



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TITULO:**

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

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

**AUTOR:**

Bach. Valentín Alarcón Viviana Isabel

**ASESOR:**

Mg. CPCC Arévalo Pérez, Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## **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 damas del distrito de Callería, 2018”

## **Hoja de firma del Jurado**

---

**Mg. CPCC Montoya Torres Silvia Virginia**  
**Presidente**

---

**Mg. CPC López Souza José Luis Alberto**  
**Miembro**

---

**Mg. CPC Vilca Ramirez Ruselli Fernando**  
**Miembro**

---

**Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel**  
**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

A nuestro Dios, por su infinita misericordia, y por darme la fortaleza que necesito para cumplir mis objetivos y metas.

A mis padres, y a los docentes de esta prestigiosa Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, sede Pucallpa, Gracias a sus enseñanzas y por la oportunidad brindada, para que el presente trabajo se cristalice.

## **DEDICATORIA**

**Dios,**

Quien nos fortalece e ilumina en este caminar, en todo este esfuerzo para poder cumplir mis metas en lo profesional.

**A mis Padres**

Por su aliento, sus consejos, valores y motivación constante que me han permitido ser una persona de bien, cuyo esfuerzo ha hecho posible este logro y por el apoyo que me brindaron durante tantos años de estudios, permitiendo cumplir mis sueños de tener una carrera universitaria.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 70% de los micro empresarios tienen entre 18 a 30 años de edad, el 96.67% son del sexo femenino, el 56.67% tienen secundaria completa, el 56.67% son convivientes, no tienen profesión, son comerciantes. Tienen entre 1 a 15 años en el rubro, son formales, tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes, no tienen trabajadores eventuales, se constituyeron para obtener ganancias. El 83.33% de empresas se financian por terceros acudiendo al Banco de Crédito y Caja Maynas, porque les otorgan facilidades, pagando intereses de 0.1% a más de 4% mensual, no solicitan crédito a otras entidades, los créditos fueron en promedio de S/1,000 a S/50,000 soles, el 83.33% a largo plazo, invierten sus créditos como capital de trabajo y mercadería. El 76.67% de las microempresas no fue capacitado previo al crédito, sí capacitan a sus trabajadores en temas de prestación de un mejor servicio al cliente, creen que la capacitación una inversión y relevante. El 86.67% de las empresa precisas que el financiamiento y la capacitación sí mejora su rentabilidad. Finalmente, el 86.67% de las micro y pequeñas empresas expresan que su rentabilidad mejoró en los últimos años, el 86.67% de las empresas, expresan que su rentabilidad si ha disminuido en los últimos años.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

## **Abstract**

The general objective of the research was to: Describe the main features of financing, and training in the profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, the purchase and sale of clothing for ladies from the district of Callería, 2018. The research was quantitative- descriptive, non-experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: 70% of micro are between 18 to 30 years of age, 96.67% are female , 56.67% have high school, 56.67% are cohabitants, have no profession, are traders. They have between 1 and 15 years in the field, they are formal, they have 1 to 4 permanent workers, they have no casual workers, they were constituted to obtain profits. 83.33% of companies are financed by third parties by going to Banco de Crédito and Caja Maynas, because they are granted facilities, paying interest from 0.1% to more than 4% per month, do not request credit from other entities, the loans were on average S / 1,000 to S / 50,000 soles, 83.33% in the long term, invest their credits as working capital and merchandise. 76.67% of the microenterprises were not trained prior to the credit, they do train their workers on issues of providing a better service to the client, they believe that training an investment and relevant. 86.67% of the companies require that financing and training does improve their profitability. Finally, 86.67% of micro and small companies say that their profitability has improved in recent years, 86.67% of companies say that their profitability has decreased in recent years.

**Keywords:** Finance, training, profitability, Mypes

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>Título de la tesis</b> .....	ii
<b>2. Hoja de firma del jurado y asesor</b> .....	iii
<b>3. Agradecimiento</b> .....	iv
<b>4. Dedicatoria</b> .....	v
<b>5. RESUMEN</b> .....	vi
<b>6. Abstrat</b> .....	vii
<b>5. Contenido</b> .....	viii
<b>6. Índice de Tablas</b> .....	x
<b>7. Índice de Figuras</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	14
1.1 Enunciado del problema.....	23
1.2 Objetivo General.....	23
1.3 Objetivos específicos.....	23
1.4 Justificación.....	24
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	25
2.1 Antecedentes.....	25
2.1.1 Internacional.....	25
2.1.2 Latinoamericano.....	26
2.1.3 Nacional.....	30
2.1.4 Regional.....	33
2.1.5 Local.....	34
2.2 Bases teóricas.....	37



2.2.1 Teorías del financiamiento.....	37
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	42
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	47
2.3 Marco conceptual.....	52
2.3.1 Definición del financiamiento.....	53
2.3.2 Definición de capacitación.....	54
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	54
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	55
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>59</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	59
3.2 Población y muestra.....	61
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	62
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	68
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	68
3.6 Plan de análisis.....	69
3.7 Matriz de consistencia.....	69
3.8 Principios Éticos.....	70
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>73</b>
4.1 Resultados.....	73
4.2 Análisis de los resultados.....	109
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>113</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>117</b>
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>120</b>

7.1 Referencias bibliográficas.....	120
7.2. Anexos.....	125
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	125
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	128
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	156
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	158
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	159

### **Índice de tablas**

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	73
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	74
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	75
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	76
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	77
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	78
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	79
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	80
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	81
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	82
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	83
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	84
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	85
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	86
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	87

Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	88
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	89
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	90
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	91
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	92
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	93
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	94
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	95
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	96
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	97
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	98
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	99
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	100
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	101
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	102
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	103
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	104
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	105
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	106
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	107
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	108

## Índice de figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	73
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	74
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	75
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	76
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	77
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	78
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	79
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	80
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	81
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	82
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	83
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	84
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	85
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	86
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	87
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	88
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	89
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	90
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	91
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	92
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	93
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	94

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	95
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	96
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	97
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	98
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	99
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	100
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	101
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	102
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	103
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	104
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	105
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	106
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	107
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	108

## I. INTRODUCCIÓN

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

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

Agrega Galdón, el gobierno local y los bancos están incrementando esfuerzos para solventar el principal problema de las pymes dada la importancia que tienen para la recuperación. Entre las últimas novedades, están las líneas especiales de préstamos por parte de algunas entidades financieras y la creación de segmentos específicos de contratación en la Bolsa, como son el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF).

Es más, Tápies (2015), en “El mundo está hecho de Pymes”, nos indica que la mayoría de empresas españolas son Pymes, sean o no de propiedad familiar. Solo un 0,35% de las empresas españolas son grandes empresas con más de 250 trabajadores, según revela el Working Paper Demografía de la empresa española.

El resto son microempresas (un 91%), empresas pequeñas (7,5%) y empresas medianas (1,2%).

Agrega Tápies, en Europa y Estados Unidos predominan las Pymes y las grandes empresas son minoría, si bien es verdad que el porcentaje de microempresas por número de empleados en España es mucho mayor. Así que muchas empresas familiares españolas son Pymes, es cierto. Asimismo, a menudo evidencia que las empresas familiares no son innovadoras o que su esperanza de vida es muy corta, en muchos de los casos por falta de apoyo por parte de los gobiernos.

Concluye Tápies, en España, también sucede en Europa y Estados Unidos, donde la mayoría de empresas son microempresas o PYMES, y las grandes empresas son una minoría: un 0,5% del tejido empresarial europeo y un 0,65% del estadounidense. Así que afirmar que “las empresas familiares son pequeñas” es tan impreciso como decir que “las empresas de Estados Unidos son grandes.

Por otra parte, el diario La Voz de Vietnam (2018), en “Las exportaciones de pequeñas y medianas empresas de Corea del Sur a Vietnam crecen drásticamente”, manifiestan que, las Pymes surcoreanas, muestran con un crecimiento de 33.4% en comparación con el año 2016, debido a que cuentan con facilidades administrativas, y sobre todo subvencionadas por el gobierno. Las pymes coreanas son el segundo destino más grande para los productos fabricados por compañías locales de tamaño mediano y pequeño, después de China. En Corea existen varios institutos que trabajan para facilitar el desarrollo sostenible de las Pymes, se dice que Vietnam es atractivo para la comercialización de los productos de las Pymes, ya que tiene una población de más de 90 millones con un

crecimiento económico anual del 6 al 7%. Agregó que debido a la popularidad de la ola coreana y la fuerte presencia de compañías como LG, Samsung y Hyundai Motor, los consumidores vietnamitas prefieren los productos de Corea del Sur.

Igualmente, el Partido Opción Ciudadana (2017), en “La microempresa: Una respuesta a la informalidad económica”, la economía en estos países de América Latina, ronda visiblemente en la informalidad, en un rango que oscila entre el 65% al 80%, ello corresponde a un modelo económico que está por fuera de los grandes circuitos comerciales de los grandes bloques o acuerdos comerciales multilaterales entre los países más desarrollados del mundo. Producto de ello la unidad económica básica es la microempresa, cuya creación corresponde a la informalidad económica, pero, que a su vez, hace parte de la principal generadoras de empleo en nuestra región.

Agrega el Partido Opción Ciudadana, de acuerdo a las estimaciones de la OIT, al menos 60% de los trabajadores en las microempresas están empleados en condiciones de informalidad. La mayoría de los trabajadores informales de la región pertenece al 20% más pobre de la población, entre quienes la tasa de informalidad laboral es de 72%, más del doble de lo que sucede entre el 20% de mayores ingresos, entre quienes la informalidad es de 31%, lo cual permite establecer un claro vínculo con la desigualdad de ingresos.

Continúa el Partido Opción Ciudadana, en Colombia, según datos del último censo general, en el año 2005 las microempresas, definidas como establecimientos con 10 o menos empleados, representaban más del 96% de las unidades económicas en el país. De acuerdo con la Gran Encuesta Integrada de Hogares, en el año 2012, el 60% de los ocupados de las 13 principales ciudades de Colombia



laboraba en microempresas. La pequeña empresa concentraba el 10,3% de la ocupación total. La mediana empresa, que abarca establecimientos entre 51 y 100 empleados, representaba el 3,2% y la gran empresa el 26,5% de los puestos de trabajo en las mismas áreas urbanas.

Concluye, el Partido Opción Ciudadana, las PYMES en Colombia nace desde el inicio de nuestra era industrial y desde ese entonces se le ha tomado como foco de desarrollo, elemento clave para el crecimiento económico. De acuerdo con los datos del Ministerio de comercio exterior la pequeña y mediana empresa representa el 92% del total de empresas de Colombia, generan el 52% del total de empleo del país, sin embargo, tan solo representa el 25% de nuestro producto interno bruto -PIB y cerca del 25% de las exportaciones no tradicionales. Estas cifras reflejan el bajo nivel competitivo por el cual atraviesan hoy este tipo de empresas.

Asimismo, Robredo (2015), en “Cómo están hoy las pymes en argentina”, sostiene que en Argentina los márgenes de ganancias de las PyMEs muestran un marcado deterioro. Según una encuesta realizada por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa sobre una muestra de 770 empresas, el 70% de estas firmas operó con rentabilidad negativa o nula. Y el restante 30% de las PyMEs tuvo un leve nivel positivo en sus márgenes. La situación es delicada ya que las PyMEs utilizan las Ganancias para la inversión y el crecimiento, por lo que de esta manera se encuentra en riesgo miles de empresas y empleos. Adicionalmente, y tal como mencionamos en una nota anterior, la mayoría de las Pymes se financian con su tasa de ganancias que le permiten obtener créditos y hacer uso de diversas herramientas financieras. Entendiendo la importancia de las empresas

que son motor de la economía argentina, sin inversión productiva, se resiente la productividad de la empresa y se incrementan las distorsiones de la economía real.

Agrega Robredo, haciendo un análisis sectorial, la industria Pymes acumula casi dos años a la baja y si bien los problemas de rendimiento se vienen arrastrando desde hace varios años, en 2015 se están alcanzando niveles mínimos con pocas firmas obteniendo ganancias. Para poder revertir el signo resultante de la ecuación, las industrias van realizando reacomodamientos para reducir costos y aumentar los márgenes para la subsistencia. De esta forma evitan medidas más dramáticas, como son los despidos o el cierre.

Concluye Robredo, las Pymes se enfrentan a una coyuntura donde necesitan tener altísimos volúmenes de ventas para ser rentables, contar con personal eficientemente capacitado, con niveles de acceso a fuentes de financiamiento óptimas; una condición que el mercado actual no está en situación de garantizar. Los niveles de actividad económica insuficientes, la misma recesión, las subas en los costos, la carga fiscal creciente y la crisis por la que atraviesan muchas economías regionales son algunas de las grandes causas que explican la fuerte reducción en los márgenes de ganancias y la pérdida de rentabilidad en las empresas chicas y medianas. A su vez, el deterioro en la cadena de pagos se acentuó en los últimos meses. Incluso en el comercio, donde las cantidades vendidas en algunos rubros sobre todo el comercio, son buenas, la mayoría opera sin rentabilidad. Ya en 2013 y 2014 eso generó más cierres de empresas que aperturas, y en 2015 todo indica que esa tendencia se acentuaría.

Además, el diario on line Panamá América (2017), en “Micro y pequeña empresa es el sector con mayor generación de empleos”, expresan que, las micro y

pequeñas empresas en Panamá constituyen más del 90% del total de empresas existentes, a pesar de que sólo representan el 30% de la producción nacional, es el sector con mayor generación de empleos. Prueba de ello, en el caso específico de ONAGRO, además de sus 18 miembros trabajan sus esposos, esposas e hijos en las labores para la recolección y siembra de plántones, logrando sacar a estas familias de la pobreza mediante este micronegocio. Las micro, pequeñas y medianas (Mipymes) empresas juegan un papel muy importante en pro del desarrollo de la economía, además de su aporte para lograr una mejor distribución de la riqueza.

Agrega Panamá América, diversas instituciones tanto públicas como privadas han desarrollado diferentes programas que buscan la creación y una eficiente gestión en las micro y pequeñas empresas. A pesar de ello, aún falta más para lograr desarrollar las Mipymes, las cuales son consideradas una importante fuente de empleo, sobre todo en mano de obra no capacitada, contribuyendo a la reducción de pobreza y la ampliación de oportunidades. Existen algunas desigualdades de recursos en las micro y pequeñas empresas y se dan algunas recomendaciones que contribuyen a corregir y mitigar las disparidades de recursos que existen con las grandes empresas.

Continúa Panamá América, la Autoridad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (AMPYME) clasifica las empresas de acuerdo a su ingreso bruto anual. Según datos de la AMPYME, el 38% de las empresas registradas por el sistema como micro, pequeña y mediana empresa son informales, mientras que el 62% son formales. De la totalidad de empresa registradas, un 96.3% corresponden a Mipymes y se estima que para el 2008 sea un 97.5%. Otra forma

de clasificar las empresas es por medio de la cantidad de empleados, por lo general, las micro empresas se refieren a aquellas con menos de 5 y hasta 10 empleados, las pequeñas empresas son las que tienen desde 11 hasta 49 empleados y las medianas y grandes empresas 50 empleados y más.

Concluye Panamá América, la actividad económica con mayor desempeño en las Mipymes es el comercio y el servicio, que representa un 40 y 25% de las empresas registradas respectivamente. El agro es la tercera actividad que muestra más potencia para las pequeñas y medianas empresas. En cuanto a generación de empleos, estudios demuestran que las micro y pequeñas empresas ocupan más del 60% de la Población Económicamente Activa (PEA). A pesar que en los últimos años se han ejecutado diferentes programas que buscan mejorar la competitividad de las micro y pequeñas empresas, a cargo de instituciones como AMPYME, MICI, MIDA, entre otras, son necesarios más programas integrados y orientados en esa dirección, porque aún existen serios obstáculos y deficiencias para su manejo eficiente y competitivo. A pesar de que existen programas de financiamiento, aún falta mucho por hacer y pese a que existen programas de capacitación, hay que mejorar la educación básica.

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

modificación en los hábitos de compra, pues hoy en día las reglas de mercado se desarrollan teniendo como punto de partida las necesidades y prioridades de las mujeres, así como su estilo al momento de adquirir determinados bienes.

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

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

Más aún, Becerra (2015), en “99.6% de las empresas en el país son micro, pequeñas y medianas”, nos dice que, existen en total un millón 713,272 empresas

en todo el territorio nacional, entre las Mipyme y grandes compañías. De ese número, el 96.2% (un millón 648,167 empresas) está integrado por las microempresas, constituyendo además el 5.6% de las ventas. Le siguen las pequeñas empresas, que componen el 3.2 por ciento del total (54,824), y las medianas, que son el 0.2 por ciento (3,426) y conforman el 15.1 por ciento de las ventas realizadas. En último lugar están las grandes compañías, que representan el 0.4 por ciento del total (6,853) y son las responsables del 79.3 por ciento de las ventas.

Agrega Becerra, consideradas microempresas aquellas con ventas hasta por 150 unidades impositivas tributarias o UIT (547,500 nuevos soles al año) y la componen bodegas pequeñas, fuentes de soda, boutiques, restaurantes, mini markets y panaderías. Las pequeñas empresas las integran aquellas con ventas por seis millones 205,000 soles, y están incluidas las ferreterías, restaurantes grandes, peluquerías y veterinarias.

Concluye Becerra, pese a estas cifras muy alentadores, en nuestro país aún abunda la informalidad, en este sector empresarial, muchas micro empresas no logran ser rentables ni competitivas justamente porque todas las políticas en favor de este sector empresarial no ha tenido el eco necesario.

Las medianas empresas, en tanto, las componen aquellas con ventas de 550,000 soles al año, estando conformadas por distribuidoras, centros de estética, tiendas de ropa de marca y hoteles de hasta tres estrellas.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Callería, donde se desarrolló la investigación y se enfocó en las empresas dedicadas al comercio rubro compra y venta de ropa para

damas, las cuales se observa que tienen un auge y crecimiento positivo sobre todo de empresarios incursionando en este tipo de negocios donde se encuentran en constante competitividad por captar la mayor demanda de clientes. Esto ha conllevado que los empresarios planten diversas mejoras que con el transcurrir del tiempo se puede apreciar que las medidas correctivas que adoptaron los empresarios carecen de toda una gestión administrativa y operativa sobre todo en materia de financiamiento, capacitación y obtención de rentabilidad; que en algunos casos los han llevado al fracaso de sus empresas, por todas estas consideraciones nos hemos planteado la siguiente pregunta de investigación:

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

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.

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

- Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.

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

Se justifica la investigación de acuerdo a lo manifestado por Sánchez (2014), en “Las Mypes en el Perú. Su importancia y propuesta tributaria”, nos expresa que, en la actualidad las Micro y Pequeñas empresas-MYPES en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principal mente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva



crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional.

Igualmente, la investigación permitió conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio. Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria.

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

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

Valverde (2010), en su investigación “Del emprendimiento a la micro empresa, minimizando las barreras entre el Mercado social y el Mercado capitalista”, cuyas conclusiones fueron: El análisis de la conversión de un emprendimiento a una microempresa se presentó

como un reto desde el principio, la información y conceptualización de los términos emprendimiento y microempresa son cambiantes<sup>61</sup> de acuerdo a la jurisdicción o al país; esto dificulta la catalogación por parte de los entes gubernamentales, se valen de cualidades como la facturación, el número de trabajadores (en el caso de la microempresa) o colaboradores (en el caso del emprendimiento) y la formalidad e informalidad<sup>62</sup> del negocio pero no mucho más que eso.

Concluye Valverde, tomando en cuenta la política tradicionalmente inestable<sup>63</sup> de un país como Ecuador no es difícil pensar que desde las grandes empresas (un poco más resguardadas), el grupo de las PYMES y los emprendimientos, sufren de una crisis constante que influye en la capacidad de proyectar a futuro, cuestión que también limitaría el trabajo del Diseño sobre las mismas. Es de este modo que, en primera instancia, se puede pensar que la razón de la contracción empresarial, microempresarial en este caso y no en su totalidad, está ligada a la toma de decisiones de los emprendedores y que una parte del problema está provocada por los rezagos del pasado que han afectado directamente a en la forma de invertir el capital.

### **2.1.2 Latinoamericano**

También, González (2014), en su tesis “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, cuyo objetivo general fue: Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Para desarrollar los propósitos de esta

investigación se ha seleccionado una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional.

Agrega González, los resultados fueron: Una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. Detallando la estructura del pasivo de las Pymes, se encuentra que el pasivo a corto plazo tiene gran representatividad (86,47% del total del pasivo) especialmente a través de las cuentas de proveedores, costos y gastos por pagar y obligaciones financieras. El pasivo a largo plazo solo está presente en un 5% de las Pymes analizadas y corresponde principalmente a obligaciones financieras.

Continua González, las Pymes del sector comercio no están diversificando sus fuentes de financiamiento, presentando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través del patrimonio, lo cual es coincidente con los señalamientos planteados en la teoría del Pecking Order, la cual establece que las empresas usualmente recurren a recursos propios a través de las utilidades y aportes antes que a fuentes externas (Brealy & Myers, 2005). De igual forma se evidenció una mayor utilización de los recursos en el corto plazo, destacándose principalmente el apalancamiento a través de proveedores. Esta inclinación de financiamiento puede interpretarse

como una señal de la renuencia de los propietarios a perder el control de la empresa o como producto de la desconfianza que tienen inversionistas y prestamistas sobre la información relacionada con este segmento empresarial debido a problemas de asimetrías de información e inseguridad en este tipo de negocios nacientes.

Agrega González, se observa que mientras en las medianas empresas del sector comercio el acceso a financiamiento a través de capital es bastante reducido, en las pequeñas empresas el acceso a recursos financieros de mediano y largo plazo es nulo. Esta situación pone de manifiesto la insuficiencia de recursos orientados a la inversión lo cual se convierte en un limitante para emprender proyectos a largo plazo que favorezcan el crecimiento y desarrollo de las empresas.

Concluye González, respecto a los indicadores de rentabilidad a nivel general se evidenció una asociación negativa baja con la variable endeudamiento, lo cual muestra que dicha variable no es altamente determinante en los niveles de endeudamiento de las Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá, por lo cual en la medida en que los márgenes de rentabilidad arrojen resultados aceptables habrá mayor inclinación por obtener financiamiento a través de fuentes internas antes que externas (pp. 10-11, 121-126).

Igualmente, Ahumada (2010), en su tesis “propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad del servicio”, cuyo objetivo general fue: Analizar a través de un proceso de evaluación de cursos, el impacto de la capacitación en la calidad del

servicio telefónico de la DSC Banamex. Se siguió la siguiente metodología, se desarrollaron los procesos necesarios para aplicar el modelo de los 4 niveles de evaluación de Donald Kirkpatrick, y se aplicó una prueba piloto para poder obtener la información necesaria con respecto a la efectividad de los cursos. De la misma forma, se aplicó una encuesta con el objetivo de obtener la información referente a otros factores que impactan la calidad del servicio.

Agrega Ahumada, los resultados fueron: Al analizar los diferentes conceptos de capacitación en las empresas, entrenamiento y desarrollo, se pudo concluir que dentro de las actividades de formación que se manejan en las áreas que se tomaron para el estudio de esta tesis, están dentro del concepto de capacitación. De la misma manera, se concluye que es importante que se consideren diferentes modelos educativos y de aprendizaje dentro de las micro y pequeñas empresas, para que la efectividad empresarial. Es trascendente que se manejen estas concepciones dentro de las diferentes estrategias de capacitación para que también se considere como un punto de evaluación de la efectividad de los cursos.

Continua Ahumada, se debe realizar un seguimiento al proceso de los cursos programados de capacitación y su respectiva evaluación, el resultado que proporciona el proceso de evaluación, es que la efectividad de los cursos está en promedio en un 84.34%. Al momento de llevar a cabo las actividades de la segunda etapa del proyecto de evaluación y seguimiento a los resultados del curso, las actividades de

mejora para las áreas de oportunidad encontradas son la falta de facultades al personal; que el personal pierde su información o no lleva a cabo la búsqueda de información en sistema; en el caso de personal nuevo, se encuentran en su curva de aprendizaje y no reciben apoyo de sus supervisores o compañeros para disipar sus dudas.

Concluye Ahumada, la premisa de la cual parte la Dirección de Servicio a Clientes de las empresa objeto de estudio, esta sesgada, pues la capacitación es el factor principal que impacta la calidad del servicio a los clientes. La recomendación para mejorar la calidad del servicio de forma sustancial es que se visualicen los ciertos factores y se aborden con estrategias integrales, generando acciones interdepartamentales con objetivos comunes estos debidamente armonizados a los objetivos y metas de las micro y pequeñas empresas. En cuanto a la capacitación, es importante que se reestructuren los modelos educativos, sobre todo en los cursos de inducción, en donde se presentaron los resultados de efectividad más bajos (pp. 8, 118-121).

