma que solo necesita 2 trabajadores.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 68% afirma que es la obtención

de ganancias mientras que solo el 32% prefirió no precisar dicha información.

- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 56% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 44% considera no tan importante la ubicación.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 60% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 40% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 52% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 36% fueron en usureros y el 12% fueron en Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 52% lo obtuvieron en las Entidades No Bancarias, mientras que solo el 28% fueron a Entidades Bancarias y el 20% fueron acceder crédito a Usureros.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 36% lo solicito en Mi Banco, el 32% en Caja Huancayo, el 20% en Usureros, 8% en Caja Maynas y solo el 4% en el BCP.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 72% realiza un pago de 18% anual, mientras que solo el 28% prefirió no precisar dicha información.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 64% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 36% menciona que no se pudo

concretar sus montos solicitados.

- Se observa que en la tabla y figura N° 19 el 60% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000, asi mismo existe un 40% que no precisa mientras.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 64% lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 36% lo realizo a largo Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 52% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 32% realizo Mejoramientos y/o ampliación del local y el 8 % invierten en Capital de Trabajo y en Programa de Capacitación.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 64% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 28% si lo realizo y 8% no precisa información para otorgamiento de crédito.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 20% realiza capacitación de Administración de RRHH y 12% lo realizo en manejo empresarial.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 64% tuvo al menos 2 vez un curso de capacitación, el 28% afirma que fue capacitado hasta 1 veces mientras que solo el 8% confirma que se capacito al menos 3 veces.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 12% no lo considera indispensable.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 84% considera relevante la

capacitación mientras que solo el 16% no lo considera de esa forma.

- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 12% afirma no haberlo programado durante el presente año.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 92% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 8% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 24% menciona que no mejoró.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 64% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 36% afirma que no ha habido una mejora considerable.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 72% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 28% menciona que no lo fue.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 72% afirma que no ha disminuido mientras que el 28% afirma que si disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 64% no lo considera primordial, mientras que el 36% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 64% que la zona no es comercial, mientras el 36% afirma que la zona es muy importante para mejorar la

rentabilidad de los negocios.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- En la tabla y figura N°1 se observa que la edad de los representantes, el 60% tiene entre 30_44 años.
- En la tabla 2 y figura N°2 se observa que el 72% son de sexo femenino.
- En la tabla y figura N°3 se observa que el 40% tiene el grado de secundaria completa.
- En la tabla y figura N°4 se observa que el 40% son casados.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 68% se dedica al comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 60% se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 44% afirma que cuenta con al menos 2 trabajador permanente.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 64% tiene al menos 1 trabajadores eventuales.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 68% afirma que es la obtención de ganancias.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 56% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa.

- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 60% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 52% lo solicito en Entidades Bancarias mientras.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 52 % lo obtuvieron en las Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 36% lo solicito en Mi Banco.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 72% realiza un pago de 18% anual.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 64% que se le otorgaron los montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N°19 el 60% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 64% lo solicito a Corto Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 52% lo invirtió en activos fijos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 64% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.

- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 64% tuvo al menos 2 vez un curso de capacitación.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 84% considera relevante la capacitación.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 92% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 64% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 72% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 72% afirma que no ha disminuido.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 64% afirma que no aplica tecnología de técnicas e instrumentos.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 52% afirma que la zona no es muy importante para negocios.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se recomienda a los micro empresarios a dar mayores oportunidades a las personas de temprana edad para que puedan explotar sus conocimientos y de manera pueden generar una mejor rentabilidad a la empresa con visiones innovadoras.
- Se debería dar mayores oportunidades a los hombres, porque podemos desarrollar las mismas habilidades de las mujeres, con la atención al público en general.
- Se recomienda que los representantes deberían completar sus grado de estudios universitarios y poder tener una mejor visión del mercado con nuevas ideas. Se les recomienda a las personas que no lograron culminar su carrera universitaria, se motiven a culminarla y puedan aplicar todos esos conocimientos en su empresa.
- Se les recomienda a los representantes que son de estado convivientes a intentar formalizar un hogar.
- Se les recomienda que incursen en otros rubros y no solo en el comercio.
- Se debe considerar la importancia de la ubicación y la realidad de las exigencias que la competencia nos brinda en el mercado competitivo que vivimos.
- Se les recomienda a los representantes, que deben aplicar nuevas tecnologías avanzadas para crecer como empresa innovadora.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere a la empresa contar con el personal necesario si así lo requiere y la cantidad de trabajadores no abastece a la demanda de clientes.