### **2.1.3 Nacional**

Asimismo, Martell, y Sánchez (2013), en su tesis “Plan de capacitación para mejorar el desempeño de los trabajadores operativos del gimnasio “Sport Club” de la ciudad de Trujillo – 2013”, cuyo objetivo general fue: Demostrar que el desempeño laboral del personal operativo del gimnasio Sport Club de la ciudad de Trujillo mejora con la implementación de un plan de capacitación. La metodología aplicada fue: se efectuó el diagnóstico del desempeño de los trabajadores,

mediante la aplicación de una encuesta a los clientes quienes están en contacto diario con los trabajadores operativos. Además, se conoció la predisposición de los trabajadores a recibir capacitación, mediante la aplicación de una encuesta antes y después de implementar el proceso de capacitación.

Agrega Martell y otros, al analizar los principales beneficios de la implementación del plan de capacitación concluimos en que no solo impactan en el ámbito económico, al mejorar la satisfacción del cliente con el desempeño de los trabajadores y fidelizarlos con la empresa, sino que también tienen impacto en el desarrollo personal de cada trabajador quienes notan la diferencia en sus capacidades para afrontar diversos problemas, para ejecutar su trabajo y relacionarse con los clientes.

Continua Martell y otros, al diagnosticar la situación del desempeño laboral de los trabajadores operativos del gimnasio Sport Club antes de la implementación del plan de capacitación, encontramos que este era calificado por los clientes con un puntaje promedio de 3.39 en una escala de 0 a 10 donde 0 representaba lo más cercano al pésimo desempeño y 10 el óptimo desempeño, concluyendo que el enunciado del problema planteado para la presente investigación tuvo fundamento real, ya que el desempeño laboral no estaba bien visto por los clientes y tuvo que plantearse una medida para revertir la situación, que en este caso fue la implementación de un plan de capacitación.

Concluye Martell y otros, mediante el análisis comparativo de los resultados del diagnóstico del desempeño laboral de los trabajadores

operativos del gimnasio Sport Club de la ciudad de Trujillo obtenido antes y después de la implementación del plan de capacitación y gracias al análisis estadístico descriptivo, podemos concluir que se ha demostrado que la implementación de un plan de capacitación mejora el desempeño laboral de los trabajadores operativos del gimnasio Sport Club de la ciudad de Trujillo, lo cual se demuestra incluso con la aplicación de la prueba estadística Z al tener un estadístico de valor 29 que considera nuestra hipótesis en la zona de aceptación (pp. 5, 8, 92-93).

También, Villaorduña (2014), en su tesis “Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en lima metropolitana”, cuyo objetivo general fue: Conocer los efectos que tiene el financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana. La metodología empleado fue: De acuerdo a la naturaleza del estudio que se ha planteado, reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada un tipo de investigación aplicada, la investigación de acuerdo a la finalidad que persigue, su nivel es de Naturaleza Descriptiva – Explicativa. Los principales métodos que se utilizaron en la presente investigación son: el método de encuestas y entrevistas. La población estuvo conformada por empresas de servicios en Lima Metropolitana. Según datos de la SUNAT son 12,000 empresas de este tipo en Lima Metropolitana y la muestra estuvo conformado por 96 gerentes, propietarios o administradores de MYPEs de servicios en Lima Metropolitana.



Agrega Villaorduña, los principales resultados fueron: Se logró establecer que el respaldo financiero influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Se pudo determinar que la evaluación financiera influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

Concluye Villaorduña, se pudo establecer que la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras incide en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Se logró establecer que el respaldo financiero influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana (pp. 10, 91, 135-136)

#### **2.1.4 Regional**

Más aún, Saavedra y Amaringo (2017), en su tesis “Planeamiento estratégico financiero y rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL el distrito de Callería, 2017”, cuyo objetivo general fue: Determinar la relación que existe entre el Planeamiento Estratégico Financiero y la rentabilidad de la empresa Grupo Brada en el Distrito de Calleria, 2017, el tipo o alcance de la investigación fue correlacional porque se buscó la relación de ambas variables, el diseño de la investigación fue no experimental transeccional porque no hubo manipulación o alteración de las variables en todo el estudio y el recojo de la información se realizó en un solo momento, los métodos utilizado fueron el deductivo e inductivo pues se trabajó de lo general a lo

especifico y de lo específico a lo general; la técnica utilizada para la recolección de los datos fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario consistente de 13 preguntas sobre Planeamiento Estratégico Financiero y 10 preguntas sobre Rentabilidad.

Agrega Saavedra y otros, los resultados alcanzados en la primera variable de acuerdo a la tablas y gráficos, se observa que el 43.42% de encuestados refiere que siempre realizan planeamiento estratégico financiero, seguido 39.75% en nivel casi siempre, 14.50% casi nunca y 2.33% nivel nunca. Con respecto a la segunda variable en su dimensión inversión, el 47.10% de encuestados refiere que siempre invierten, seguido el 43.33% en nivel siempre, 15% nivel casi nunca.

Concluye Saavedra y otros, las conclusiones alcanzadas en esta investigación fueron que el coeficiente de correlación de Spearman resultó 0.99 positiva muy alta y significativo siendo  $p=0.00 < 0.01$ , es decir se rechaza la hipótesis nula y se concluye: Planteamiento estratégico financiero se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL.

### **2.1.5 Local**

En consecuencia, Mendivil (2018), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Manantay, 2018”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del

distrito de Manantay, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: Respecto a los empresarios De las microempresas encuestadas se establece que el 73.3% de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a más de 60 años de edad, el 70% de los representantes encuestados son del sexo masculino, e 56.7% de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios, el 46.7% de los representantes de las empresas son convivientes, el 53.3% de los representantes no tiene profesión, el 80% de los de los representantes su ocupación es el servicio de hospedaje.

Agrega Mendívil, respecto a las características de las microempresas: El 60% de las micro y pequeñas empresas tienen entre 1 a 15 años en el rubro, el 100% de las microempresas son formales, el 60% (18) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 86.7% de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 100% de las microempresas el motivo de la formación fue para obtener ganancias.

Continúa Mendívil, respecto al financiamiento: El 56.7% de las microempresas se autofinancian, el 46.6% accedieron a crédito de entidades bancarias, el 53.3% no paga tasa de interés a entidades bancarias, porque se autofinancian, el 96.6% no acceden a entidades no financieras, el 96.6% no paga tasa de interés a las entidades no

financieras, el 90% no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros, el 100% no paga tasas de interés a prestamistas o usureros, el 86.7% de las microempresas no gestionó crédito a otras entidades, el 43.3% indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios, el 46.7% precisa que los créditos fueron en los montos solicitados, el 46.7% precisa que los montos promedios de los créditos obtenidos, fueron de S/1,000 a S/90,000 soles, el 46.7% precisa que el tiempo del crédito fueron a largo plazo, el 46.7% precisa que invirtió su crédito en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

Agrega Mendívil, respecto a la capacitación: El 43.3% recibió capacitación previa al crédito financiero, el 46.7% de los representantes legales de las empresas tuvo 1 curso de capacitación, el 46.7% de las micro y pequeñas empresas recibieron capacitación en inversión del crédito financiero, manejo empresarial y marketing empresarial, el 46.7% de los representantes de la micro y pequeña empresa su personal si recibieron capacitación, el 46.7% sus trabajadores recibieron 1 curso de capacitación, el 100% creen que la capacitación no es una inversión, el 100% si creen que la capacitación sea relevante, el 46.7% de las micro y pequeñas empresas su personal se capacito en prestación de mejor servicio al cliente.

Concluye Mendívil, respecto a la rentabilidad: El 46.7% de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, el 100% de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, el 100% de las micro y pequeñas

empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años y el 100% de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años (pp. 6, 94-97).

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

Al respecto sobre las teorías del financiamiento y sobre la estructura del capital de las empresas se han considerado muchas discusiones, pues toda empresa nueva o en marcha en algún momento dado de su ciclo de vida a requerido de financiamiento tanto para montarla en el momento de su creación como para su actividad y/o desarrollo a través del tiempo. El financiamiento otorga un derecho de reclama a su acreedor, dentro de ellos tenemos los intereses (según nuestra legislación es un costo deducible), las ganancias, y los vencimiento de las cuotas.

A diferencia de lo arriba expuesto cuando es un financiamiento de terceros, también tenemos la otra cara de la moneda, el financiamiento propio o aquellas empresas que se autofinancian, configurándose como derecho residual para los accionistas de las organizaciones, los dividendos que reciben los accionistas no son deducibles de impuestos, teniendo menor prioridad ante dificultades financieras de la empresa, no posee ningún vencimiento y da un control total de la administración a los socios y/o accionistas de las organizaciones. Así tenemos:

- **Estructura del capital**

Se refiere a la mezcla específica de deuda a largo plazo y capital que utiliza esta para financiar sus operaciones. Las organizaciones tienen que saber decidir Primero, cuánto debe tomar prestado; es decir saber combinar entre deuda y capital, cual es la mejor opción; esta combinación que se seleccione afectará tanto el riesgo como el valor de la empresa. Segundo opción, entre las fuentes menos caras para la empresa. Los empresarios deben decidir o saber dónde exactamente obtener el dinero. Por otro lado la empresa también puede tomar prestado de proveedores; dentro de estas fuentes de financiamiento tenemos:

- **Capital de trabajo.** Representan los activos a corto plazo de la empresa, como son los inventarios, las cuentas por cobrar y los pasivos a corto plazo (Flores, 2017, pp. 14).

- **Enfoques teórico sobre la estructura de capital.**

- **Modigliani y Miller:** Sostiene sobre la irrelevancia de la conformación de la estructura de capital con relación al valor de mercado de las organizaciones empresariales, atribuyendo que dicho costos está determinado por sus activos reales y no como este conformado financieramente. El ideal anterior omite el efecto impositivo en los resultados, suponen que la quiebra empresarial es instantánea, no hay costes transaccionales ni incertidumbre (mercados perfectos), y por tanto, el uso de deuda o recursos propios es indiferente.

- **Teoría de la compensación o el intercambio (Trade-Off).** Este enfoque nos dice que la conformación del capital de las organizaciones empresariales es el resultado del equilibrio entre las utilidades y todos aquellos costos ocasionados por la deuda, estando constante los activos y proyecto de inversión.

- **Teoría del orden de preferencia (Pecking Order Theory - TOP).**

Este enfoque sostiene la preferencia de las organizaciones empresariales por el apalancamiento financiero interno a la externa, y la deuda a los capitales propios. Esta Teoría de la Jerarquía Financiera la preferencia de las empresas por los fondos generados internamente, y sólo optar por la financiación externa, si la autofinanciación es insuficiente. En esta teoría, el atractivo por los ahorros impositivos por intereses del endeudamiento, así como el riesgo de la insolvencia financiera, son consideraciones secundarias.

La jerarquía en el uso de los fondos (autogenerados, deuda y participación de capital) se basa en la asimetría de la información, con el consiguiente riesgo asociado a cada una de las fuentes de financiación. Si bien los fondos autogenerados no tienen problemas de selección adversa, la obtención de financiación externa está sujeta a ciertos costos: Los recursos propios son más riesgosos que la deuda, por lo cual el inversor demandará una mayor tasa de rentabilidad para éstos. Desde el punto de vista de la empresa, los

fondos autogenerados representan una mejor fuente de financiación que la deuda, y ésta a su vez es una mejor opción que la emisión de acciones. Esta Jerarquía en el uso de las fuentes de financiación tiene lugar cuando hay holgura financiera, aspecto que no es frecuente ver en la MYPE local.

La Teoría de la Jerarquía Financiera explica el comportamiento de las empresas para optar por una estructura de capital, sin tomar en cuenta aspectos como la motivación por mantener el control empresarial

- **Costo del capital.** El costo de capital es tal vez el concepto más importante en las finanzas y, con mucha frecuencia, es también sobre el que se tiene menor claridad, pues es posible que el uso de fórmulas y modelos complicados para su determinación conlleve al alejamiento de la comprensión del mismo. Por ello, recurriremos a conceptos más conocidos –como la tasa de interés que cobran los bancos para financiar una empresa o proyecto– con el fin de explicar qué es el costo de capital utilizado en la evaluación de un proyecto, valorización de empresas o para entender cómo se genera valor en las operaciones e inversiones de las empresas. (González, 2014, pp. 56-59).
- **Financiamiento a corto plazo.** Cuando la empresa no genera recursos financieros por sus actividades del giro del negocio, recurre al financiamiento a corto plazo, el cual trata como la empresa genera recursos financieros, a través de tres modalidades, las cuales son:



- **Crédito comercial.** Es una forma de financiamiento, no se cobra una tasa de interés explícita sobre las cuentas por pagar pendientes. El crédito comercial tiene costos asociados; el costo por descuentos perdidos, si se ofrecen descuentos y no se aprovechan. El otro costo es el de financiar sus cuentas por cobrar pendientes.
- **Préstamos a entidades financieras.** En las organizaciones empresariales es común utilizar préstamos a corto plazo (menos a 1 año) para financiar inventarios y las cuentas por cobrar. Por lo general esta modalidad de financiamiento en las entidades financieras adopta dos formas: La primera es un documento a plazo fijo, es decir el banco puede prestar dinero a corto plazo a una tasa de interés fija. Segundo, una línea de crédito a corto plazo, en este caso el banco establece un límite superior de la cantidad que puede solicitar préstamo la empresa, y esta retira de la línea de crédito la cantidad que necesita, sin rebasar el límite. La tasa de interés puede ser fija o variable, solo se cobran intereses sobre la cantidad retirada, no sobre la cantidad del total disponible. Generalmente en esta modalidad de crédito las entidades financieras solicitarán garantías. Esta modalidad de créditos son: Los sobre giros bancarios, avance en cuenta corriente, pagarés, letras en descuento, carta fianza, etc.
- **Letra de cambio.** Título valor con orden incondicional de pagar una determinada suma de dinero, conforme a los sistemas de actualización o reajuste de capital legalmente admitidos.

- **Certificado de depósito y el Warrant.** Las sociedades anónimas constituidas como almacén general de depósito están facultadas a emitir el certificado de depósito y el Warrant a la orden del depositante contra el recibo de mercaderías y productos en depósitos.
- **Créditos hipotecarios.** Expedido a petición del propietario de un bien susceptible de ser gravado como hipoteca y que esté inscrito en cualquier registro público por acto unilateral manifestado mediante escritura pública (Flores, 2017, pp. 225-227).
- **Financiamiento a largo plazo.** Es cuando la empresa obtiene recursos financieros pagadores mayores a un año, y generalmente los bancos solicitan garantía hipotecaria por estos, por ejemplo: Préstamos a largo plazo, los bonos, etc.
- **Joint venture.** Conocido también como riesgo compartido, es un contrato por el cual dos o más personas naturales o jurídicas acuerdan participar conjuntamente en un negocio, proyecto o actividad específica, con la finalidad de lograr beneficios económicos por un determinado período, sin constituir una persona jurídica. (Flores, 2017, pp. 250-252).

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

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

inclusión social.

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

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

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

oportunidades de empleo, y en el conjunto de lineamientos orientados a él.

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

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

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

Asimismo, Barnard y Chester (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, indica que las personas se unen en organizaciones para buscar ciertos objetivos. Sin embargo, al tiempo que persigue sus metas organizacionales, cada persona o cada trabajador deben satisfacer también sus necesidades individuales y de su hogar. A través de esta reflexión, se Barnard indica: Una organización sólo trabajara con eficacia y eficiencia si evidencia cumplir las metas personales de las personas que la integran.

Es necesario indicar que dentro de las organizaciones, hay que darle importancia debida al factor humano en la administración y/o gestión de los Recursos Humanos. Por otro lado, los directivos, jefes y/o gerentes deben realizar evaluaciones que los lleven a descubrir que la eficiencia es un factor de desarrollo para las empresas, es decir, la utilidad en lo laboral, no es solamente un tema de organización y racionalización, más bien un tema de motivación, de capacitación del colaborador y sobre todo, de cubrir sus necesidades. Barnard, sostiene, en la teoría de las Relaciones Humanas, la capacitación, se da inicio, por las razones y motivaciones, de necesidades y de la evaluación del hombre y su entorno social dentro de las organizaciones. Este postulado nos indica que el factor humano es lo más primordial y esencial en la empresa, así como el capital principal para las organizaciones.

Agrega Barnard, capacitar es complementar la educación académica del empleado o prepararlo para emprender trabajos de más responsabilidad. Son todas aquellas instrucciones sobre el puesto laboral que se debe realizar de manera efectiva. Como cuando se trata de mejorar las habilidades manuales o la destreza de los individuos se entra en el campo del adiestramiento, el conjunto capacitación y entrenamiento se conoce con el nombre de adiestramiento en el trabajo.

Por otro lado, Chiavenato precisa que, existen ciertos factores que afectan la capacitación en las organizaciones: El apoyo de la alta gerencia, el compromiso de los colaboradores, los avances

tecnológicos, la complejidad de las organizaciones, los principios de aprendizaje y los procesos de la administración de toda empresa.

- **Procesos de la capacitación.** Contamos con cuatro etapas en todo proceso de capacitación: El *diagnóstico*; el cual no es más que evaluar las necesidades de capacitación y que deben ser satisfechas siendo estas pasadas, presentes o futuras. El *diseño*; preparar los programas de capacitación para satisfacer las necesidades previamente diagnosticadas. La *implantación*; no es más que ejecutar y sobre todo dirigir los programas de capacitación. La *evaluación*; en este proceso se revisa los resultados obtenidos.
- **Mapas de competencias.** Cuando la capacitación se enfoca en las competencias de los colaboradores, es porque existen falencias de capacitación en las organizaciones o en la unidad organizacional o el trabajo de la persona.
- **Valores y actitudes de la capacitación.** Aumentar la satisfacción de los usuarios en las organizaciones implica explotar y tener presente los valores de las personales y estos llevados a los objetivos y metas de la empresa, tales como: Compromiso por entusiasmar a los clientes, compromiso con la excelencia, trabajo en equipo, la confianza y respeto por las personas y la mejora continua.
- **Tipos de capacitación.** La capacitación se puede ejecutar de diferentes maneras: En el puesto laboral, por teléfono, por la computadora.

- **Técnicas de capacitación.** La capacitación se puede ejecutar bajo diferentes técnicas como: La lectura, instrucciones programadas, capacitación en clase, por computadora, E-learning (se refiere al uso de la tecnología del internet para entregar una amplia variedad de soluciones que aumentan el desempeño y el conocimiento de las personas).
- **Beneficios de la capacitación.** La capacitación en las organizaciones genera un mejorar capital humano, calidad en el servicio, rapidez en las atenciones al cliente, mejores resultados económicos en las organizaciones, mejora el desempeño del colaborador, u sobre todo un mejor rendimiento económicos de las inversiones.

En consecuencia, capacitar el capital humano, es una fuente de aumentar la rentabilidad de las organizaciones, porque aumenta el capital, enriquece el patrimonio humano, mejora el comportamiento de las personas para que alcances los objetivos de las organizaciones. La capacitación desarrolla las habilidades, actitudes y de conceptos (Chiavenato, 2008, pp. 373, 376, 379-384, 388, 394).

### **2.2.3. Teorías de la rentabilidad**

Asimismo, Al efectuar el análisis de toda la información financiera y económica de la empresa se presenta un diagnóstico de la empresa (cuantitativa) en la cual se indica los puntos débiles y fuertes con la finalidad de que la Gerencia tome las decisiones pertinentes. Uno de estos análisis es el índice de rentabilidad, el procedimiento que se

aplica es el análisis seccional o transversal dicho procedimiento consiste en utilizar los índices financieros de una empresa. Esta comparación permite determinar cuáles son las deficiencias operacionales de la empresa, para así tomar las decisiones correctivas pertinentes, con el fin de lograr los objetivos trazados por la empresa. El otro procedimiento es el análisis longitudinal que consiste en evaluar el desempeño de la empresa respecto al tiempo.

Es más, cuando se habla de rentabilidad también nos referimos al efecto que genera toda acción de producción y financiamiento en las empresas. Las inversiones y los acreedores a largo plazo miden el éxito de una empresa por la capacidad de generar margen de utilidad, para calcular esto tenemos algunas fórmulas del ROE (rendimiento sobre el capital contable-patrimonio), ROA (rendimiento sobre los activos totales) y ROI (rendimiento sobre la inversión, más conocido como el índice DUPONT):

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos} - \text{intereses} - \text{impuestos}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos} - \text{intereses} - \text{impuestos}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{ROI} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

(Flores, 2017, p. 116, 325).

Asimismo, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana (2001), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa La rentabilidad de una empresa, es el indicador que se construye dividiendo las utilidades sobre el total de ventas ambas variables



medidas en términos anuales. En Primero lugar, este indicador recoge principalmente el desempeño de corto plazo. En segundo lugar, la utilidad empleada para el cálculo respectivo corresponde a aquella reportada por el empresario en el momento que se le solicita.

Abundando en la opinión, Ortiz, Valdés, y Castillo (2013), en “Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos”, expresa que, la rentabilidad revelada en los indicadores permiten evaluar la eficiencia y eficacia de la gestión y de la organización, chequear el cumplimiento de metas y objetivos trazados, identificar y tomar acciones sobre los problemas operativos que se presentan, medir el grado de competitividad de la empresa frente a sus competidores locales, nacionales e internacionales y contar con una retroalimentación que facilite el mejoramiento general de la cadena de productiva.

- **Valor del dinero en el tiempo:** Para entender las diferencias entre la metodología estática y dinámica es necesario saber por qué el factor tiempo índice en el valor del dinero. Los detalles que influyen en el valor del dinero en este caso son: La inflación, el riesgo y la preferencia por la liquidez. Es decir, la inflación tiende al aumento general de los precios, como resultado los fondos pierden valor con el paso del tiempo, siendo necesario más fondos para obtener las mismas cosas para la empresa.

Explicándose, que el tiempo es uno de los factores determinantes del riesgo de una inversión en toda organización

empresarial. Esto se entiende de la siguiente manera: Cuanto más tiempo transcurre para recuperar el dinero invertido; más incertidumbre habrá y por lo tanto, más alto será el riesgo de la inversión en una organización empresarial.

Asimismo, en los negocios como parte de su funcionamiento, se efectúan una serie de amplias transacciones, entre las cuales esta lo relacionada con la generación de ingresos y los gastos propios de la operación y actividad de la empresa. Es decir, es necesario que exista un estado financiero en el que se vislumbre el monto de ingresos y gastos, así como las diferencias entre ellos, siendo llamada utilidad o pérdida. En general, el Estado de Resultados, resume los resultados de la operaciones de la empresa referentes a las cuentas de ingresos y gastos de un determinado periodo de tiempo toda esta información debidamente analizada servirá para el análisis de la rentabilidad y su posterior toma de decisiones en las organizaciones empresariales.

Por otro lado, cuando realizamos el estudio de la rentabilidad también se efectúa un análisis de costo y de beneficio, esta definición de eficiencia, entiende como la relación existente entre los productos y los costos, que las actividades en la ejecución del proyecto empresarial implicó sufragar; es decir, toda inversión al montar un negocio implica costos y riesgos. Para comprender esta teoría se debe realizar la utilización de la técnica del Análisis Costo-Beneficio.

En la mayor parte de los proyectos sociales, en contraste, los impactos no siempre pueden ser valorados en términos monetarios, por lo que la técnica más adecuada es el, Análisis Costo Efectividad. Este costo se basa en la teoría. Debemos comparar los beneficios y los costos de un proyecto en particular y si los beneficios exceden a los costos, se entrega un elemento de juicio inicial que nos estaría indicando que es aceptable.

Si sucediese lo contrario, es decir, si los costos superan a los beneficios y/o utilidades, entonces el proyecto debe ser en principio de plano rechazado y/o descartado. Si al momento de montar la empresa se están ejecutando proyecto, permitirá determinar la medida que se vayan logrando sus fines para la cual se está invirtiendo, siempre en cuando estos datos puedan traducirse en unidades monetarias. Estos resultados, su principal particularidad radica, en comparar los costos con la potencialidad de alcanzar más eficaz y eficientemente las metas y objetivos de las organizaciones empresariales.

- **Valor actual neto (VAN).** Precisa que, si los flujos de caja que se consiguen en el proyecto en cuestión son suficientes, una vez incorporado los costos de oportunidad. De hecho, el valor presente y neto de los flujos de caja diferenciales aportados por la decisión, más descontados a la tasa de descuento que incide en sus costos de oportunidad, entonces medirá el origen del valor económico de esa decisión en las empresas. Es decir, para medir la creación de valor de

una toma de decisión se debe tener en cuenta: Estimar y/o calcular los flujos de caja dados por la decisión durante el horizonte temporal considerado. Rebajar estos flujos de caja a una tasa de descuento que represente la rentabilidad mínima exigida, cuya fórmula es:

$$VAN = \frac{\text{Valor futuro}}{(1 + \text{Tasa de descuento})}$$

- **Tasa interna de retorno (TIR).** La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor presente (V.A.N. o V.P.N.) de una inversión sea igual a cero (V.A.N = 0). Vale decir el V.A.N. o V.P.N. es calculado a partir del flujo de caja del año, trasladando todas las cifras futuras al presente es decir el valor actual; aplicando una tasa de descuento. Con este cálculo se dice que una inversión de dinero es recomendable si la tasa de interés de retorno resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor y entre varias alternativas, la más recomendable será aquella que ofrezca una tasa de interés de retorno mayor.
- **Análisis de sensibilidad (AS).** Consiste en estudiar lo que sucedería a la tabla óptima, es decir, si uno solo de los coeficientes de la función objetivo cambiara, o bien uno solo de los factores independientes de las restricciones primeras del modelo se modificase. Si la variación es calibrado, es decir, que la variación de uno de los factores de la función objetivo o uno de los factores independientes toma un valor real, tanto en uno como en otro caso, entonces podemos ir directamente a la tabla óptima para realizar la

nueva valoración. Si por el contrario la variación es no exacta, es decir, que la variación del coeficiente de la función objetivo o la variación de uno de los factores independientes no toma un valor real, debemos calcular el intervalo dentro del cual la confección de la tabla óptima se mantiene, esto será el análisis de sensibilidad. Su fórmula es:

$$AS = \frac{(VANn - VANc)}{VANc}$$

(Vásquez, 2015, pp. 60-63)

- **Indicadores de rentabilidad.** (González, 2014, pp. 35-36).

### **2.3. Marco conceptual:**

#### **2.3.1 Definiciones del financiamiento**

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

Concluye Prado, es así que los aspectos más interesantes de finanzas tienen relación con el acto de financiamiento. Financiar algo es obtener los medios para pagarlo; se define también como el medio para obtener fondos y los métodos para administrar, adquirir y asignar estos fondos. Se pueden estudiar el financiamiento a nivel de individuo, de

empresa, o de gobierno; o bien en cualquier situación que implique decisión acerca de la obtención y utilización de dinero.

### **2.3.2. Definiciones de la capacitación**

La capacitación es un proceso a través del cual se adquieren, actualizan y desarrollan conocimientos, habilidades y actitudes para el mejor desempeño de una función laboral o conjunto de ellas. Es la formación y actualización permanente que proporcionan las empresas a sus trabajadores con base en los requerimientos detectados por nivel de ocupación. La finalidad es la de desarrollar conocimientos, habilidades y actitudes en el personal para mejorar su desempeño en la organización. El aprendizaje lo lleva a cabo un instructor o en su caso el supervisor del propio centro de trabajo y los resultados obtenidos se valoran con respecto al desempeño del trabajador en su actividad laboral, así como en la productividad y calidad de la empresa (Delegación Federal de Trabajo, s.f., pp. 2-3).

### **2.3.3. Definiciones de la rentabilidad**

Es la capacidad de generar ingresos. Se mide en términos de beneficios obtenidos durante cierto periodo con respecto al capital empleado. Porcentaje de utilidad o beneficio que rinde un activo durante un período determinado de tiempo. La rentabilidad en un sentido más amplio, se usa para indicar la calidad de rentable, de producir beneficios, que tiene una actividad, negocio o inversión.

- **Rentabilidad del dividendo.** Indicación de las ganancias previstas por la adquisición de una acción dada. Se calcula dividiendo el

último pago de dividendos anual total de cada acción por el precio de mercado de la acción.

- **Rentabilidad de capital.** Es la relación existente entre el beneficio neto de una empresa y el capital desembolsado en la misma. Equivale a rendimiento del capital desembolsado
- **La rentabilidad anualizada.** Porcentaje de beneficio o pérdida que se obtendría si el plazo de inversión de un activo financiero fuera de un año. Calcular la rentabilidad anualizada permite comparar el rendimiento de activos con distintos plazos de vencimiento (Palomino, 2017, p. 2007).

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

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

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

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

- **Por su dimensión:** Se considera el monto de la inversión, volumen o

valor de la producción, valor de venta, etc.

- **Por la tecnología:** Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria).
- **Por su organización:** Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

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

Continúa Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario. Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

En su artículo 65°, indica que las empresas que tengan ingresos de rentas de tercera categoría, cuando sus ingresos brutos al año no superen las 300 Unidades Impositivas Tributarias - UIT tendrán que llevar como mínimo un Registro de Ventas, Libro Diario en Formato Simplificado y un Registro de Compras.

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



**Artículo 12°.- Contabilidad completa:**

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

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

• **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas**

Según el D.S. N° 007-2008-TR Ley de la micro y pequeñas empresas, que fue modificada por el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, indica que contribuyentes y/o empresas, que tengan ingresos que no superen las 150 Unidades Impositivas Tributarias tendrán que llevar los siguientes libros: Registro de Compra, Registro de Ventas e ingresos y libro diario en formato simplificado.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la

legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

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

- **Características de micro, pequeña y mediana empresa.** Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 Unidades Impositivas Tributarias (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyos ingresos anuales mayores a 1700 Unidades Impositivas Tributarias y hasta el máximo de 2,300 Unidades Impositivas Tributarias.

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su

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

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño de la investigación**

En esta investigación se ha utilizado, el diseño cuantitativo-no

experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por 30 micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

### **3.1.1 Cuantitativo**

Hernández *et al.* (2014), afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

### **3.1.2 No experimental**

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

### **3.1.3 Transversal**

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente

descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron información en un solo momento y en un único tiempo, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación.

#### **3.1.4 Retrospectivo**

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ya ocurridos.

#### **3.1.5 Descriptivo**

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables financiamiento, capacitación y rentabilidad tal como se observaron en la realidad.

### **3.2 Población y Muestra**

#### **3.2.1 Población**

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

### **3.2.2 Muestra.**

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018, el cual representa el 100% del universo.

### **3.3 Definición y operacionalización de las variables**

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas (variable complementaria) del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción  Primaria Secundaria  Instituto Universidad

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas (variable complementaria) del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 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



<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente  Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 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 damas del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos.	Nominal: Si No

**Fuente:** Valentín (2018)

Es preciso indicar que, en esta investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, por otro lado, las variables complementarias son: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes.

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

#### **3.4.1 Técnica**

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de la información, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

#### **3.4.2 Instrumento**

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

### **3.5 Procedimiento de recolección de datos**

En la investigación se aplicó un cuestionario siguiendo los siguientes pasos: Se coordinó con los micro empresarios, se les ubicó en sus domicilio fiscal para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, luego se codificó las encuestas, y por último se tabuló la información obtenida con los programas pertinentes.

### **3.6 Plan de análisis**

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se tabularon utilizando la estadística descriptiva, teniendo como soporte el programa Excel Científico y para el procesamiento de los datos se utilizó programa SPSS científico versión 24.

### **3.7 Matriz de consistencia**

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA											
Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	<b>FORMULACIÓN</b>	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	1. Bancos	- Tipo de Crédito.	<b>TIPO Y NIVEL</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>INSTRUMENTO</b>									
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018?	<p>Describir las principales características del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.</p> <p align="center"><b>ESPECÍFICOS</b></p> <p>Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características, de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.</p>	<p>1. Bancos</p> <p>2. Intereses</p>	<p>- Tipos de financieras.</p> <p>- Tasa de interés.</p> <p>- Monto del Crédito.</p> <p>- Número de créditos.</p>	<p>- Trabajadores permanentes</p> <p>- Tipos de trabajadores</p> <p>- Recibe capacitación.</p> <p>- Cantidad de capacitaciones.</p> <p>- Temas de capacitación.</p>	<p>Cuantitativo-Descriptivo</p>	<p>La población estuvo conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.</p>	<p>Cuestionario de 36 preguntas cerradas</p>									
									Capacitación	1. Personal	- Trabajadores permanentes	<p><b>MUESTRA</b></p> <p>Estuvo conformado por 30 micros empresarios del ámbito de estudio.</p>					
									Rentabilidad	2. Cursos de capacitación	- Recibe capacitación.						
										3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados						
														<b>DISEÑO</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b>	
														- Tipo de personal	<p>No experimental</p> <p>- transversal – retrospectivo – descriptivo.</p>	<p>Se aplicó la técnica de la encuesta</p>	<p>Se hizo uso del análisis descriptivo; y para procesar los datos se utilizó como soporte el programa Excel científico y el procesamiento de los datos se realizó en el software SPSS Versión 24.</p>
														- Es importante la capacitación			
														- Mejoró la rentabilidad.			
														- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.			
					- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.												

### 3.8 Principios Éticos

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

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

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

consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

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

**3.8.4 El principio de justicia.** Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la



obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

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

## 4. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.

Tabla 1

*Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	18 a 30 años	21	70,0
	31 a 45 años	9	30,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

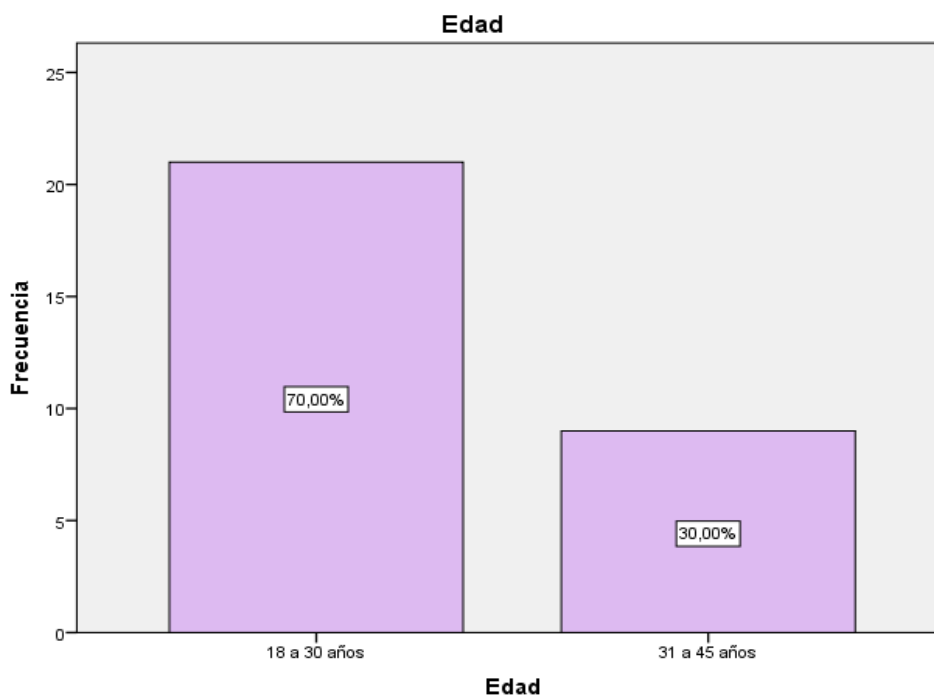


Figura 1. Edad de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 1.

**Tabla 2**

*Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		N	%
Válido	Masculino	1	3,33
	Femenino	29	96,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

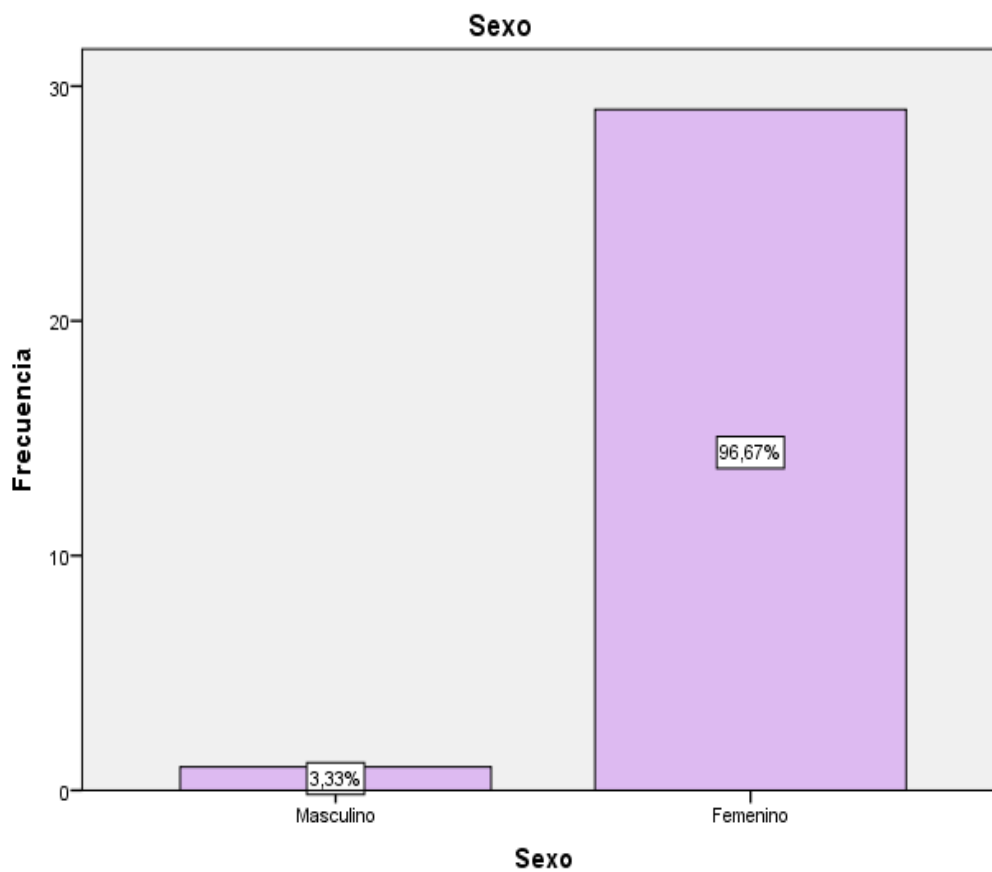


Figura 2. El sexo de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 2

**Tabla 3**

*Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		N	%
Válido	Secundaria completa	17	56,67
	Superior universitaria completa	10	33,33
	Superior universitaria incompleta	1	3,33
	Superior no universitaria completa	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

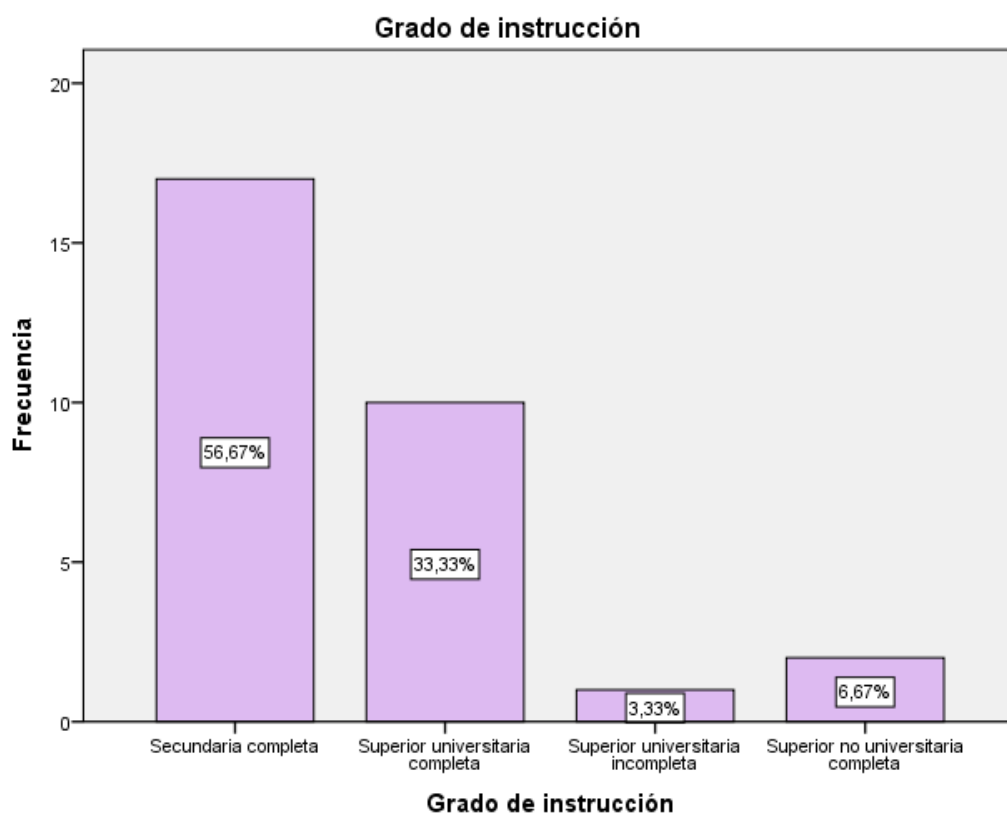


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes de las empresas estudiadas del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla 3

**Tabla 4**

*Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		N	%
Válido	Soltero	5	16,67
	Casado	8	26,67
	Conviviente	17	56,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

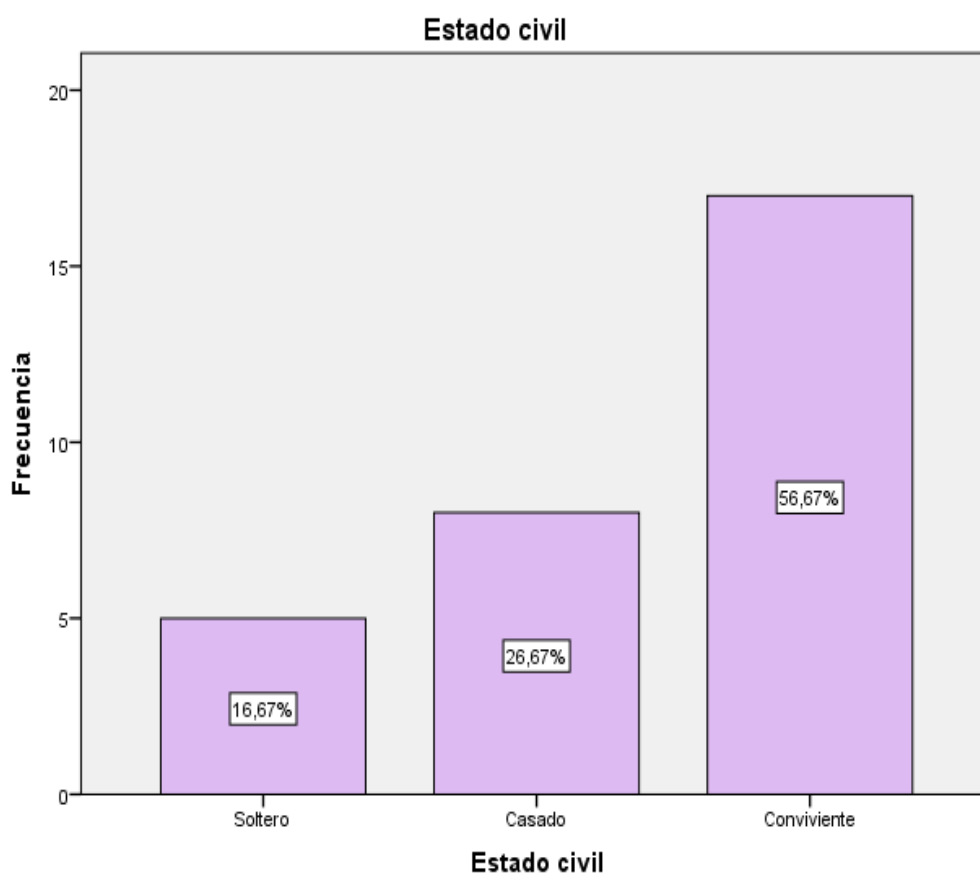


Figura 4. El estado civil de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 4

**Tabla 5**

*Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		N	%
Válido	Ninguno	17	56,67
	Administrador	1	3,33
	Contador	4	13,33
	Profesor	7	23,33
	Abogado	1	3,33
	Total		30

Fuente Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

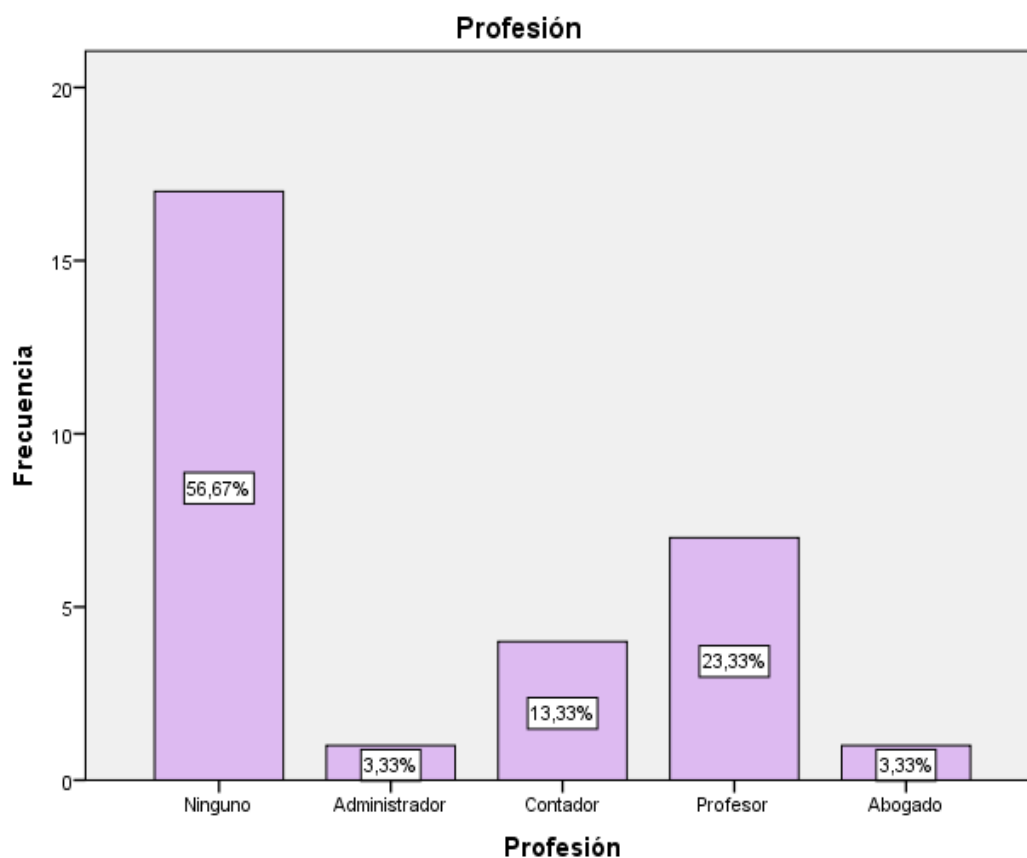


Figura 5. La profesión de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 5

**Tabla 6**

*Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Comercio	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