- Se recomienda tener mayor cantidad de personal permanente, ya que es necesario para poder abastecerse a la necesidad de la clientela.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda a las personas que confíen más en las Entidades Bancarias ya que son más confiables y evitamos problemas que se puedan presentar más adelante.
- Se sugiere analizar el préstamo necesario que se solicitara, si compensara y será provechoso para la empresa y no incurrir en endeudamientos forzosos innecesarios.
- Se les recomienda que todos los micro y pequeños empresarios soliciten préstamos a corto plazo siendo el camino más fácil para evitar endeudamientos a largo Plazo.
- Se recomienda realizar la inversión en mercaderías, en prendas novedosas para que así la inversión sea rotativo y genere rápido ingresos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere realizar capacitaciones relacionadas a la atención al cliente, el buen trato que dependerá mucho al momento que realice una compra algún cliente.
- Se recomienda al empleador, promover que el personal sea capacitado en los temas más importantes y que sean necesarios para aplicarlos.
- Se recomienda a los empresarios a invertir en capacitaciones, para beneficien con conocimiento a sus empleados para el buen desarrollo de su trabajo.
- Se debe considerar siempre como prioridad brindar capacitaciones que beneficien a la empresa en el desarrollo de su trabajo.

- Se sugiere realizar capacitaciones periódicamente, ya que se observó que la capacitación es muy indispensable para el buen trato al personal, y por ello la capacitación es una inversión importante.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda a seguir aplicando estrategias que beneficien a la empresa, tanto como la capacitación y el financiamiento.
- Al mejor año se observa que las empresas han tenido, se recomienda volver aplicar el mismo manejo del año pasado y también fortaleciendo las debilidades que se encontraron.
- Es importante el uso de la tecnología que permitirá a los usuarios a enterarse de las nuevas prendas que lleguen al almacén lo que permitirá una mejor salida.
- Siendo importante la zona de la empresa, debe tener en cuenta la accesibilidad y localización de la empresa siempre y cuando sea una zona comercial.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en: <http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofina.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Yacsahuache C. disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.+

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de <http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de

http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160_204114053.pdf.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016: erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/16_2855/16285520140702072001.pdf

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018”

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

Contador Público

AUTOR:

Bach. Valentin Falcon, Sthefany Elizabeth

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ 2018

ARTICULO CIENTIFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 25 y una muestra de 25 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 49% tiene entre 18_29 años; En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 91% son de sexo femenino.; En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% tiene el grado de Superior Universitario incompleto; En la tabla y figura n°4 se observa que el 82% son convivientes; En la tabla y figura N°5 se observa que el 76% se dedica al comercio; **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas;** Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 76% se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente; En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales; En la tabla y figura N°

9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; Según la tabla y figura N°10 se observa que el 88% afirma que es la obtención de ganancias; En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa; En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado; **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas;** Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 76% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros; En la tabla y figura N°14 se observa que el 70% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 30% fueron en Entidades no Bancarias; En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias; En la tabla y figura N° 16 se observa que el 70% lo solicito en Mi Banco; En la tabla y figura N°17 se observa que el 88% realiza un pago de 18% anual; Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 76% que se le otorgaron los montos solicitados; Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000; En la tabla y figura N° 20 se observa que el 96% lo solicito a Corto Plazo; Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos; **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero; En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados; En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse; En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación; En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que consideran la

capacitación una inversión; En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación; En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa; En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores; En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa; **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa; En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad; En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado; En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido; En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios; En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

2. INTRODUCCION

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa. Las micro y pequeñas empresas surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes

medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto emplearse y emplear a sus familiares.

Las pequeñas y medianas empresas comercializadoras de ropas para bebés crecen en el mercado peruano generando ingresos y empleo. Esto obliga a dichas empresas a volverse más competitivas en cuanto a precios, promociones, publicidad, infraestructura y recursos humanos. Asimismo, son muchos los obstáculos para que las micro y pequeñas empresas puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienden a recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito.