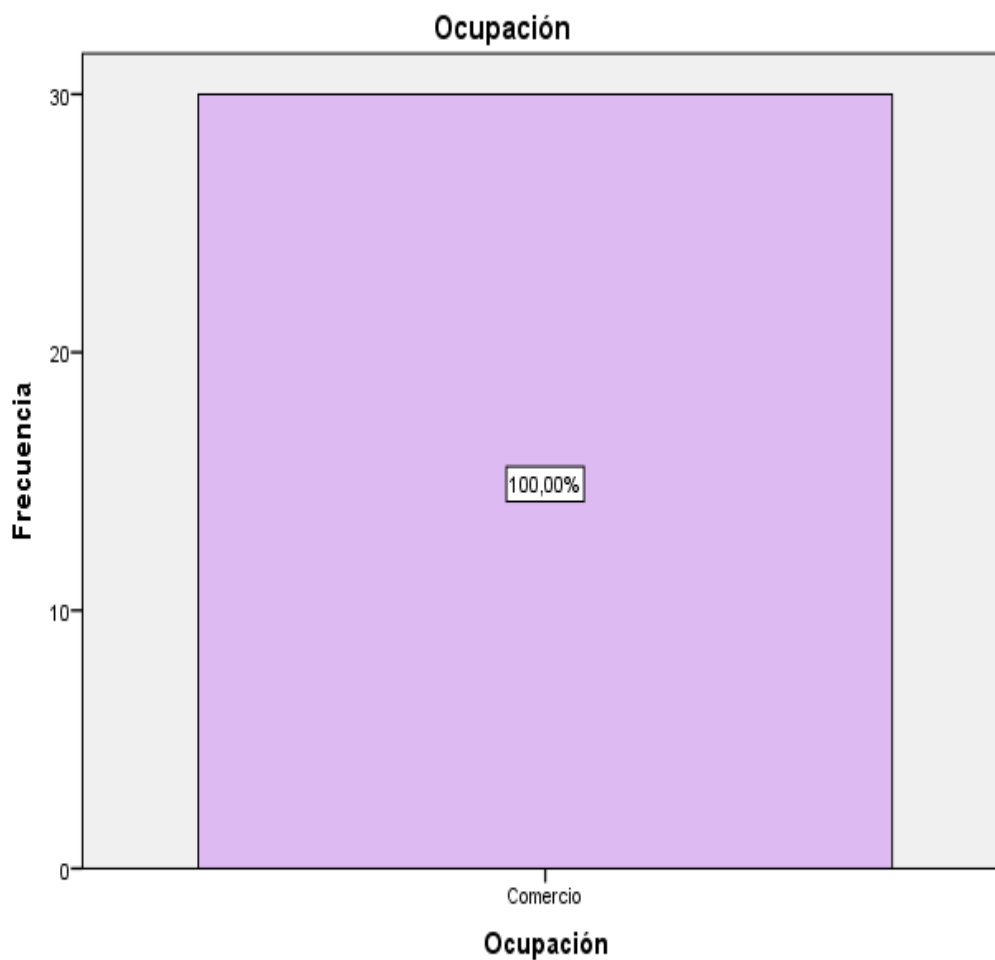


Figura 6. La ocupación de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 6

**2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.**

**Tabla 7**

*Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		N	%
Válido	1 a 15 años	17	56,67
	1 a 5 años	13	43,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

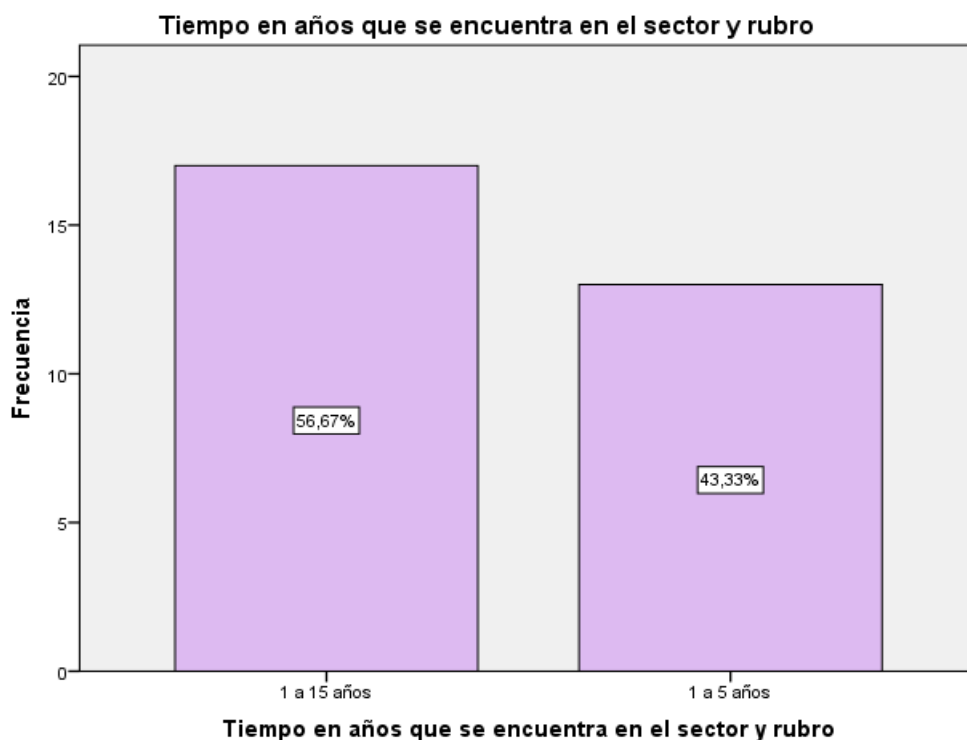


Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 7



**Tabla 8**

*Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Formal	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

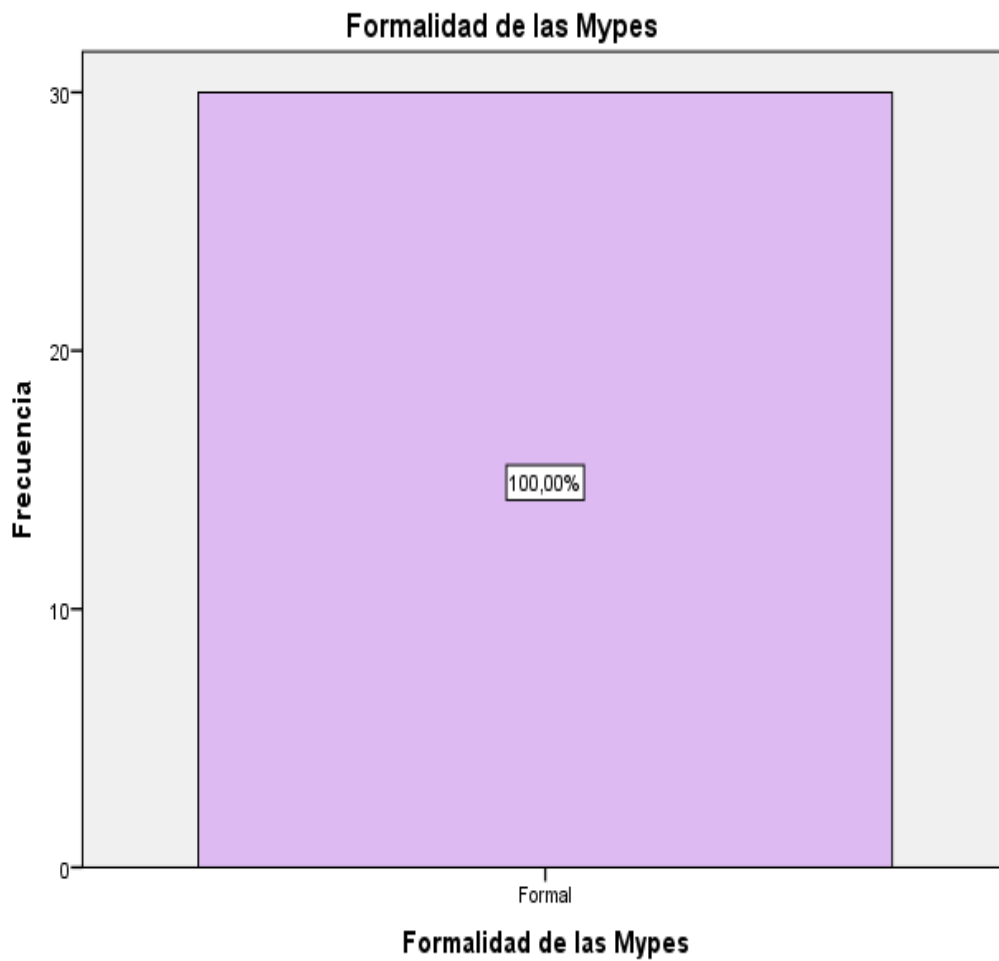


Figura 8. Formalidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 8.

**Tabla 9**

*Número de colaboradores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	1 a 2	17	56,67
	3 a 4	13	43,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

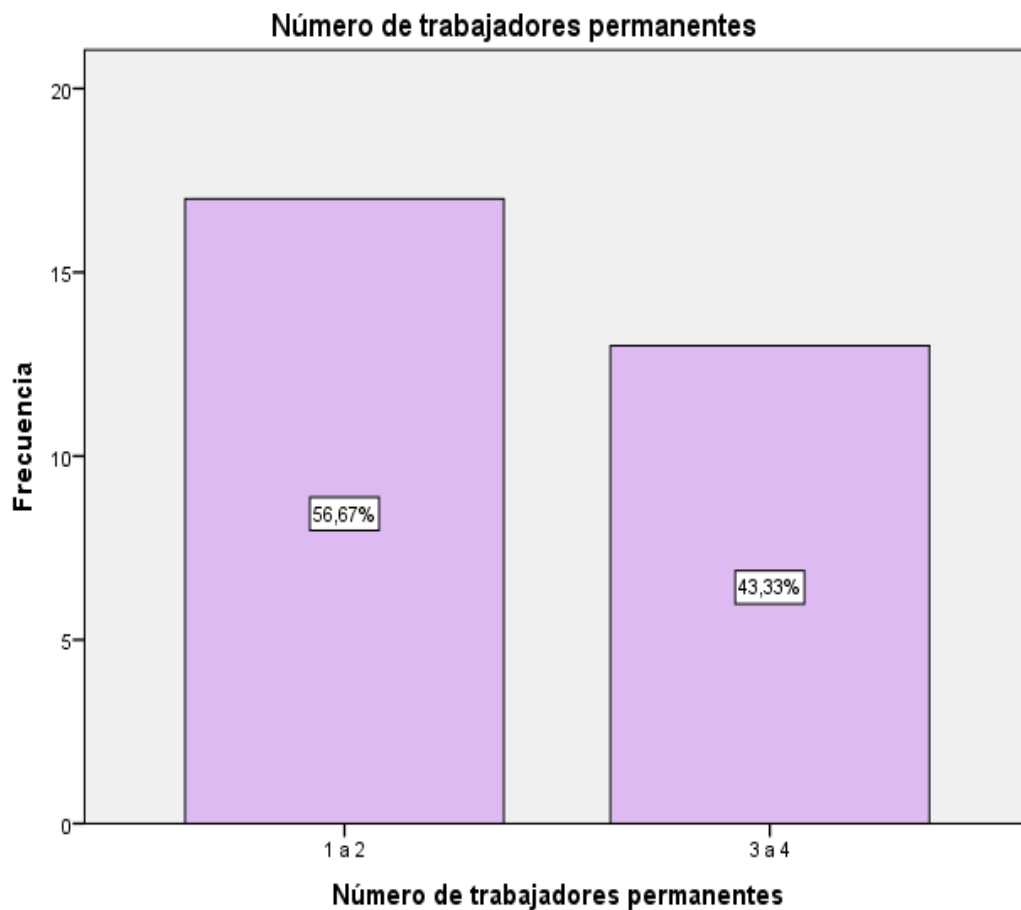


Figura 9. El número de los colaboradores permanentes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 9

**Tabla 10**

*Número de colaboradores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		N	%
Válido	Ninguno	17	56,67
	1 a 2	11	36,67
	3 a 4	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

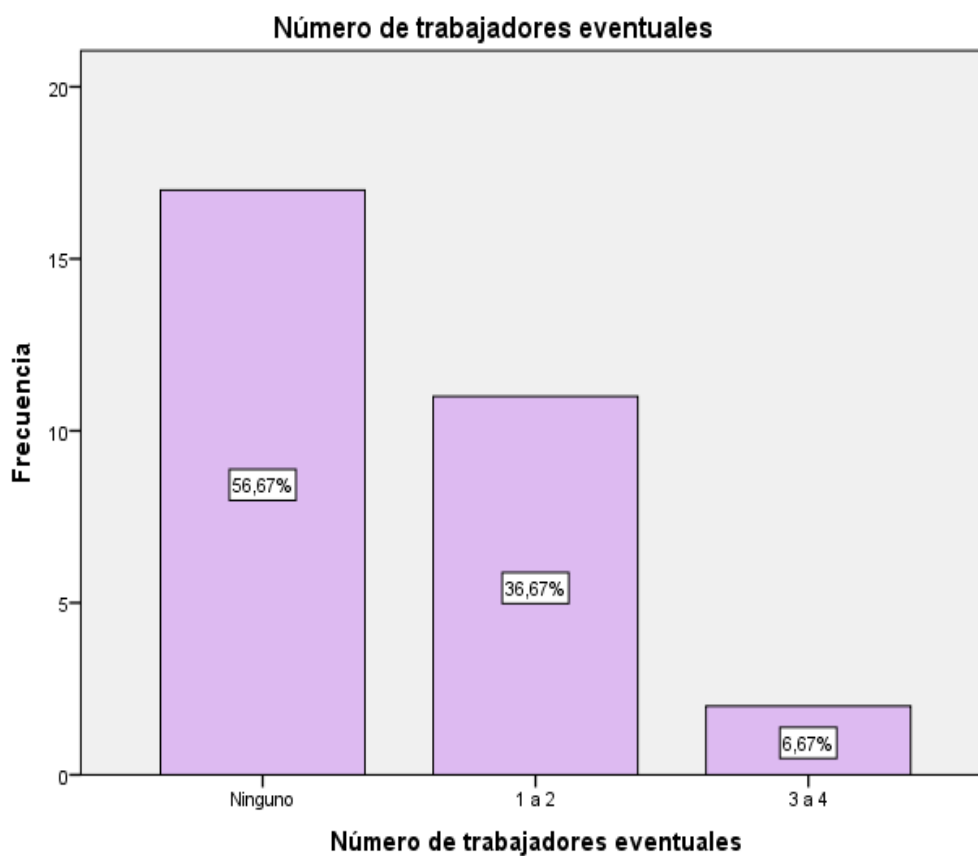


Figura 10. El número de los colaboradores eventuales de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 10

**Tabla 11**

*Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		N	%
Válido	Obtener ganancia	19	63,33
	Subsistencia	11	36,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

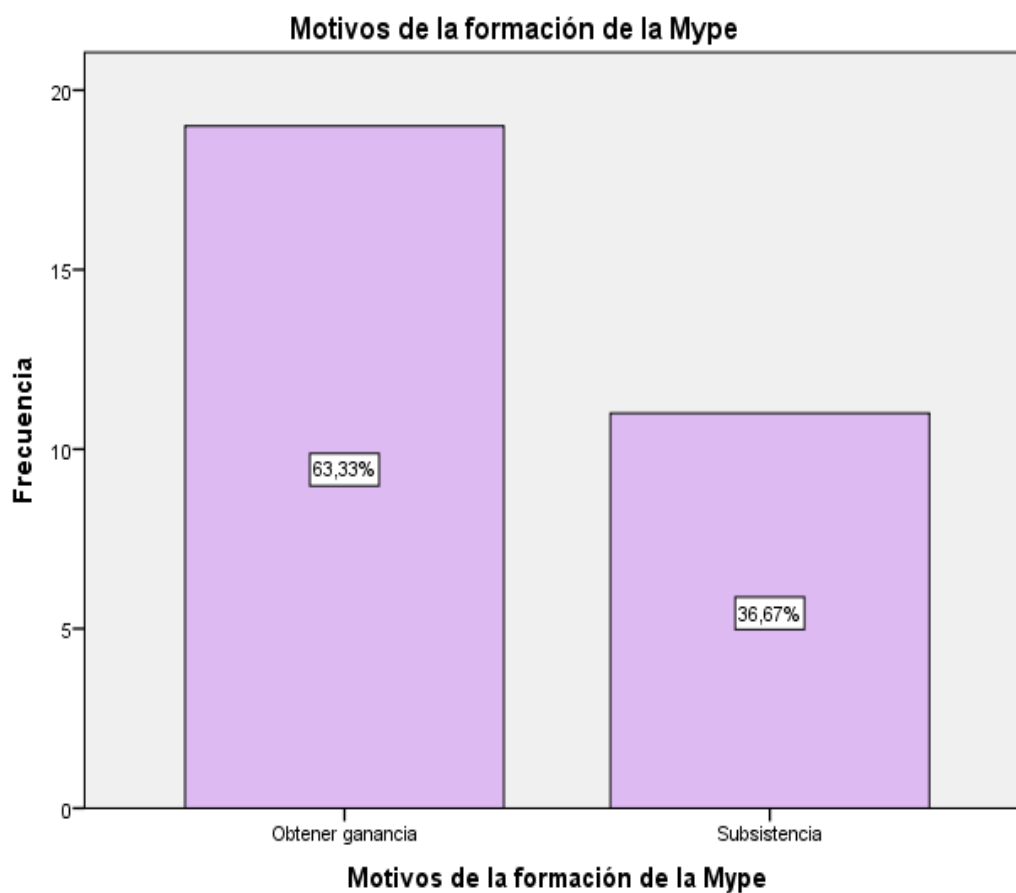


Figura 11. Motivos de la formación de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 11

**3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.**

**Tabla 12**

*Como financia su actividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		N	%
Válido	Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	5	16,67
	Financiamiento de terceros	25	83,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

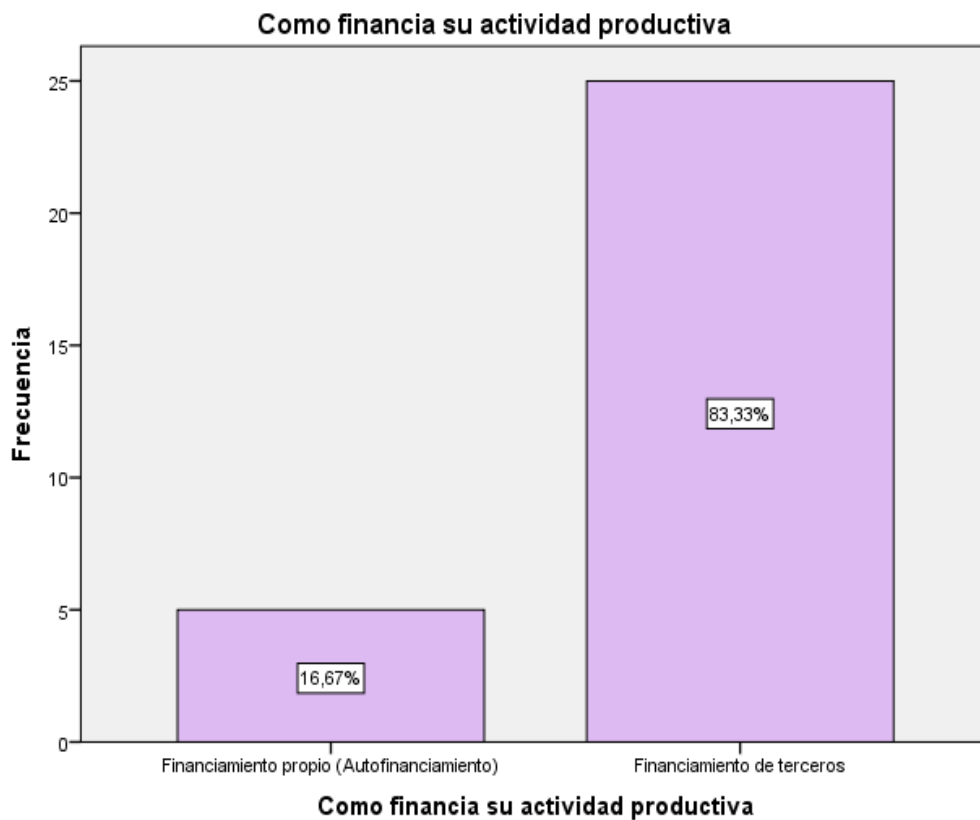


Figura 12. Como financia su actividad productiva las empresas estudiadas rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 12

**Tabla 13**

*Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Banco de credito (BCP)	18	60,0
	Banco Continental	4	13,33
	Mi Banco	2	6,67
	No realiza financiamiento	5	16,67
	Banco Financiero	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

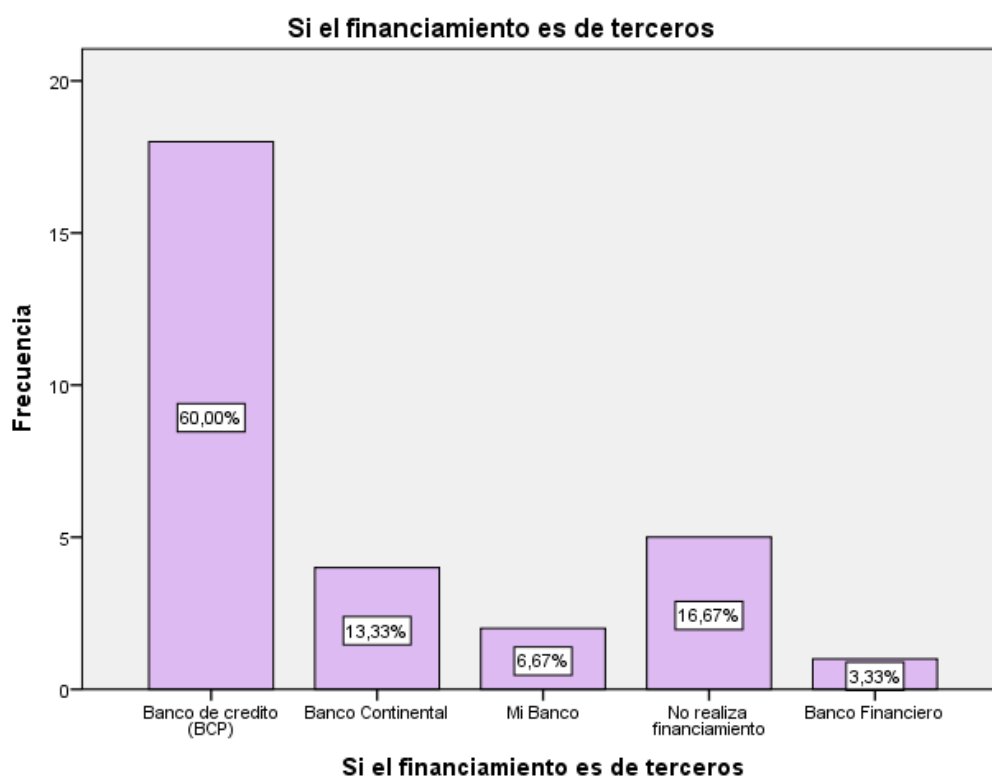


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 13

**Tabla 14**

*Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	0.1 a 2%	17	56,67
	2,1 a 4%	4	13,33
	4,1% a más	4	13,33
	No realiza financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

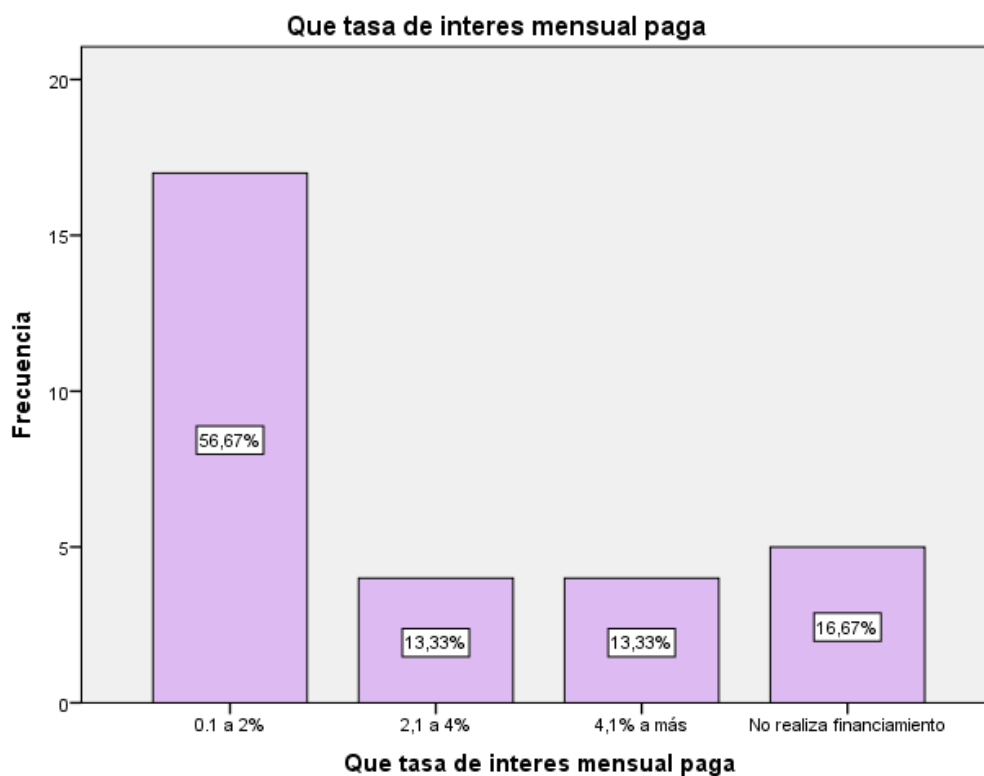


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 14

**Tabla 15**

*Entidades no financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Caja Maynas	17	56,67
	No realiza financiamiento	8	26,67
	Ninguna	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

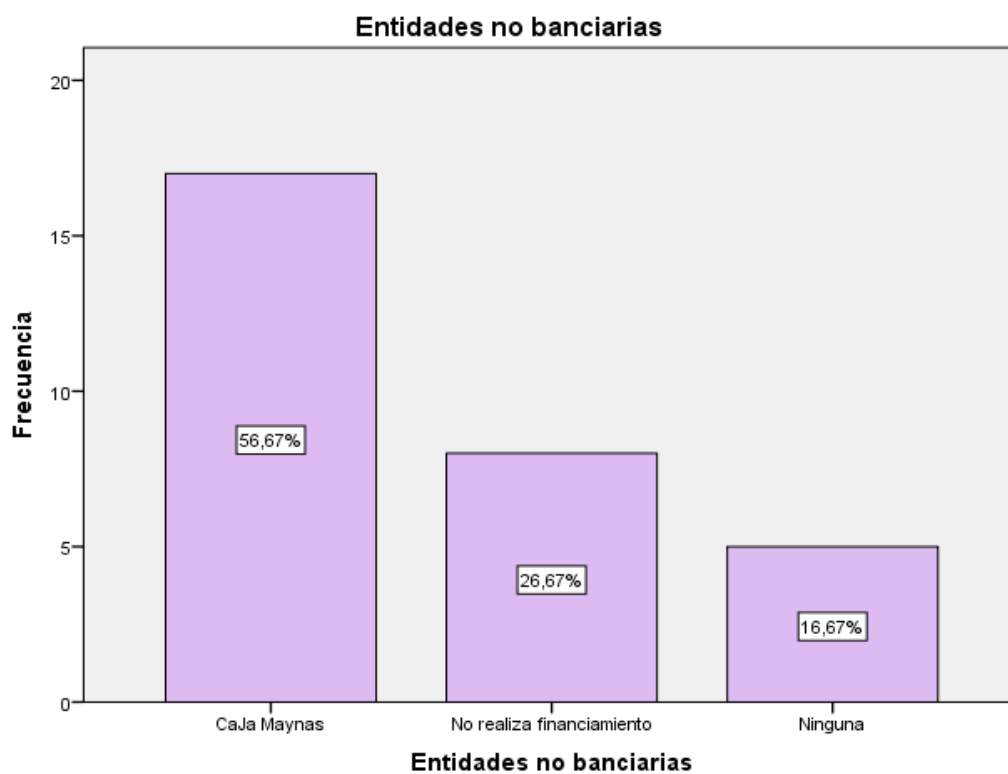


Figura 15. Entidades no financieras que obtienen financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 15



**Tabla 16**

*Tasa de interés mensual de las entidades no financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Ninguna	13	43,33
	De 1% a 2%	17	56,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

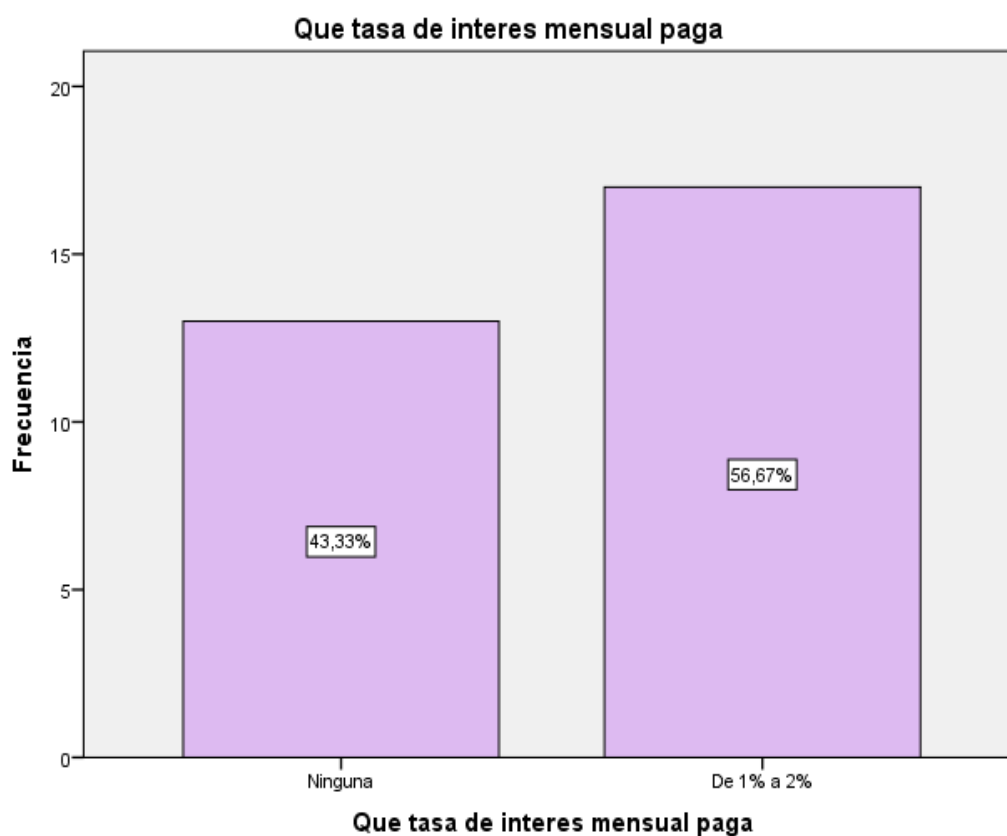


Figura 16. Tasa de interés de las entidades no financieras que pagan las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 16

**Tabla 17**

*Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	No realiza financiamiento	25	83,33
	Prestamista	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

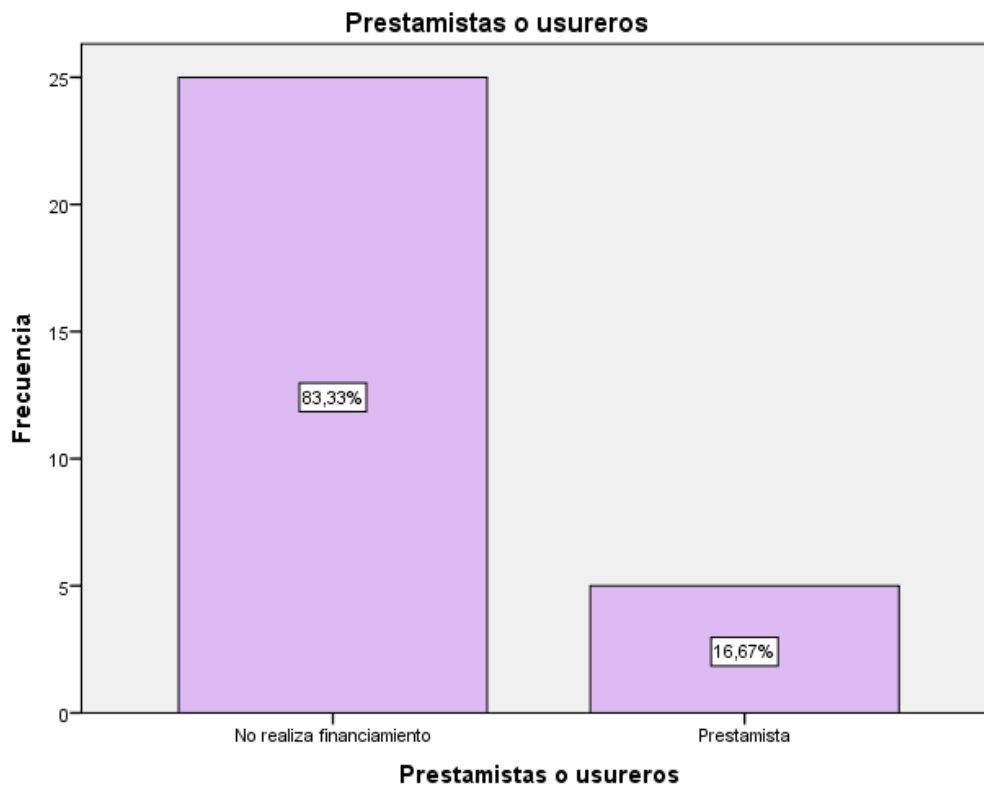


Figura 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 17

**Tabla 18**

*Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Ninguna	25	83,33
	3% a 5%	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

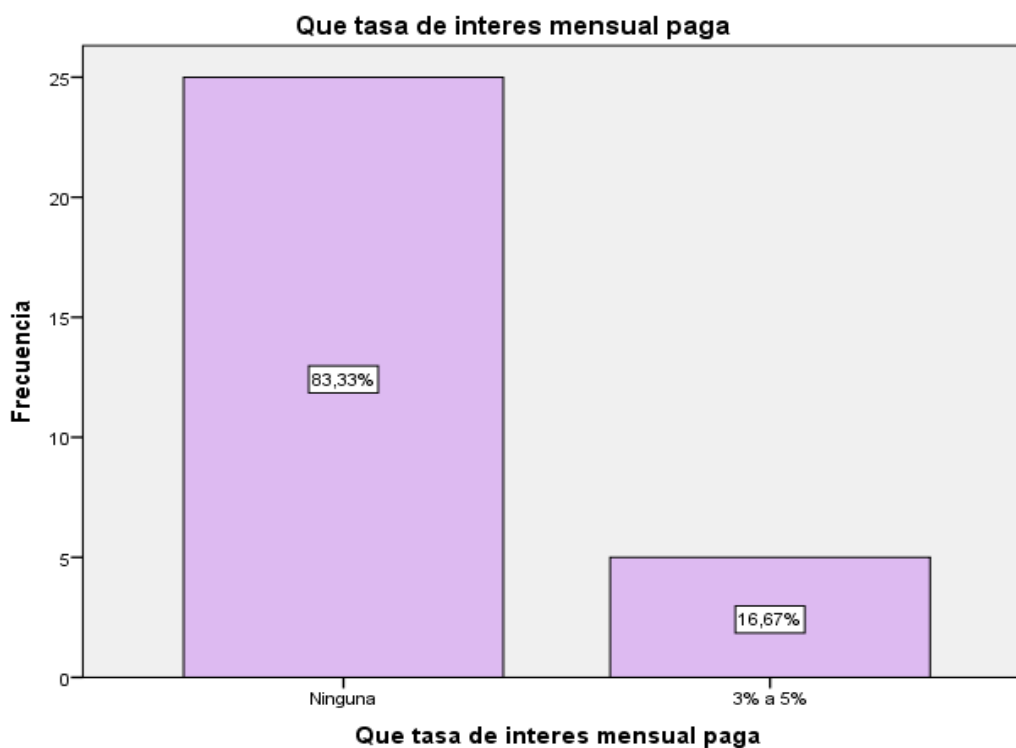


Figura 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 18

**Tabla 19**

*Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Ninguna	25	83,33
	No realiza financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

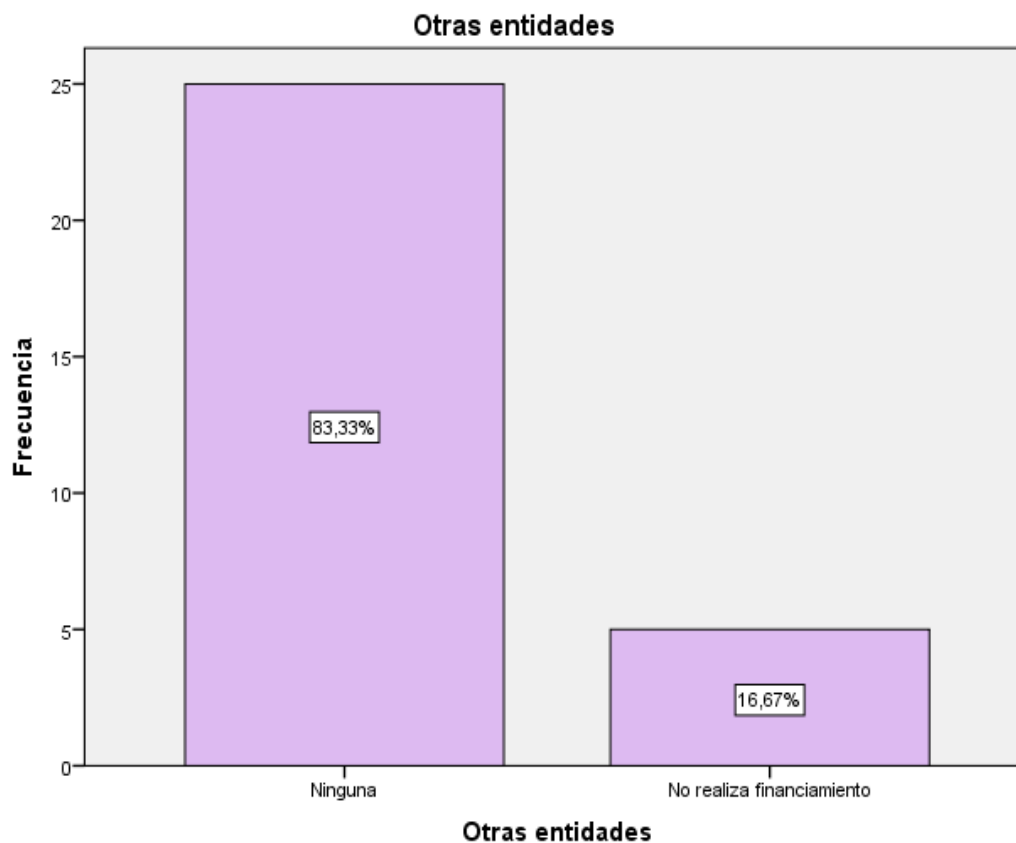


Figura 19. Otras entidades que reciben financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 19

**Tabla 20**

*Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Entidades Bancarias	13	43,33
	Entidades no bancarias	12	40,0
	No realizan financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

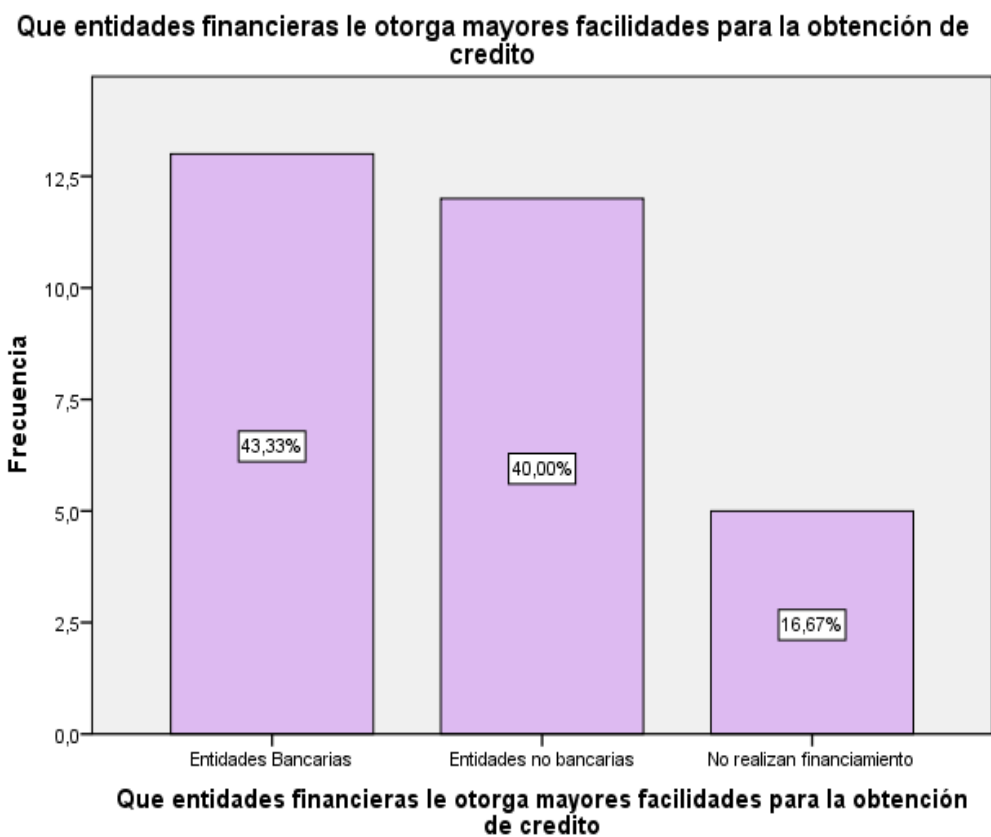


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 20

**Tabla 21**

*Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Si	25	83,33
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

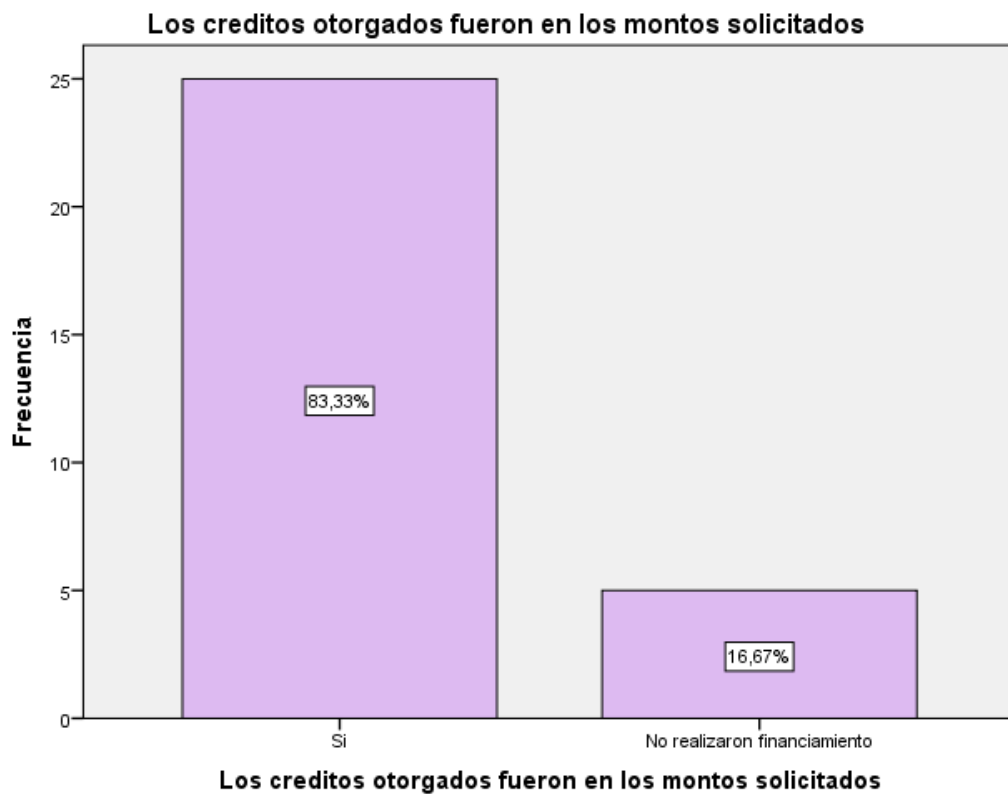


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 21

**Tabla 22**

*Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	1000 a 20 000 nuevos soles	8	26,67
	21 000 a 50 000 nuevos soles	17	56,67
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

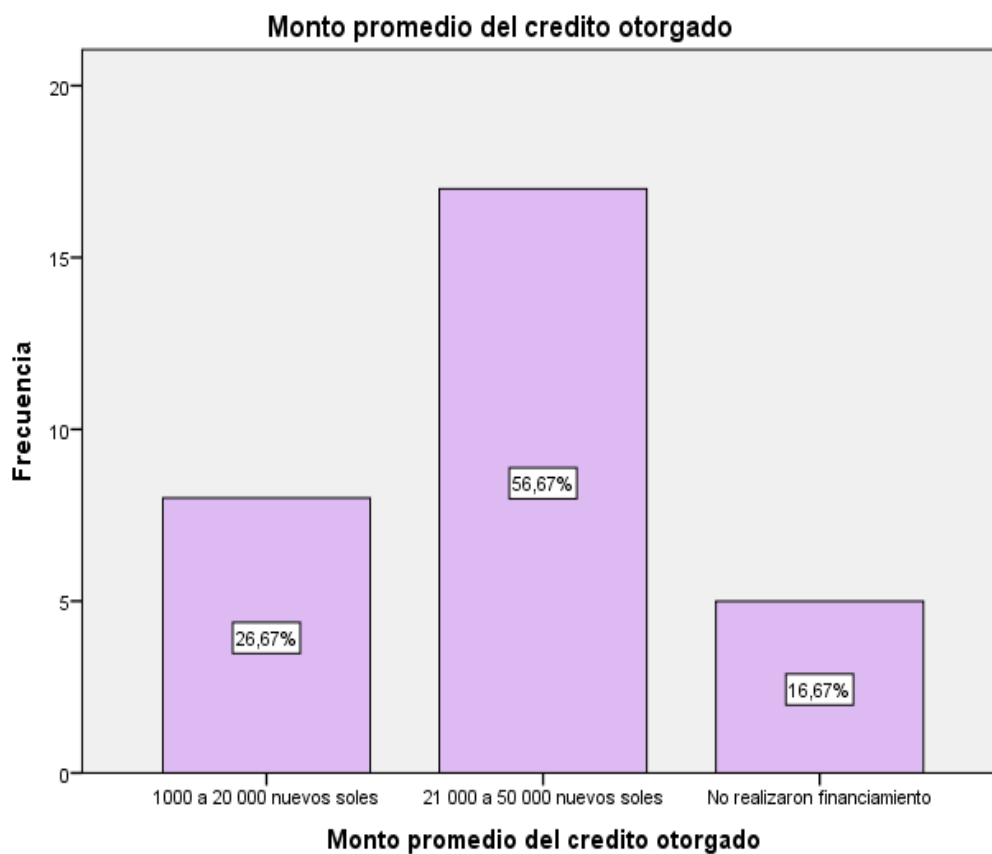


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 22

**Tabla 23**

*Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Largo Plazo	25	83,33
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

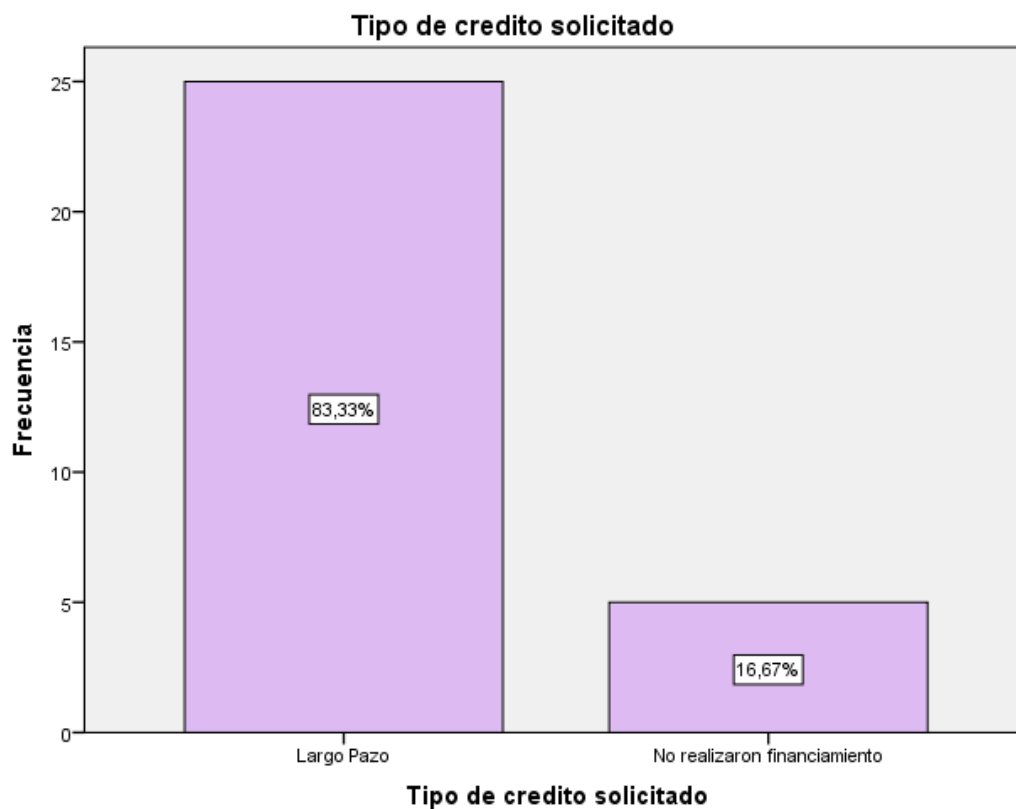


Figura 23. Tipo de crédito solicitado por las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 23



**Tabla 24**

*Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Programas de capacitación	1	3,33
	Mercadería	17	56,67
	Capital de trabajo	7	23,33
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