Según la Sunat (2010), en la Región de Ucayali existen 15 307 Mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de Mypes existentes en el país. De estas Mypes, la mayoría se encuentra en la ciudad de Pucallpa, que es una de las ciudades más importantes de la región de Ucayali. Sin embargo, a nivel desagregado se desconoce qué características tienen las Mypes de Pucallpa. Por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a financiamiento del sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés les cobra el sistema bancario y no bancario, qué sistema les otorga mayores facilidades por la obtención de los créditos, etc.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Manantay, en el rubro compra y venta de ropa para bebés y se aplicará a una muestra representativa de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente

referida al año 2018.

El trabajo contiene lo siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

3. MATERIALES Y METODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACION

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.

M ----- **O** Dónde:

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

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

No experimental: Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomó una muestra de 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
"Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito	Cuantitativa:

pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.”	compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.	Solicitado	Especificar el monte
		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: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí 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 bebés del distrito Manantay, 2018.	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 bebés del distrito Manantay, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí 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: Sí 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. Sí No		

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Sí 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 bebes del distrito Manantay, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí 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	Nominal: Sí No

		financiamiento y la capacitación recibidos	
--	--	--	--

Variable Complementaria	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 bebés del distrito Manantay, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Variable Complementaria	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 bebés del distrito Manantay, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomará como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos 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.

Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- En la tabla y figura N°1 se observa que la edad de los representantes, el 60% tiene entre 30_44 años, el 28% tiene entre 18_29 años, mientras que el 12% sostiene que oscila entre 45_64 años y solo el 0% son mayores de 65 años.
- En la tabla 2 y figura N° 2 se observa que el 72% son de sexo femenino mientras que solo el 28% son masculino.
- En la tabla y figura N°3 se observa que el 40% tiene el grado de secundaria completa, el 24% tiene Superior universitario, el 20% Superior no

Universitaria, el 12% Secundaria incompleta y solo el 4% Superior no universitaria incompleta.

- En la tabla y figura N°4 se observa que el 40% son casados, el 24% son convivientes, el 20 % soltero y solo el 16% son divorciados.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 68% se dedica al comercio mientras que solo el 32% no precisa.
- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 60% se dedica hace más de 3 años, mientras que solo el 28% se dedican hace 3 años, el 8% se dedican hace 2 años y el 4% se dedican hace 1 año.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 44% afirma que cuenta con 2 trabajador permanente, el 32% menciona que cuenta con 1 trabajador mientras que solo el 24% cuenta con 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 64% tiene al menos 1 trabajador eventuales mientras que el 36% afirma que solo necesita 2 trabajadores.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 68% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 32% prefirió no precisar dicha información.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 56% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 44% considera no tan importante la ubicación.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 60% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 40% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 52% lo solicito en Entidades No Bancarias mientras que solo el 36% fueron en Entidades Bancarias y 12% fueron en usureros.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 52% lo obtuvieron en las Entidades No Bancarias mientras que solo el 28% fueron a Entidades Bancarias y el 20% fueron acceder crédito a Usureros.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 36% lo solicito en Mi Banco, el 32% en Caja Huancayo, el 20% en Usureros, 8% en Caja Maynas y solo el 4% en el BCP.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 72% realiza un pago de 18% anual, mientras que solo el 28% prefirió no precisar dicha información.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 64% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 36% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N°19 el 60% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000, asi mismo existe un 40% que no precisa mientras.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 64% lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 36% lo realizo a largo Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 52% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 32% realizo Mejoramientos y/o ampliación del local y el

8 % invierten en Capital de Trabajo y en Programa de Capacitación.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 64% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 28% si lo realizo y 8% no precisa información para otorgamiento de crédito.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 68% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 20% realiza capacitación de Administración de RRHH y 12% lo realizo en manejo empresarial.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 64% tuvo al menos 2 vez un curso de capacitación, el 28% afirma que fue capacitado hasta 1 veces mientras que solo el 8% confirma que se capacito al menos 3 veces.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 88% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 12% no lo considera indispensable.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 84% considera relevante la capacitación mientras que solo el 16% no lo considera de esa forma.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 12% afirma no haberlo programado durante el presente año.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 92% afirma que si aplicado a la

necesidad de la empresa mientras que el 8% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 76% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 24% menciona que no mejoró.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 64% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 36% afirma que no ha habido una mejora considerable.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 72% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 28% menciona que no lo fue.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 72% afirma que no ha disminuido mientras que el 28% afirma que si disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 64% no lo considera primordial, mientras que el 36% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 52% que la zona no es comercial, mientras el 48% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 49% tiene entre 18_29 años.
- En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 91% son de sexo femenino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% tiene el grado de Superior

Universitario incompleto.