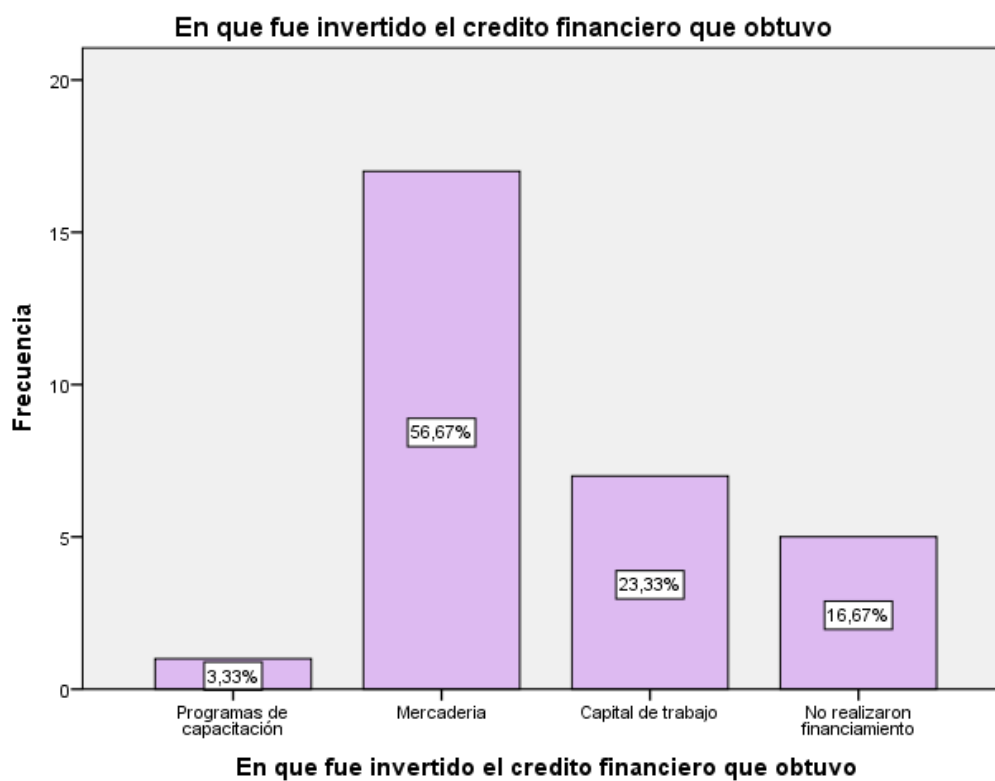


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 24

**4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.**

**Tabla 25**

*Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Si	2	6,67
	No	23	76,67
	No realizaron financiamiento	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

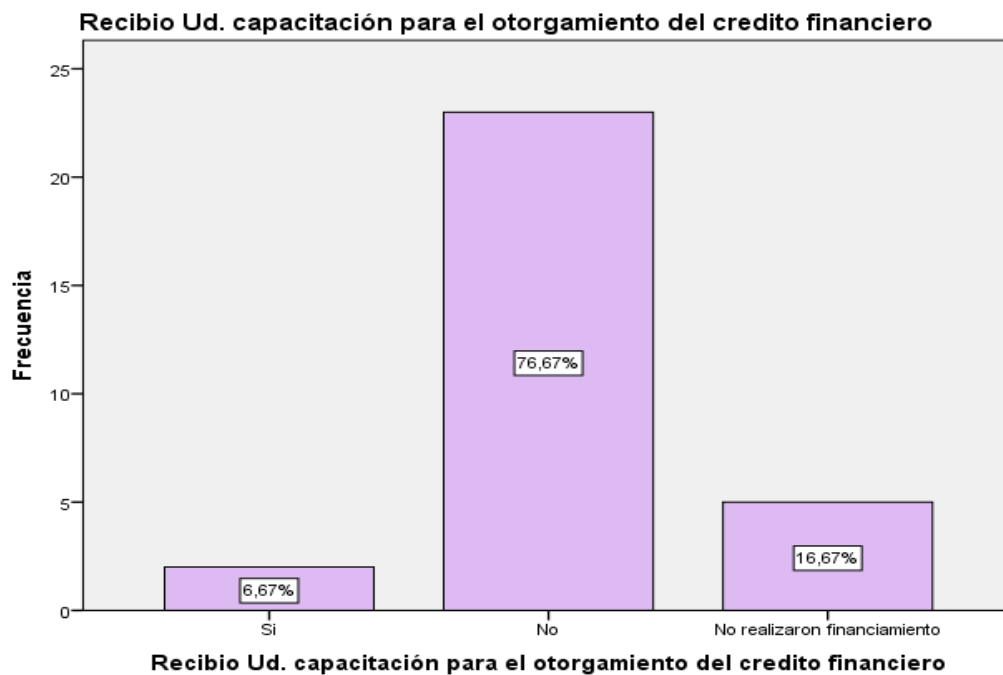


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representante de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 25

**Tabla 26**

*Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	0	28	93,33
	1	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

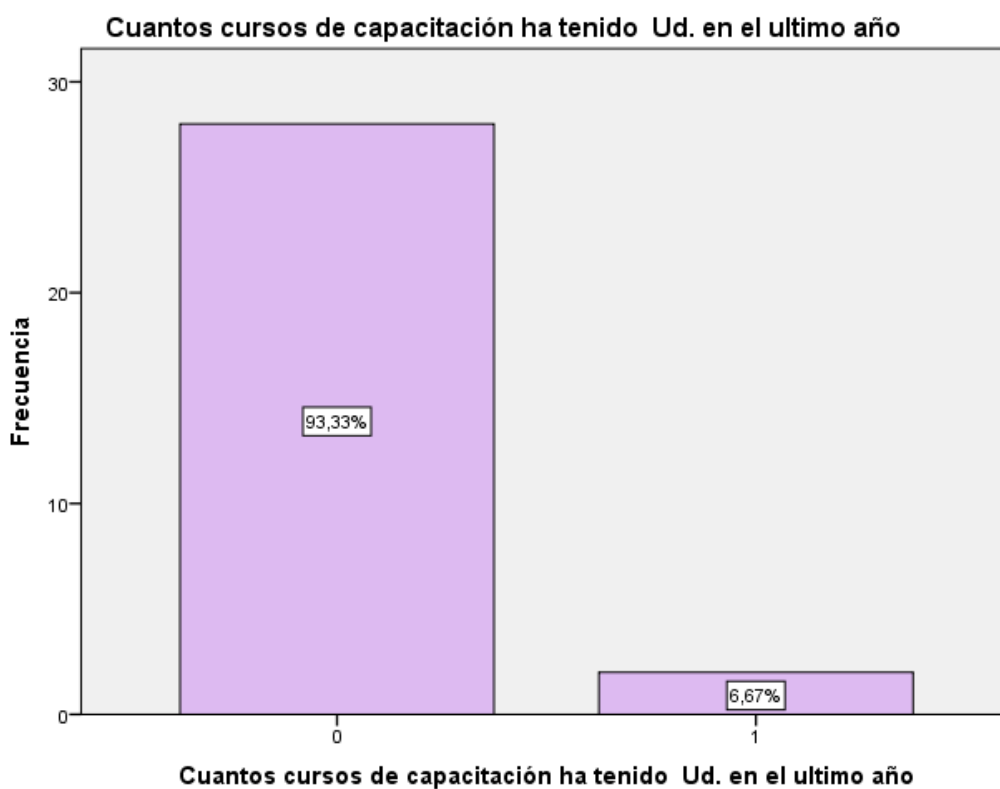


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 26

**Tabla 27**

*Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		N	%
Válido	Inversión de credito financiero	2	6,67
	No tuvo capacitación	28	93,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

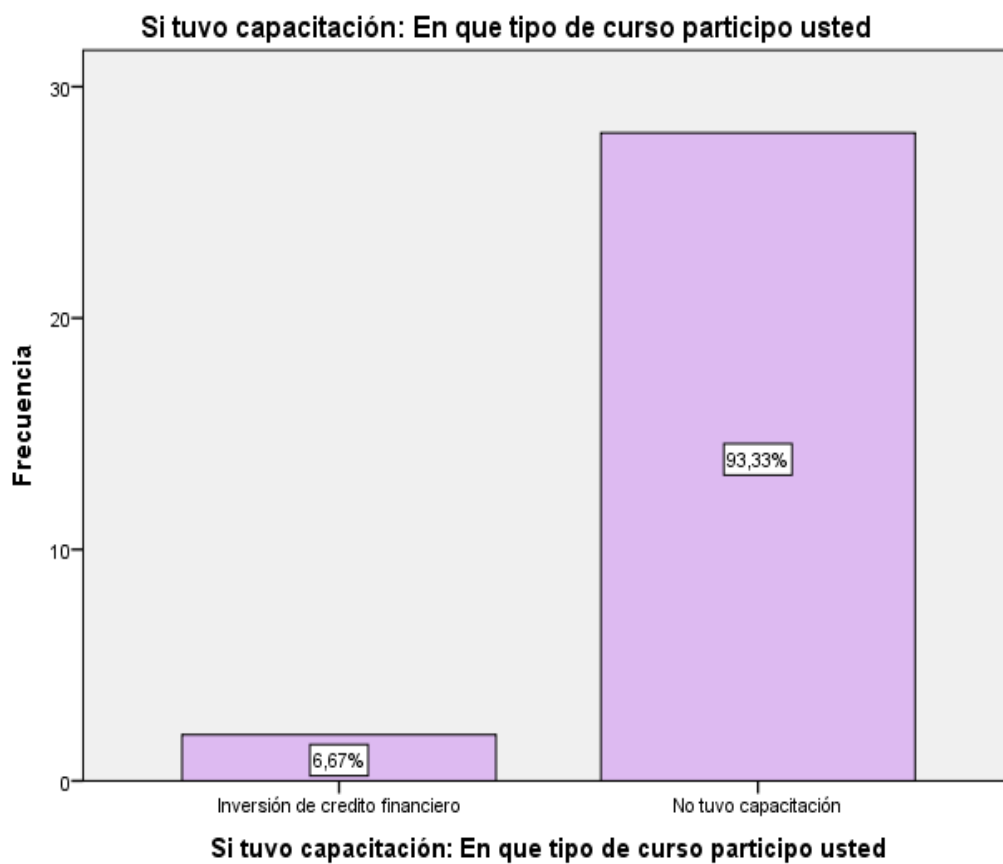


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representante de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 27

**Tabla 28**

*Recibieron capacitación el colaborador de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Si	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.



Figura 28. Recibieron capacitación el colaborador de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 28

**Tabla 29**

*Cantidad de capacitaciones que recibieron el colaborador de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		N	%
Válido	1 curso	28	93,33
	2 cursos	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

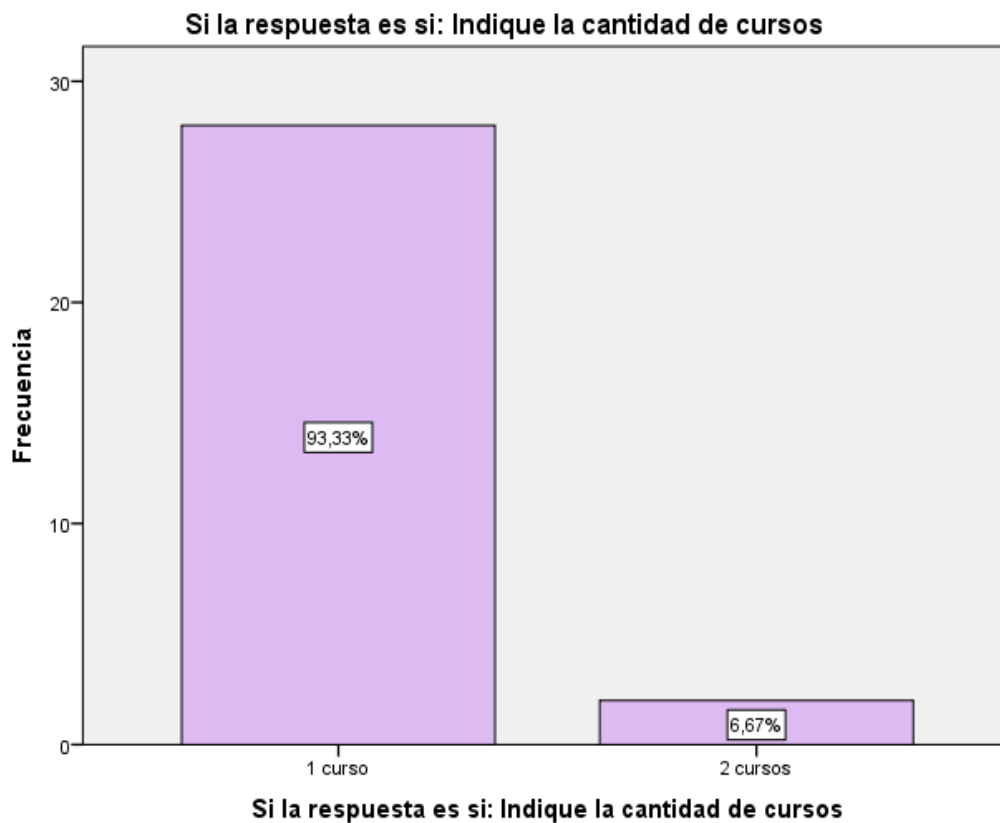


Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el colaborador de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 29

**Tabla 30**

*Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Si	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.



Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 30

**Tabla 31**

*Considera que la capacitación del colaborador es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

	N	%
Válido Si	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

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

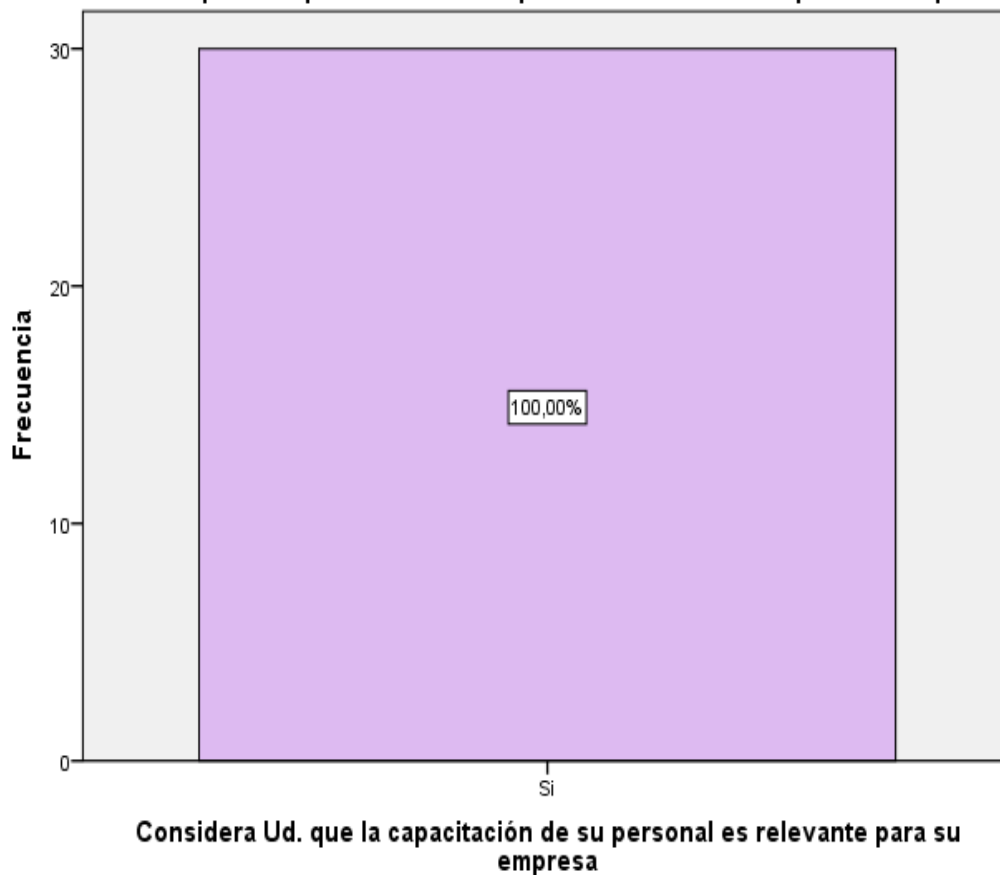


Figura 31. Considera que la capacitación del colaborador es relevante en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 31



**Tabla 32**

*Tipo de cursos que recibieron los colaboradores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		N	%
Válido	Gestión empresarial	5	16,67
	Manejo eficiente del microcrédito	1	3,33
	Gestión financiera	2	6,67
	Prestación de mejor servicio al cliente	22	73,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

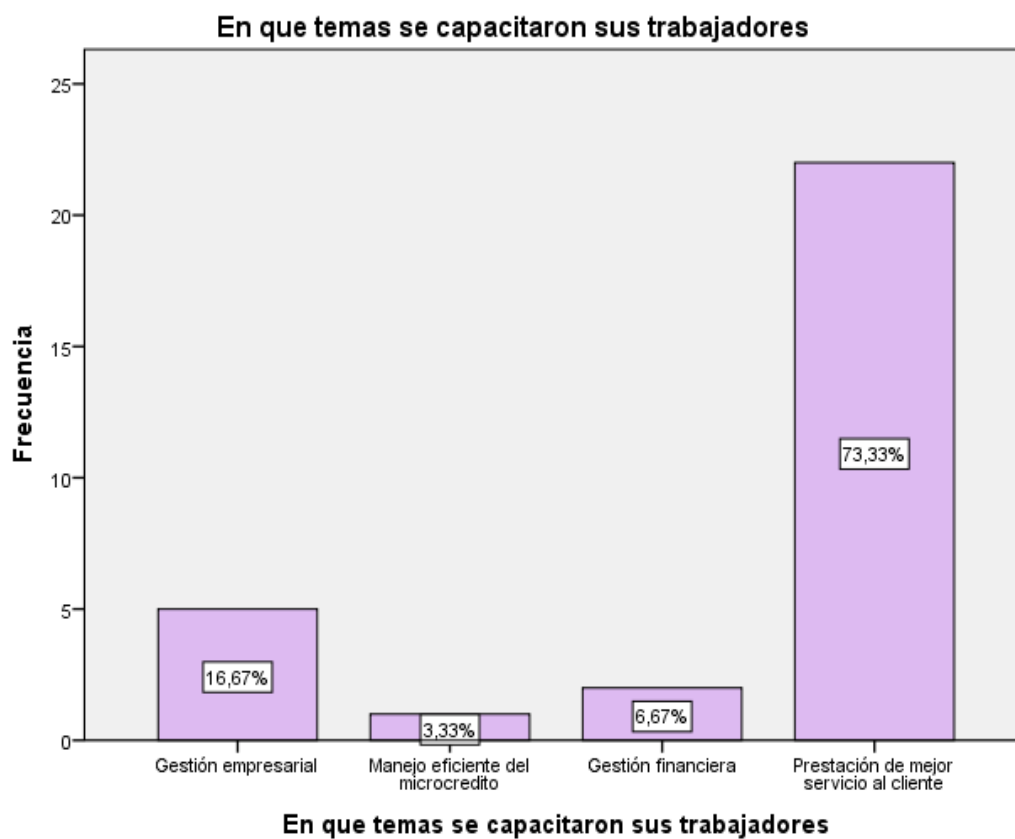


Figura 32. Tipos de cursos que recibieron los colaboradores en los últimos dos años de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 32

5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.

**Tabla 33**

*El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		n	%
Válido	Si	26	86,67
	No	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

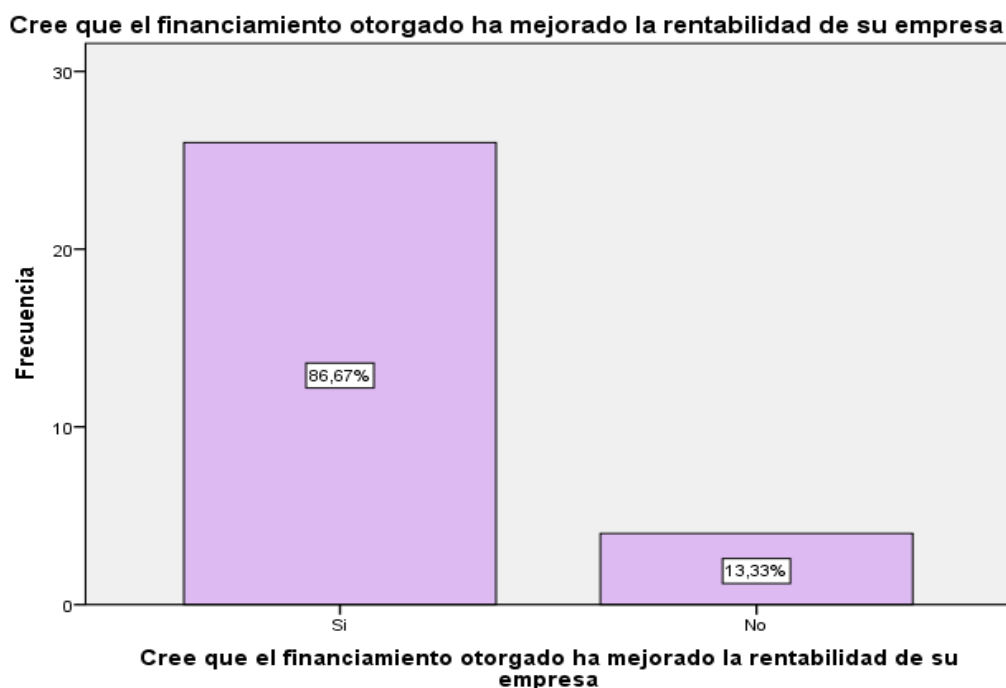


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 33

**Tabla 34**

*La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Si	26	86,67
	No	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

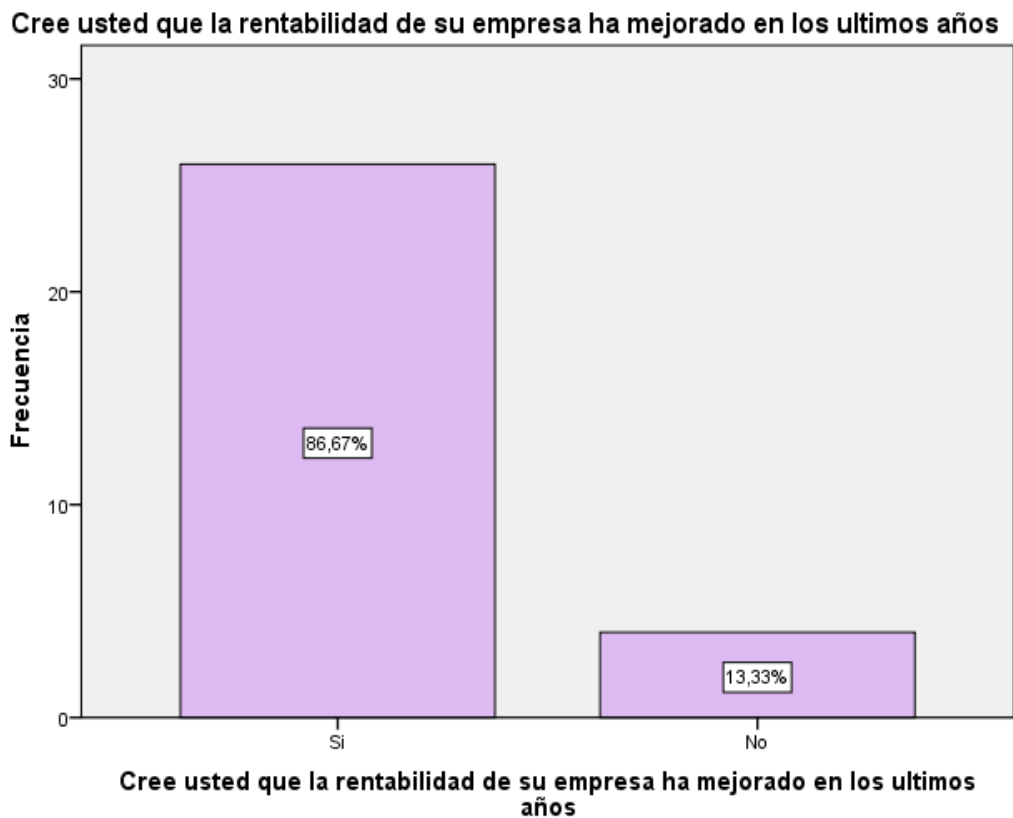


Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 34

**Tabla 35**

*La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Si	26	86,67
	No	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

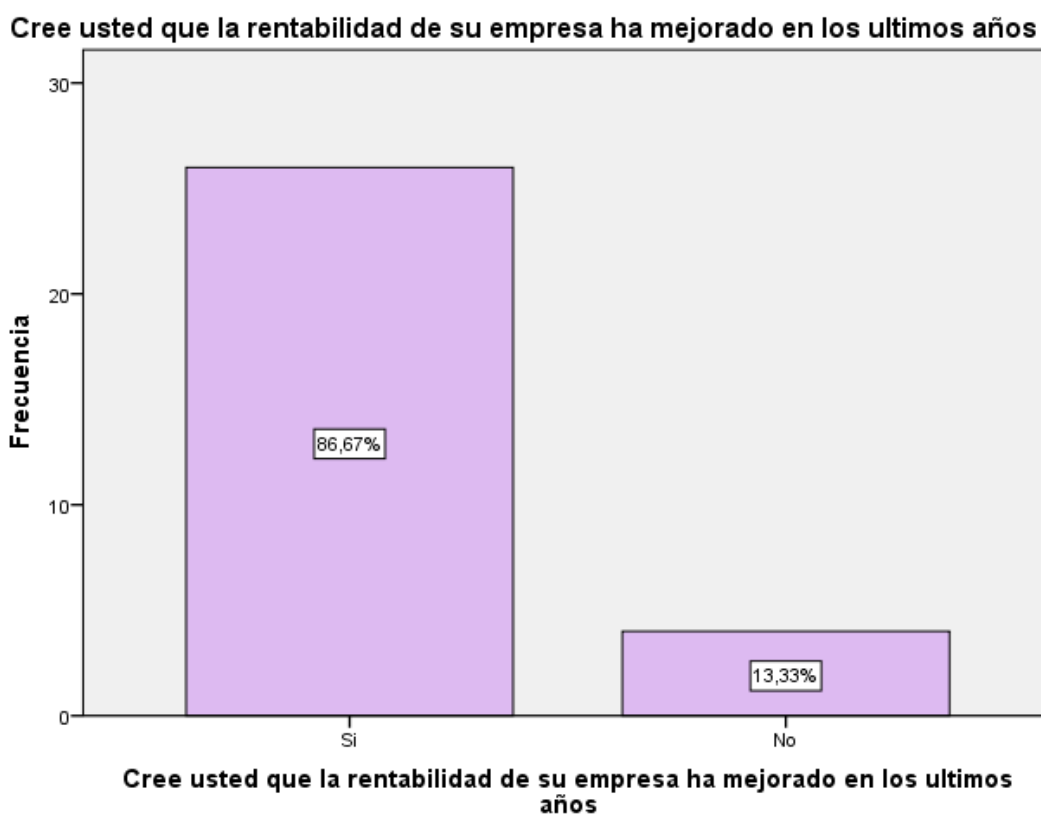


Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 35

**Tabla 36**

*La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.*

		<b>n</b>	<b>%</b>
Válido	Si	4	13,33
	No	26	86,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

**Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los ultimos años**

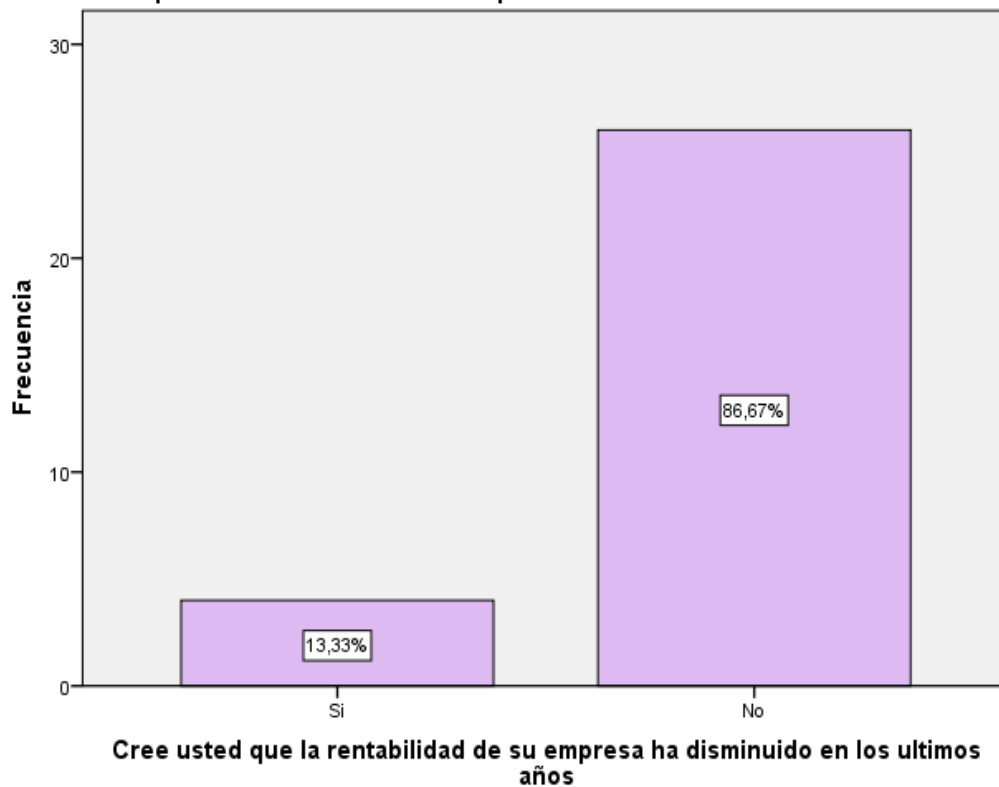


Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las empresas estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas.

Fuente: Tabla 36

## **4.2. Análisis de Resultados**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 70% (21) de los representantes legales tienen entre 18 a 30 años de edad, mientras que el 30% (9) tienen entre 31 a 45 años de edad (ver tabla 1).
- El 96.67% (29) de los micro empresarios son del sexo femenino, mientras que el 3.33% (1) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 56.67% (17) de los empresarios se encuentran con estudios secundarios completa; el 33.33% (10) tienen superior universitaria completa, el 6.67% (2) tienen superior no universitaria completa, mientras que el 3.33% (1) tienen superior universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 56.67% (17) de los representantes legales tienen la condición de convivientes, el 26.67% (8) son casados, mientras que el 16.67% (5) son solteros (Ver tabla 04).
- El 56.67% (17) de los representantes legales de las empresas estudiadas no tiene profesión, el 23.33% (7) son profesores, el 13.33% (4) son contadores, el 3.33% (1) son administradores, mientras que el 3.33% (1) son de profesión abogados (Ver tabla 05).
- El 100% (30) de los representantes legales su ocupación es el comercio (Ver tabla 06).

### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 100% (30) de las empresas están en el giro del negocio compra y venta de ropa para damas entre 1 a 15 años (Ver tabla 07).
- El 100% (30) de las empresas estudiadas son formales (Ver tabla 08).

- El 100% (30) de las empresas encuestadas tienen de 1 a 4 colaboradores permanentes (Ver tabla 09).
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas no tienen colaboradores eventuales, mientras que el 43.33% (13) tienen entre 1 a 4 colaboradores eventuales (Ver tabla 10).
- El 63.33% (19) de las empresas estudiadas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que del 36.67% (11) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 83.33% (25) de las microempresas se financian por terceros, mientras que el 16.67% (5) se autofinancian (Ver tabla 12).
- El 60% (18) de las microempresas solicitó crédito al Banco de Crédito, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, el 13.33% (4) al Banco Continental, el 6.67% (2) a Mi Banco, mientras que el 3.33% (1) al Banco Financiero (Ver tabla 13).
- El 70% (21) de las microempresas pagó tasa de interés de 0.1% a 4%, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 13.33% (4) pagó intereses por más del 4.1% (Ver tabla 14).
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas realizó financiamiento en Caja Maynas, mientras que el 43.34% (13) no realizó financiamiento (Ver tabla 15).
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas, pagó tasa de interés mensual entre el 1% a 2% a las entidades no financieras, mientras que el 43.33% (13)

no pagó ninguna tasa de interés, porque no realizó financiamiento (Ver tabla 16).

- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no obtuvo crédito de prestamistas o usureros, el 16.67% (5) si (Ver tabla 17).
- El 83.33% (25) de las microempresas pagó no pagó tasa de interés de mensual a prestamistas o usureros porque no realizaron financiamiento, mientras que el 16.67% (5) pagó de 3% a 5% de interés mensual (Ver tabla 18).
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades (Ver tabla 19).
- El 43.33% (13) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan beneficios para el financiamiento, el 40% (12) indica que las entidades no bancarias les otorgan beneficios, mientras que el 16.67% (5) no realizó financiamiento (Ver tabla 20).
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas, indicó que les fueron otorgados los créditos solicitados, mientras que al 16.67% (5) indicó que no les otorgaron los créditos solicitados, porque no realizaron financiamiento (Ver tabla 21).
- El 83.33% (25) de las microempresas se les otorgó en promedio S/1,000 a S/50,000 soles en crédito, mientras que el 16.67% (5) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 22).
- El 83.33% (25) de las microempresas el tipo de crédito solicitado fue a largo plazo, mientras que el 16.67% (5) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).



- El 80% (24) de las empresas estudiadas invirtió el crédito como capital de trabajo y en mercadería, el 16.67% (5) no realizaron financiamiento, mientras que el 3.33% (1) invirtió en programas de capacitación (ver tabla 24).

### **Respecto a la capacitación**

- El 76.67% (23) de los empresarios estudiados no recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 16.67% (5) no realizo financiamiento, mientras que el 6.67% (2) si fueron capacitados (ver tabla 25).
- El 93.33% (28) de los empresarios estudiados no recibió cursos de capacitación, mientras que el 6.67% (2) recibió 1 capacitación (Ver tabla 26).
- El 93.33% (28) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de cursos de capacitación, mientras que el 6.67% se capacitó en el tema de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 100% (30) de las empresas estudiadas, sus trabajadores si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas sus colaboradores recibieron 1 curso de capacitación, mientras que el 6.67% (2) recibió 2 cursos de capacitación (ver tabla 29).
- El 100% (30) de la micro y pequeña empresa sí creen que la capacitación sea una inversión para su empresa (ver tabla 30).
- El 100% (30) de empresas estudiadas cree que la capacitación es relevante para sus empresas (ver tabla 31).

- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas sus colaboradores participaron en cursos de capacitación de prestación de un mejor servicio al cliente, el 16.67% (5) en gestión empresarial, el 6.67% (2) gestión financiera, mientras que el 3.33% (1) participó en el curso manejo eficiente del microcrédito (Ver tabla 32).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 86.67% (26) de micro y pequeña empresa precisa que si el financiamiento mejoro su rentabilidad, mientras que 13.33% (4) indicó que no (ver tabla 33).
- El 86.67% (26) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 13.33% (4) precisa que no (ver tabla 34).
- El 86.67% (26) de las micro y pequeñas empresas precisa que mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 13.33% (4) indicó que no (ver tabla 35).
- El 86.67% (26) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 13.33% (4) indicó que sí (Ver tabla 36)

## **V. CONCLUSIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Se establece que el 70% (21) de los representantes legales de las empresas estudiadas tienen entre 18 a 30 años de edad.

- El 96.67% (29) de los representantes legales de las empresas estudiadas son del sexo femenino.
- El 56.67% (17) de los representantes legales de las empresas estudiadas tienen secundaria completa.
- El 56.67 % (17) de los representantes legales de las empresas estudiadas son convivientes.
- El 56.67% (17) de los representantes legales de las empresas estudiadas no tienen profesión.
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas estudiadas son de ocupación comerciantes.

#### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 100% (30) de las empresas estudiadas tienen entre 1 a 15 años en el rubro.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas son formales.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas tienen de 1 a 4 colaboradores permanentes.
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas no tienen colaboradores eventuales.
- El 63.33% (19) de las empresas estudiadas el motivo de formación fue para obtener ganancias.

#### **Respecto al financiamiento**

- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas se financian por terceros.
- El 60% (18) de las empresas estudiadas se financian por el Banco de Crédito.

- El 70% (21) de las empresas estudiadas paga intereses de 0.1% a más de 4% mensual.
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas realiza financiamiento en entidades no financieras como Caja Maynas.
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas paga tasa de intereses a las entidades no bancarias entre el 1% a 2% mensual.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no paga tasa de interés mensual a prestamistas o usureros.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no solicitó crédito a otras entidades.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas precisan que entidades bancarias y no bancarias les otorgan beneficios.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas indicó que se les otorgó los créditos en los monto solicitados.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas gestionaron crédito en promedio de S/1,000 a S/50,000 soles.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas precisa que los créditos solicitados fueron a largo plazo.
- El 80% (24) de las empresas estudiadas invirtieron su crédito obtenido como capital de trabajo y en compra de mercaderías.

### **Respecto a la capacitación**

- El 76.67% (23) de las empresas estudiadas no fue capacitado previo al crédito.
- El 93.33% (28) de los representantes legales de las empresas estudiadas no recibieron capacitación en el último año.
- El 93.33% (28) de los representantes de las empresas estudiadas no participó en ningún tipo de curso de capacitación.
- Del 100% (30) de las empresas estudiadas sus colaboradores recibieron capacitación.
- El 93.33% (28) de los trabajadores de las empresas estudiadas, recibieron 1 curso de capacitación.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas creen que la capacitación sea una inversión.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas creen que la capacitación sea relevante.
- El 73.33% (22) de las empresas estudiadas su personal se capacitó en prestación de un mejor servicio al cliente.

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

- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas precisas que el financiamiento sí mejora su rentabilidad.
- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas, indica que la capacitación mejora su rentabilidad.
- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas, expresan que su rentabilidad mejoró en los últimos años.

- El 86.67% (30) de las empresas estudiadas, expresan que su rentabilidad si ha disminuido en los últimos años.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Que se integren más personas a este rubro de compra y venta de ropa para damas ya que existe el mercado de ropas es rentable en el país.
- Que los varones se atrevan a invertir en este rubro de compra venta de ropa para damas.
- Que los microempresarios mejoren su condición académica.
- Se recomienda mejorar su condición civil para así tener mayores beneficios ante las entidades bancarias.
- Que se preparen en institutos o universidades para mejorar su eficiencia como micro empresario.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- Que incursionen en otros rubros a fines al giro del negocio, como ropa para caballeros y niños.
- Que traten de permanecer en el mercado para mejorar el perfil de antigüedad de la empresa.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios tributarios, dados por la Ley 30056.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente a necesidad.
- Que los microempresarios eviten contar con personal eventual, pagando en efectivo o con recibos por honorarios, ellos les genera contingencia a futuro.

- Que continúen con el giro del negocio porque el mercado de este rubro mejoró en los últimos años, sobre todo con baja de precios en el sector de Gamarra en Lima.

### **Respecto al financiamiento**

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de las entidades bancarias.
- Se recomienda a las micro empresas evaluar las ofertas que de las entidades bancarias en lo que respecta la tasa de interés.
- Que busquen una tasa de interés baja por parte de las entidades financieras.
- Que las entidades no bancarias incursionen en otorgar crédito a bajo interés para las micro empresas.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado, para evitar los intereses altos de las entidades no financieras.
- Que evalúen las ofertas financieras de otras entidades bancarias para que puedan tomar una decisión de financiamiento.
- Que eviten solicitar crédito a prestamistas o usureros.
- Qué evalúen otras ofertas de crédito de otras instituciones bancarias, públicas que apoyen a las micro empresas.
- Qué realicen un estudio con datos serios de las entidades que les otorgan beneficios para acceder a un micro crédito empresarial.
- Se recomienda a la micro empresa, que los créditos sean gestionados en la proporción que su empresa pueda pagar.
- Asegurarse que los montos gestionados sean lo que reciben.

- El micro empresario deberá conocer, que un crédito a largo plazo deberá ser invertido en inversiones a largo plazo o como capital de trabajo, de tal manera que el retorno sea inmediato.
- Que realizar un análisis financiero del monto a prestar, y que este crédito sea invertido en mejorar su stock con productos de alta rotación, y alto margen de ganancia.

### **Respecto a la capacitación**

- Que exijan capacitación a las entidades financieras al momento de recibir un crédito.
- Se recomienda a las entidades financieras, realizar capacitación al micro empresario.
- Los cursos de capacitación que participe el micro empresario sea a fin a su giro del negocio.
- Que se continúen realizando capacitaciones a sus trabajadores en temas ligados a mejorar sus ventas, así como en el manejo de presupuestos maestros (flujo de caja).
- Que se capacite por lo menos una vez al año al personal, en cómo mejorar las ventas y/o poder de convencimiento hacia el cliente.
- Se recomienda al micro empresario invertir en capacitación para mejorar la eficiencia tanto como empresario como de sus colaboradores.
- Dado que el recurso humano es el capital más importante en las empresas su personal debe de estar debidamente adiestrado en manejo de saldo de almacén, labores administrativas y atención al cliente.
- Los cursos que deben capacitar a su personal debe ser en manejo ventas.



## **Respecto a la rentabilidad**

- Los créditos solicitados, deben ser a condición de mejorar el margen de rentabilidad de lo invertido.
- Que realicen capacitaciones en atención al cliente para mejorar el volumen de ventas sobre todo en temporadas altas de oferta y demanda.
- Que realicen inversión de acuerdo a su visión de futuro con la finalidad de obtener mayores ingresos y ampliar el rango de ventas de la empresa.
- El micro empresario debe preocuparse de interpretar su información financiera y de contar con estos para la toma de decisiones.

## **VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **7.1 Referencias bibliográficas**

Abdala E. (2010), *Aproximaciones al sistema nacional de capacitación y formación profesional en El Salvador*. (175, 186-187). El Salvador. CEPAL – Colección de Documentos de Proyectos.

Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>

Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla

Becerra C. (2015), *99.6% de las empresas en el país son micro, pequeñas y medianas*. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-el-996-empresas-el-pais-son-micro-pequenas-y-medianas-546824.aspx>

- Chiavenato I. (2009), *Gestión del talento humano*. (pp. 373, 376, 379-384, 388, 394). México. McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Delegación Federal de Trabajo, (s.f.), *Implementación del proceso capacitador*. (pp. 2-3). Recuperado de [http://segob.guanajuato.gob.mx/sil/docs/capacitacion/La\\_funcion\\_de\\_la\\_capacitacion.pdf](http://segob.guanajuato.gob.mx/sil/docs/capacitacion/La_funcion_de_la_capacitacion.pdf)
- Díaz M. M. (2016), *Plan de negocios para una tienda de ropa y accesorios para mujeres*. Recuperado de [http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/609465/1/diaz\\_em.pdf](http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/609465/1/diaz_em.pdf)
- Flores J. (2017), *Finanzas aplicadas a la gestión empresarial*. (pp. 14, 116, 225-227, 250-252, 325). Lima-Perú. Gráfica Santo Domingo
- Galdón B. P. (2014), *La pequeña y mediana empresa motor de la economía española*. Recuperado de <https://www.20minutos.es/noticia/2144813/0/pyme/economia/espana/>
- González (2014), *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. (pp. 10-11, 35-36, 56-59, 121-126). (Tesis de maestría en contabilidad y finanzas. Universidad Nacional de Colombia). Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>
- Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014), *Metodología de la investigación. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (p. 92), *Investigación cuantitativa* (p. 5), *Formulación de hipótesis* (p. 104), *Diseños no experimentales* (p. 152), *Los estudios de caso* (pp. 164-165),

*Muestra* (p. 173), *¿Cómo se delimita una población?* (p. 174), *Análisis no paramétricas* (pp. 318-319). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones

La Voz de Vietnam (2018), *Las exportaciones de pequeñas y medianas empresas de Corea del Sur a Vietnam crecen drásticamente*. Recuperado de <http://vovworld.vn/es-ES/noticias/las-exportaciones-de-pequenas-y-medianas-empresas-de-corea-del-sur-a-vietnam-crecen-drasticamente-630274.vov>

Martell B. G. y Sánchez A. M. (2013), *Plan de capacitación para mejorar el desempeño de los trabajadores operativos del gimnasio “Sport Club” de la ciudad de Trujillo – 2013*. (pp. 5, 8, 92-93). (Tesis de pregrado Universidad Privada Antenor Orrego). Recuperado de [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/207/1/MARTELL\\_BEBETO\\_PLAN\\_CAPACITACION\\_DESEMPENO.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/207/1/MARTELL_BEBETO_PLAN_CAPACITACION_DESEMPENO.pdf)

Mendivil I. M. (2018), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Manantay, 2018*. (pp. 6, 94-97). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Ortiz M., Valdés P. M., y Castillo E. (2013), *Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos*. (p. 183).

Recuperado de file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Desempe%C3%B1o  
%20log%C3%ADstico%20y%20rentabilidad%20econ%C3%B3mica.%20  
%20Fundamentos%20te%C3%B3ricos%20y%20resultados%20pr%C3%  
A1cticos.pdf

Palomino C. (2017), *Diccionario de finanzas*. (p. 2007). Lima-Perú. Editorial  
Calpa SAC

Panamá América (2017), *Micro y pequeña empresa es el sector con mayor  
generación de empleos*. Recuperado de  
[https://www.panamaamerica.com.pa/economia/micro-y-pequena-empresa-  
es-el-sector-con-mayor-generacion-de-empleos-587634](https://www.panamaamerica.com.pa/economia/micro-y-pequena-empresa-es-el-sector-con-mayor-generacion-de-empleos-587634)

Partido Opción Ciudadana (2017), *La microempresa: Una respuesta a la  
informalidad económica*. Recuperado de  
[https://partidoopcionciudadana.com/blog/la-microempresa-una-respuesta-la-  
informalidad-economica/](https://partidoopcionciudadana.com/blog/la-microempresa-una-respuesta-la-informalidad-economica/)

Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña  
empresa*. Recuperado de [http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-  
claves-cambios-ley-mypes-165266](http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266)

Prado A. (2010), *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en  
las Mypes textil-confecciones de Gamarra*. (pp. 32-33). Lima-Perú. Artículo  
científico. Universidad de San Martín de Porres.

Robredo G. (2015), *Cómo están hoy las pymes en argentina*. Recuperado de  
[http://www.cartafinanciera.com/pymes/como-estan-hoy-las-pymes-en-  
argentina](http://www.cartafinanciera.com/pymes/como-estan-hoy-las-pymes-en-argentina)

- Rodríguez C. E. y Sierralta X. (2014), *El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú*. (p. 324). Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/viewFile/15749/16184>
- Sánchez J. (2014), *Las Mypes en el Perú. Su importancia y propuesta tributaria*. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/319655425\\_LAS\\_MYPES\\_EN\\_PERU\\_SU\\_IMPORTANCIA\\_Y\\_PROPUESTA\\_TRIBUTARIA](https://www.researchgate.net/publication/319655425_LAS_MYPES_EN_PERU_SU_IMPORTANCIA_Y_PROPUESTA_TRIBUTARIA)
- Saavedra y Amaringo (2017), *Planeamiento estratégico financiero y rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL el distrito de Callería, 2017*. Recuperado del repositorio de la Universidad Privada de Pucallpa.
- Tápies J. (2015), *El mundo está hecho de Pymes*. Recuperado de <https://blog.iese.edu/empresafamiliar/2015/el-mundo-esta-hecho-de-pymes/>
- Aumada L. V. (2010), *Propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad del servicio*. (pp. 8, 118-121). (Tesis de maestría, Instituto Politécnico Nacional. México D.F.). Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/433.pdf>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Valverde J. L. (2010), *Del emprendimiento a la micro empresa, minimizando las barreras entre el Mercado social y el Mercado capitalista*. (pp.142-145). (Tesis de maestría Universidad de Palermo – Argentina). Recuperado de

[http://fido.palermo.edu/servicios\\_dyc/proyecto graduacion/archivos/1092.pdf](http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyecto graduacion/archivos/1092.pdf)

Vásquez (2015), *Análisis de la rentabilidad de las únicas para la sostenibilidad de la implementación de un mercado en Mochumí – Lambayeque 2015*. (pp. 60-63). Recuperado de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/644>

Villaorduña A. C. (2014), *Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima metropolitana*. (pp. 10, 91, 135-136). (Tesis de doctorado. Universidad San Martín de Porres). Recuperado de [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1139/1/villaordu%C3%B1a\\_c.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1139/1/villaordu%C3%B1a_c.pdf)

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

## **7.2 Anexos**

### **7.2.1 Anexo 01: Cuestionario**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

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

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

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

Encuestador (a):..... Fecha: ...../...../2018

Razón Social:.....RUC N°.....

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

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria

.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....

Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)

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

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

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

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

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

2.3 **Números de trabajadores permanentes:**.....

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

### **III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....) Con financiamiento de terceros: (.....)
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....
- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado: .....
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**  
El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros- Especificar:.....

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

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**  
Si.....No.....
- 4.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**



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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Otros: Especificar.....

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

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

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

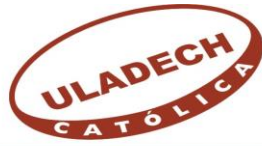
Si.....No.....