- En la tabla y figura n°4 se observa que el 82% son convivientes.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 76% se dedica al comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 76% se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 88% afirma que es la obtención de ganancias.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 76% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 52% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 30% fueron en Entidades no Bancarias.

- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 70% lo solicito en Mi Banco.
- En la tabla y figura N° 17 se observa que el 88% realiza un pago de 18% anual.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 76% que se le otorgaron los montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N° 19 el 71% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 96% lo solicito a Corto Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación.

- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se recomienda a los micro empresarios a dar mayores oportunidades a las personas de temprana edad para que puedan explotar sus conocimientos y de manera pueden generar una mejor rentabilidad a la empresa con visiones innovadoras.

- Se debería dar mayores oportunidades a los hombres, porque podemos desarrollar las mismas habilidades de las mujeres, con la atención al público en general.
- Se recomienda que los representantes deberían completar sus grado de estudios universitarios y poder tener una mejor visión del mercado con nuevas ideas.
Se les recomienda a las personas que no lograron culminar su carrera universitaria, se motiven a culminarla y puedan aplicar todos esos conocimientos en su empresa.
- Se les recomienda a los representantes que son de estado convivientes a intentar formalizar un hogar.
- Se les recomienda que incurran en otros rubros y no solo en el comercio.
- Se debe considerar la importancia de la ubicación y la realidad de las exigencias que la competencia nos brinda en el mercado competitivo que vivimos.
- Se les recomienda a los representantes, que deben aplicar nuevas tecnologías avanzadas para crecer como empresa innovadora.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere a la empresa contar con el personal necesario si así lo requiere y la cantidad de trabajadores no abastece a la demanda de clientes.
- Se recomienda tener mayor cantidad de personal permanente, ya que es necesario para poder abastecerse a la necesidad de la clientela.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda a las personas que confíen más en las Entidades Bancarias ya que son más confiables y evitamos problemas que se puedan presentar más

adelante.

- Se sugiere analizar el préstamo necesario que se solicitara, si compensara y será provechoso para la empresa y no incurrir en endeudamientos forzosos innecesarios.
- Se les recomienda que todos los micro y pequeños empresarios soliciten préstamos a corto plazo siendo el camino más fácil para evitar endeudamientos a largo Plazo.
- Se recomienda realizar la inversión en mercaderías, en prendas novedosas para que así la inversión sea rotativo y genere rápido ingresos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere realizar capacitaciones relacionadas a la atención al cliente, el buen trato que dependerá mucho al momento que realice una compra algún cliente.
- Se recomienda al empleador, promover que el personal sea capacitado en los temas más importantes y que sean necesarios para aplicarlos.
- Se recomienda a los empresarios a invertir en capacitaciones, para beneficien con conocimiento a sus empleados para el buen desarrollo de su trabajo.
- Se debe considerar siempre como prioridad brindar capacitaciones que beneficien a la empresa en el desarrollo de su trabajo.
- Se sugiere realizar capacitaciones periódicamente, ya que se observó que la capacitación es muy indispensable para el buen trato al personal, y por ello la capacitación es una inversión importante.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda a seguir aplicando estrategias que beneficien a la empresa, tanto

como la capacitación y el financiamiento.

- Al mejor año se observa que las empresas han tenido, se recomienda volver aplicar el mismo manejo del año pasado y también fortaleciendo las debilidades que se encontraron.
- Es importante el uso de la tecnología que permitirá a los usuarios a enterarse de las nuevas prendas que lleguen al almacén lo que permitirá una mejor salida.
- Siendo importante la zona de la empresa, debe tener en cuenta la accesibilidad y localización de la empresa siempre y cuando sea una zona comercial.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en:
<http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de
<http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofina.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de
http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Yacsahuache C. disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.+

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de <http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160204114053.pdf>.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016: erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/16_2855/16285520140702072001.pdf

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

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

Yo, Valentin Falcon, Sthefany Elizabeth, identificado con DNI N°47825812 estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiada: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la

Universidad.

Pucallpa, 22 de Julio de 2018

.....

Valentin Falcon, Sthefany Elizabeth
DNI:47825812 N°

3.5 Matriz de Consistencia

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018”

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de para bebés del distrito Manantay, 2018”.</p> <p>ESPECÍFICOS</p>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

<p>sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018”</p>	<p>compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018?</p>	<p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito Manantay, 2018.</p>			<p>Instituto Universidad</p>	
--	---	---	--	--	------------------------------	--

				<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p> <p>Número de Trabajadores</p> <p>Objetivos de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Razón:</p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p> <p>Razón:</p> <p>01</p> <p>06</p> <p>15</p> <p>16 – 20</p> <p>Más de 20</p> <p>Nominal:</p> <p>Maximizar ganancias</p> <p>Dar empleo a la familia</p> <p>Generar ingresos para la familia</p> <p>Otros: Especificar</p>
			Financiamiento en las micro y	<p>Solicito crédito</p> <p>Recibió crédito</p>	<p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p>

		pequeñas empresas.	Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto.
			Monto del crédito recibido	
			Entidad a la que solicito el crédito	Cuantitativa: Especificar el monto.
			Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria
			Tasa de interés cobrado por el crédito	No bancaria Nominal: Bancaria
			Crédito oportuno	No bancaria
			Crédito inoportuno	Cuantitativa: Especificar
			Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si
			Insuficiente	Nominal: Si
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	Nominal: Si Nominal: Si

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS:

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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



ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las
micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito Manantay, 2018”

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

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

...../...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

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

1.3 Grado de instrucción:

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

1.4 Estado Civil:

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

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Número de trabajadores permanentes.....

2.3. Número de trabajadores eventuales.....

2.4. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....

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

2.6 Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

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

2.7 Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

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 qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).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 Nombre de la Institución Financiera especifica que solicito el crédito:

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

3.5. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.7. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.8. Tiempo del crédito solicitado:

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

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

3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local
(%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación
(%)..... Otros - Especificar: (%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

Inversión del crédito financiero (...) Manejo empresarial (...) Administración de
recursos humanos (...) Marketing Empresarial (...) Otro:
especificar.....

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

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

4.4. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (...) 2 cursos (...) 3 cursos (...) Más de 3 cursos (...)

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

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

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

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

4.7. Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa.

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

4.8. En el presente año ha brindado capacitación al personal.

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

4.9 Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de la empresa.

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

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

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

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

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

5.3 En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa:

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

5.4 Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

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

5.5. ¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

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

5.6. Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad

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

Pucallpa, Mayo del 2018.

Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION SEMANAL (HORAS)
a.- Recolección de datos	01/03/2018	15/03/2018	40 horas
b.- Análisis de datos	16/03/2018	06/04/2018	38 horas
c.- Elaboración de informe	07/04/2018	28/04/2018	60 horas

Presupuestos

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Manantay			
RUBROS	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bienes de Consumo:			
(40) Lapicero	40 unid.	0.50	20.00
(2) USB	02 unid.	25.00	30.00
(20) Fólder y Fáster	01 unid.	0.50	10.00
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	88.00
(2) Cuadernillo	01 unid.	3.50	7.00
Servicios:			
a) Pasajes	-	-	50.00
b) Impresiones	100 unid.	0.50	80.00
c) Copias	160 unid.	0.10	50.00

d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00
e) Internet	40 horas.	1.00	70.00
TOTAL SERVICIOS	-	-	262.00
TOTAL GENERAL	-	-	417.00

8.3 Financiamiento

El presente trabajo de investigación se elaboró y desarrolló con financiamiento propio, además de todos los gastos que incurrieron en ello durante el proceso de recolección de datos, análisis de datos e informe final.

TABLA DE FIABILIDAD

	Edad de los representantes legales de las MYPES	Sexo de los representantes legales de las MYPES	Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	Cual es su estado civil?	Profesión u ocupación de los represent antes legales?	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial ?	Números de trabajador es permanentes?	Números de trabajador es eventuales?	Motivos de formación de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva ?	A qué entidades recurre para obtener financiamien to de las MYPES?	Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?	Recibió Ud. capacitación
Edad de los representantes legales de las MYPES	1.000	-.133	-.463	.548	-.136	.343	.266	-.115	.367	-.333	.353	.198	.198	.030	.248	.292	
Sexo de los representantes legales de las MYPES	-.133	1.000	.045	-.198	.253	-.068	-.020	-.197	.080	.052	.236	-.316	-.316	-.258	-.128	-.157	
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	-.463	.045	1.000	-.358	.436	-.483	-.308	.294	-.398	.537	.039	-.207	-.207	.023	-.421	-.121	
Cual es su estado civil?	.548	-.198	-.358	1.000	-.700	.657	.571	.086	.547	-.707	-.023	.350	.350	.256	.675	.527	
Profesión u ocupación de los representantes legales?	-.136	.253	.436	-.700	1.000	-.866	-.791	-.156	-.632	.816	.249	-.500	-.500	-.408	-.921	-.560	

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	.343	-.068	-.483	.657	-.866	1.000	.867	.146	.844	-.874	.147	.469	.469	.383	.950	.685
Números de trabajadores permanentes?	.266	-.020	-.308	.571	-.791	.867	1.000	.197	.800	-.775	.079	.632	.632	.516	.815	.708
Números de trabajadores eventuales?	-.115	-.197	.294	.086	-.156	.146	.197	1.000	.098	-.127	-.039	.506	.506	.804	.143	.671
Motivos de formación de las Mypes	.367	.080	-.398	.547	-.632	.844	.800	.098	1.000	-.775	.393	.316	.316	.258	.757	.629
¿Cómo financia su actividad productiva?	-.333	.052	.537	-.707	.816	-.874	-.775	-.127	-.775	1.000	-.034	-.408	-.408	-.333	-.827	-.575
A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	.353	.236	.039	-.023	.249	.147	.079	-.039	.393	-.034	1.000	-.124	-.124	-.102	.069	.330

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	.030	-.258	.023	.256	-.408	.383	.516	.804	.258	-.333	-.102	.816	.816	1.000	.376	.778

Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	.248	-.128	-.421	.675	-.921	.950	.815	.143	.757	-.827	.069	.460	.460	.376	1.000	.664
A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?	.292	-.157	-.121	.527	-.560	.685	.708	.671	.629	-.575	.330	.684	.684	.778	.664	1.000
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años en las micro y pequeñas empresas?	.153	-.290	-.098	.345	-.459	.430	.581	.654	.290	-.375	-.114	.918	.918	.836	.423	.720

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación ?	-087	.112	.162	-.325	.619	-.646	-.559	-.110	-.447	.289	-.161	-.354	-.354	-.289	-.716	-.528
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas?	.100	-.281	-.073	.294	-.445	.417	.562	.675	.281	-.363	-.111	.889	.889	.918	.409	.735
Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	.208	-.188	-.402	.128	-.297	.279	.376	-.144	.188	-.243	-.074	.594	.594	.296	.273	.172
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	-.029	-.149	.175	.217	-.236	.221	.298	.599	.149	-.192	-.059	.471	.471	.577	.217	.528

<p>Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año de las micro y pequeñas empresas?</p>	-153	.189	.232	.008	-.213	.200	.270	-.066	.135	-.174	-.053	-.213	-.213	-.174	.196	-.053
<p>Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año?</p>	-175	.224	.238	-.456	.530	-.519	-.391	-.110	-.335	.481	-.088	-.354	-.354	-.289	-.651	-.454

BASE DE DATOS

Edad	Sexo	Nivel	Estado	Profesión	Tiempo	Permanentes	Eventuales	Motivos	Financiamiento	Tipo	Entidades	Tasa	Monto_Solicitud	Monto_Promedio	Rango	Recibio	Cuantos_Cursos	Personal	Capacitacion_Inversion	Rentabilidad	Capacitacion	Rentabilidad_Ultimos_años	Disminuido
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	8	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1
1	2	6	1	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	2	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	1	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Visto	25	100.0
Casos Excluido ^a	0	.0
Total	25	100.0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.721	.745	36