**5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años: Si.....No.....**

**5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: Si (....) No (....)**

Pucallpa, noviembre del 2018

**7.2.2 Anexo 02: Artículo Científico**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

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

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

**AUTOR:**

Bach. Valentín Alarcón Viviana Isabel

**ASESOR:**

Mg. CPCC Arévalo Pérez, Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

**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 damas del distrito de Callería, 2018”

**AUTOR (A):** Bach. Valentín Alarcón Viviana Isabel

**ASESOR:** Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

### I. RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 70% de los microempresarios tienen entre 18 a 30 años de edad, el 96.67% son del sexo femenino, el 56.67% tienen secundaria completa, el 56.67% son convivientes, no tienen profesión, son comerciantes. Tienen entre 1 a 15 años en el rubro, son formales, tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes, no tienen trabajadores eventuales, se constituyeron para obtener ganancias. El 83.33% de empresas se financian por terceros acudiendo al Banco de Crédito y Caja Maynas, porque les otorgan facilidades, pagando intereses de 0.1% a más de 4% mensual, no solicitan crédito a otras entidades, los créditos fueron en promedio de S/1,000 a S/50,000 soles, el 83.33% a largo plazo, invierten sus créditos como capital de trabajo y mercadería. El 76.67% de las microempresas no fue capacitado previo al crédito, sí capacitan a sus trabajadores en temas de prestación de un mejor servicio al cliente, creen que la capacitación una inversión y relevante. El 86.67% de las empresa precisas que el financiamiento y la capacitación sí mejora su rentabilidad. Finalmente, el 86.67% de las micro y pequeñas empresas expresan que su rentabilidad mejoró en los últimos años, el 86.67% de las empresas, expresan que su rentabilidad si ha disminuido en los últimos años.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

## **ABSTRACT**

The general objective of the research was to: Describe the main features of financing, and training in the profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, the purchase and sale of clothing for ladies from the district of Callería, 2018. The research was quantitative- descriptive, non-experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: 70% of micro are between 18 to 30 years of age, 96.67% are female , 56.67% have high school, 56.67% are cohabitants, have no profession, are traders. They have between 1 and 15 years in the field, they are formal, they have 1 to 4 permanent workers, they have no casual workers, they were constituted to obtain profits. 83.33% of companies are financed by third parties by going to Banco de Crédito and Caja Maynas, because they are granted facilities, paying interest from 0.1% to more than 4% per month, do not request credit from other entities, the loans were on average S / 1,000 to S / 50,000 soles, 83.33% in the long term, invest their credits as working capital and merchandise. 76.67% of the microenterprises were not trained prior to the credit, they do train their workers on issues of providing a better service to the client, they believe that training an investment and relevant. 86.67% of the companies require that financing and training does improve their profitability. Finally, 86.67% of micro and small companies say that their profitability has improved in recent years, 86.67% of companies say that their profitability has decreased in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

## **II. INTRODUCCIÓN**

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

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

Agrega Galdón, el Gobierno local y los bancos están incrementando esfuerzos para solventar el principal problema de las pymes dada la importancia que tienen para la recuperación. Entre las últimas novedades, están las líneas especiales de préstamos por parte de algunas entidades financieras y la creación de segmentos específicos de contratación en la Bolsa, como son el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF).

Es más, Tápies (2015), en “El mundo está hecho de Pymes”, nos indica que la mayoría de empresas españolas son Pymes, sean o no de propiedad familiar. Solo un 0,35% de las empresas españolas son grandes empresas con más de 250 trabajadores, según revela el Working Paper Demografía de la empresa española. El resto son microempresas (un 91%), empresas pequeñas (7,5%) y empresas medianas (1,2%).

Agrega Tápies, en Europa y Estados Unidos predominan las Pymes y las grandes empresas son minoría, si bien es verdad que el porcentaje de microempresas por número de empleados en España es mucho mayor. Así que muchas empresas familiares españolas son Pymes, es cierto. Asimismo, a menudo evidencia que las empresas familiares no son innovadoras o que su esperanza de vida es muy corta, en muchos de los casos por falta de apoyo por parte de los gobiernos. En España, también sucede en Europa y Estados Unidos, donde la mayoría de empresas son microempresas o PYMES. Así que afirmar que “las empresas familiares son pequeñas” es tan impreciso como decir que “las empresas de Estados Unidos son grandes.

Por otra parte, el diario La Voz de Vietnam (2018), en “Las exportaciones de pequeñas y medianas empresas de Corea del Sur a Vietnam crecen drásticamente”, manifiestan que, las Pymes surcoreanas, muestran con un crecimiento de 33.4% en

comparación con el año 2016, debido a que cuentan con facilidades administrativas, y sobre todo subvencionadas por el gobierno. Las pymes coreanas son el segundo destino más grande para los productos fabricados por compañías locales de tamaño mediano y pequeño, después de China. En Corea existen varios institutos que trabajan para facilitar el desarrollo sostenible de las Pymes, se dice que Vietnam es atractivo para la comercialización de los productos de las Pymes, ya que tiene una población de más de 90 millones con un crecimiento económico anual del 6 al 7%. Agregó que debido a la popularidad de la ola coreana y la fuerte presencia de compañías como LG, Samsung y Hyundai Motor, los consumidores vietnamitas prefieren los productos de Corea del Sur.

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

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

Agrega Rodríguez y otros, el tratamiento de esta realidad es ineludible y se requiere de manera inmediata; sin embargo, ni el Estado ni otras entidades le han prestado la debida atención, otorgándole solo un trato tangencial y esporádico. Son muchos los requerimientos de las microempresas; entre los más importantes se encuentran la necesidad de una regulación normativa adecuada y de programas orientados a fomentar su desarrollo e insertarlas en la dinámica económica del país. El acceso al crédito, dentro de este último rubro, se constituye como uno de los mayores obstáculos al que se enfrenta un microempresario cuando requiere medios

para financiar su actividad; más aún si tenemos en cuenta que en la actualidad todas las fuentes de financiamiento tan sólo llegan a cubrir el 4% de las necesidades del sector. Es evidente que para el desarrollo de cualquier unidad productiva el capital resulta indispensable; sin el mismo, todo intento de crecimiento es imposible.

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

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

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

damas y las microempresas involucradas en ello viene teniendo una importancia muy significativa puesto que se ha convertido en un rubro muy rentable.

Más aún, Becerra (2015), en “99.6% de las empresas en el país son micro, pequeñas y medianas”, nos dice que, existen en total un millón 713,272 empresas en todo el territorio nacional, entre las mipyme y grandes compañías. De ese número, el 96.2% (un millón 648,167 empresas) está integrado por las microempresas, constituyendo además el 5.6% de las ventas. Le siguen las pequeñas empresas, que componen el 3.2 por ciento del total (54,824), y las medianas, que son el 0.2 por ciento (3,426) y conforman el 15.1 por ciento de las ventas realizadas. En último lugar están las grandes compañías, que representan el 0.4 por ciento del total (6,853) y son las responsables del 79.3 por ciento de las ventas.

Agrega Becerra, consideradas microempresas aquellas con ventas hasta por 150 unidades impositivas tributarias o UIT (547,500 nuevos soles al año) y la componen bodegas pequeñas, fuentes de soda, "boutiques", restaurantes, mini "markets" y panaderías. Las pequeñas empresas las integran aquellas con ventas por seis millones 205,000 soles, y están incluidas las ferreterías, restaurantes grandes, peluquerías y veterinarias. Pese a estas cifras muy alentadores, en nuestro país aún abunda la informalidad, en este sector empresarial, muchas micro empresas no logran ser rentables ni competitivas justamente porque todas las políticas en favor de este sector empresarial no ha tenido el eco necesario. Las medianas empresas, en tanto, las componen aquellas con ventas de 550,000 soles al año, estando conformadas por distribuidoras, centros de estética, tiendas de ropa de marca y hoteles de hasta tres estrellas.

Asimismo, Villaorduña (2014), en su tesis “Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en lima metropolitana”, cuyo objetivo general fue: Conocer los efectos que tiene el financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana. La metodología empleado fue: De acuerdo a la naturaleza del estudio que se ha planteado, reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada un tipo de investigación aplicada, la investigación de acuerdo a la finalidad que persigue, su nivel es de Naturaleza Descriptiva – Explicativa. Los principales métodos que se utilizaron en la presente investigación



son: el método de encuestas y entrevistas. La población estuvo conformada por empresas de servicios en Lima Metropolitana. Según datos de la SUNAT son 12,000 empresas de este tipo en Lima Metropolitana y la muestra estuvo conformado por 96 gerentes, propietarios o administradores de MYPEs de servicios en Lima Metropolitana.

Agrega Villaorduña, los principales resultados fueron: Se logró establecer que el respaldo financiero influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Se pudo determinar que la evaluación financiera influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Se pudo establecer que la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras incide en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Se logró establecer que el respaldo financiero influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana (pp. 10, 91, 135-136).

Más aún, Saavedra y Amaringo (2017), en su tesis “Planeamiento estratégico financiero y rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL el distrito de Callería, 2017”, cuyo objetivo general fue: Determinar la relación que existe entre el Planeamiento Estratégico Financiero y la rentabilidad de la empresa Grupo Brada en el Distrito de Calleria, 2017, el tipo o alcance de la investigación fue correlacional porque se buscó la relación de ambas variables, el diseño de la investigación fue no experimental transeccional porque no hubo manipulación o alteración de las variables en todo el estudio y el recojo de la información se realizó en un solo momento, los métodos utilizado fueron el deductivo e inductivo pues se trabajó de lo general a lo específico y de lo específico a lo general; la técnica utilizada para la recolección de los datos fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario consistente de 13 preguntas sobre Planeamiento Estratégico Financiero y 10 preguntas sobre Rentabilidad.

Agrega Saavedra y otros, los resultados alcanzados en la primera variable de acuerdo a la tablas y gráficos, se observa que el 43.42% de encuestados refiere que siempre realizan planeamiento estratégico financiero, seguido 39.75% en nivel casi siempre, 14.50% casi nunca y 2.33% nivel nunca. Con respecto a la segunda variable

en su dimensión inversión, el 47.10% de encuestados refiere que siempre invierten, seguido el 43.33% en nivel siempre, 15% nivel casi nunca. Las conclusiones alcanzadas en esta investigación fueron que el coeficiente de correlación de Spearman resultó 0.99 positiva muy alta y significativo siendo  $p=0.00 < 0.01$ , es decir se rechaza la hipótesis nula y se concluye: Planteamiento estratégico financiero se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL.

Por otro lado, en el distrito de Callería existen muchas micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio y servicio; dentro de estos tienen una significancia preponderante el sector comercio, rubro compra y venta de florerías, que cubre la demanda local, Regional y nacional. Muchas de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el distrito de Callería, ubicados la mayoría de ellos en los diferentes caseríos del distrito lugar donde fue realizó la investigación. Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.
- d) Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.
- e) Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a la que precisa,.

La investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio. Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración

y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

### III. MATERIALES Y MÉTODOS

#### Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Micro y pequeñas empresas Encuestadas.

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

#### Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

#### No experimental

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

#### Transversal

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

## **Retrospectivo**

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

## **Descriptivo**

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

## **Población y Muestra**

### **Población**

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios de sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

### **Muestra.**

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

## **Definición y operacionalización de las variables**

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón  Un año  Dos años  Tres años  Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01  06  15  16 – 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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente  Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No



<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

**Fuente:** Valentín (2018).

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron 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.

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

### **Técnica**

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

### **Instrumento**

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

### **Procedimiento de recolección de datos**

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

### **Plan de análisis**

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados 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).

#### **IV. RESULTADOS**

##### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 70% (21) de los representantes legales tienen entre 18 a 30 años de edad, mientras que el 30% (9) tienen entre 31 a 45 años de edad.
- El 96.67% (29) de los micro empresarios son del sexo femenino, mientras que el 3.33% (1) son del sexo masculino.
- El 56.67% (17) de los empresarios se encuentran con estudios secundarios completa; el 33.33% (10) tienen superior universitaria completa, el 6.67% (2) tienen superior no universitaria completa, mientras que el 3.33% (1) tienen superior universitaria completa.
- El 56.67% (17) de los representantes legales tienen la condición de convivientes, el 26.67% (8) son casados, mientras que el 16.67% (5) son solteros.
- El 56.67% (17) de los representantes legales no tiene profesión, el 23.33% (7) son profesores, el 13.33% (4) son contadores, el 3.33% (1) son administradores, mientras que el 3.33% (1) son de profesión abogados.
- El 100% (30) de los representantes legales su ocupación es el comercio.

##### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 100% (30) de las empresas están en el giro del negocio compra y venta de ropa para damas entre 1 a 15 años.
- El 100% (30) de las empresas son formales.
- El 100% (30) de las micro empresas tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas no tienen trabajadores eventuales, mientras que el 43.33% (13) tienen entre 1 a 4 trabajadores eventuales.

- El 63.33% (19) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que del 36.67% (11) fue por subsistencia.

### **Respecto al financiamiento**

- El 83.33% (25) de las microempresas se financian por terceros, mientras que el 16.67% (5) se autofinancian.
- El 60% (18) de las microempresas solicitó crédito al Banco de Crédito, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, el 13.33% (4) al Banco Continental, el 6.67% (2) a Mi Banco, mientras que el 3.33% (1) al Banco Financiero.
- El 70% (21) de las microempresas pagó tasa de interés de 0.1% a 4%, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 13.33% (4) pagó intereses por más del 4.1%.
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas realizó financiamiento en Caja Maynas, mientras que el 43.34% (13) no realizó financiamiento.
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas, pagó tasa de interés mensual entre el 1% a 2% a las entidades no financieras, mientras que el 43.33% (13) no pagó ninguna tasa de interés, porque no realizó financiamiento.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no obtuvo crédito de prestamistas o usureros, el 16.67% (5) sí.
- El 83.33% (25) de las microempresas pagó no pagó tasa de interés de mensual a prestamistas o usureros porque no realizaron financiamiento, mientras que el 16.67% (5) pagó de 3% a 5% de interés mensual.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades.
- El 43.33% (13) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan beneficios para el financiamiento, el 40% (12) indica que las entidades no bancarias les otorgan beneficios, mientras que el 16.67% (5) no realizó financiamiento.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas, indicó que les fueron otorgados los créditos solicitados, mientras que al 16.67% (5) indicó que no les otorgaron los créditos solicitados, porque no realizaron financiamiento.

- El 83.33% (25) de las microempresas se les otorgó en promedio S/1,000 a S/50,000 soles en crédito, mientras que el 16.67% (5) no realizó financiamiento.
- El 83.33% (25) de las microempresas el tipo de crédito solicitado fue a largo plazo, mientras que el 16.67% (5) no realizó financiamiento.
- El 80% (24) de las empresas estudiadas invirtió el crédito como capital de trabajo y en mercadería, el 16.67% (5) no realizaron financiamiento, mientras que el 3.33% (1) invirtió en programas de capacitación.

### **Respecto a la capacitación**

- El 76.67% (23) de los empresarios estudiados no recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 16.67% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 6.67% (2) si fueron capacitados.
- El 93.33% (28) de los empresarios estudiados no recibió cursos de capacitación, mientras que el 6.67% (2) recibió 1 capacitación.
- El 93.33% (28) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de cursos de capacitación, mientras que el 6.67% se capacitó en el tema de inversión del crédito financiero
- El 100% (30) de las empresas estudiadas, sus trabajadores si fueron capacitados.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas sus colaboradores recibieron 1 curso de capacitación, mientras que el 6.67% (2) recibió 2 cursos de capacitación.
- El 100% (30) de la micro y pequeña empresa sí creen que la capacitación sea una inversión para su empresa.
- El 100% (30) de las micro y pequeñas empresas si cree que la capacitación sea relevante para su empresa.
- El 73.33% (22) de las micro y pequeñas empresas estudiadas sus trabajadores participaron en cursos de capacitación de prestación de un mejor servicio al cliente, el 16.67% (5) en gestión empresarial, el 6.67% (2) gestión financiera, mientras que el 3.33% (1) participó en el curso manejo eficiente del microcrédito.

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 86.67% (26) de micro y pequeña empresa precisa que si el financiamiento mejoro su rentabilidad, mientras que 13.33% (4) indicó que no.
- El 86.67% (26) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 13.33% (4) precisa que no.
- El 86.67% (26) de las micro y pequeñas empresas precisa que mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 13.33% (4) indicó que no.
- El 86.67% (26) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 13.33% (4) indicó que sí.

## **V. CONCLUSIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Se establece que el 70% de los micro empresarios tienen entre 18 a 30 años de edad.
- El 96.67% de los micro empresarios son del sexo femenino.
- El 56.67% de los microempresarios tienen secundaria completa.
- El 56.67% de los empresarios son convivientes.
- El 56.67% de los representantes no tienen profesión.
- El 100% de los de los representantes son de ocupación comerciantes.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 100% de las empresas tienen entre 1 a 15 años en el rubro.
- El 100% de las microempresas son formales.
- El 100% de las empresas tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 56.67% de las microempresas no tienen trabajadores eventuales.
- El 63.33% de las empresas el motivo de formación fue para obtener ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- El 83.33% de empresas se financian por terceros.
- El 60% de las microempresas se financian por el Banco de Crédito.

- El 70% de las microempresas paga intereses de 0.1% a más de 4% mensual.
- El 56.67% de las microempresas realiza financiamiento en entidades no financieras como Caja Maynas.
- El 56.67% de las microempresas paga tasa de intereses a las entidades no bancarias entre el 1% a 2% mensual.
- El 83.33% no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 83.33% no paga tasa de interés mensual a prestamistas o usureros.
- El 83.33% de las microempresas no solicitó crédito a otras entidades.
- El 83.33% de las empresas precisa que entidades bancarias y no bancarias les otorgan beneficios.
- El 83.33% de las empresas indicó que se les otorgó los créditos en los monto solicitados.
- El 83.33% de las empresas gestionaron crédito en promedio de S/1,000 a S/50,000 soles.
- El 83.33% precisa que los créditos solicitados fueron a largo plazo.
- El 80% de los empresarios invirtió su crédito como capital de trabajo y en compra de mercaderías.

#### **Respecto a la capacitación**

- El 76.67% de las microempresas no fue capacitado previo al crédito.
- El 93.33% de los representantes legales no recibieron capacitación en el último año.
- El 93.33% de los representantes de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de curso de capacitación.
- Del 100% sus trabajadores recibieron capacitación.
- El 93.33% de los trabajadores, recibieron 1 curso de capacitación.
- El 100% sí creen que la capacitación sea una inversión.
- El 100% sí creen que la capacitación sea relevante.
- El 73.33% de las micro y pequeñas empresas su personal se capacitó en prestación de un mejor servicio al cliente.

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



- El 86.67% de las empresa precisas que el financiamiento sí mejora su rentabilidad.
- El 86.67% de las empresas, indica que la capacitación mejora su rentabilidad.
- El 86.67% de las micro y pequeñas empresas, expresan que su rentabilidad mejoró en los últimos años.
- El 86.67% de las empresas, expresan que su rentabilidad si ha disminuido en los últimos años.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Que se integren más personas a este rubro de compra y venta de ropa para damas ya que existe el mercado de ropas es rentable en el país.
- Que los varones se atrevan a invertir en este rubro de compra venta de ropa para damas.
- Que los microempresarios mejoren su condición académica.
- Se recomienda mejorar su condición civil para así tener mayores beneficios ante las entidades bancarias.
- Que se preparen en institutos o universidades para mejorar su eficiencia como micro empresario.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- Que incursionen en otros rubros a fines al giro del negocio, como ropa para caballeros y niños.
- Que traten de permanecer en el mercado para mejorar el perfil de antigüedad de la empresa.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios tributarios, dados por la Ley 30056.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente a necesidad.

- Que los microempresarios eviten contar con personal eventual, pagando en efectivo o con recibos por honorarios, ellos les genera contingencia a futuro.
- Que continúen con el giro del negocio porque el mercado de este rubro mejoró en los últimos años, sobre todo con baja de precios en el sector de Gamarra en Lima.

### **Respecto al financiamiento**

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de las entidades bancarias.
- Se recomienda a las micro empresas evaluar las ofertas que de las entidades bancarias en lo que respecta la tasa de interés.
- Que busquen una tasa de interés baja por parte de las entidades financieras.
- Que las entidades no bancarias incursionen en otorgar crédito a bajo interés para las micro empresas.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado, para evitar los intereses altos de las entidades no financieras.
- Que evalúen las ofertas financieras de otras entidades bancarias para que puedan tomar una decisión de financiamiento.
- Que eviten solicitar crédito a prestamistas o usureros.
- Qué evalúen otras ofertas de crédito de otras instituciones bancarias, públicas que apoyen a las micro empresas.
- Qué realicen un estudio con datos serios de las entidades que les otorgan beneficios para acceder a un micro crédito empresarial.
- Se recomienda a la micro empresa, que los créditos sean gestionados en la proporción que su empresa pueda pagar.
- Asegurarse que los montos gestionados sean lo que reciben.
- El micro empresario deberá conocer, que un crédito a largo plazo deberá ser invertido en inversiones a largo plazo o como capital de trabajo, de tal manera que el retorno sea inmediato.

- Que realizar un análisis financiero del monto a prestar, y que este crédito sea invertido en mejorar su stock con productos de alta rotación, y alto margen de ganancia.

### **Respecto a la capacitación**

- Que exijan capacitación a las entidades financieras al momento de recibir un crédito.
- Se recomienda a las entidades financieras, realizar capacitación al micro empresario.
- Los cursos de capacitación que participe el micro empresario sea a fin a su giro del negocio.
- Que se continúen realizando capacitaciones a sus trabajadores en temas ligados a mejorar sus ventas, así como en el manejo de presupuestos maestros (flujo de caja).
- Que se capacite por lo menos una vez al año al personal, en cómo mejorar las ventas y/o poder de convencimiento hacia el cliente.
- S recomienda al micro empresario invertir en capacitación para mejorar la eficiencia tanto como empresario como de sus colaboradores.
- Dado que el recurso humano es el capital más importante en las empresas su personal debe de estar debidamente adiestrado en manejo de saldo de almacén, labores administrativas y atención al cliente.
- Los cursos que deben capacitar a su personal debe ser en manejo ventas.

### **Respecto a la rentabilidad**

- Los créditos solicitados, deben ser a condición de mejorar el margen de rentabilidad de lo invertido.
- Que realicen capacitaciones en atención al cliente para mejorar el volumen de ventas sobre todo en temporadas altas de oferta y demanda.
- Que realicen inversión de acuerdo a su visión de futuro con la finalidad de obtener mayores ingresos y ampliar el rango de ventas de la empresa.
- El micro empresario debe preocuparse de interpretar su información financiera y de contar con estos para la toma de decisiones

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acosta A. (2016), *Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia*. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impres/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Becerra C. (2015), *99.6% de las empresas en el país son micro, pequeñas y medianas*. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-el-996-empresas-el-pais-son-micro-pequenas-y-medianas-546824.aspx>
- Díaz M. M. (2016), *Plan de negocios para una tienda de ropa y accesorios para mujeres*. Recuperado de [http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/609465/1/diaz\\_em.pdf](http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/609465/1/diaz_em.pdf)
- Galdón B. P. (2014), *La pequeña y mediana empresa motor de la economía española*. Recuperado de <https://www.20minutos.es/noticia/2144813/0/pyme/economia/espana/>
- Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014), *Metodología de la investigación. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 5), Formulación de hipótesis (p. 104), Diseños no experimentales (p. 152), Los estudios de caso (pp. 164-165), Muestra (p. 173), ¿Cómo se delimita una población? (p. 174), Análisis no paramétricas (pp. 318-319)*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores
- La Voz de Vietnam (2018), *Las exportaciones de pequeñas y medianas empresas de Corea del Sur a Vietnam crecen drásticamente*. Recuperado de <http://vovworld.vn/es-ES/noticias/las-exportaciones-de-pequenas-y-medianas-empresas-de-corea-del-sur-a-vietnam-crecen-drasticamente-630274.vov>
- Rodríguez C. E. y Sierralta X. (2014), *El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú*. (p. 324). Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/viewFile/15749/16184>

Saavedra y Amaringo (2017), *Planeamiento estratégico financiero y rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL el distrito de Callería, 2017*. Recuperado del repositorio de la Universidad Privada de Pucallpa.

Tápies J. (2015), *El mundo está hecho de Pymes*. Recuperado de <https://blog.iese.edu/empresafamiliar/2015/el-mundo-esta-hecho-de-pymes/>

Villaorduña A. C. (2014), *Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en lima metropolitana*. (pp. 10, 91, 135-136). (Tesis de doctorado. Universidad San Martín de Porres). Recuperado de [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1139/1/villaordu%C3%B1a\\_c.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1139/1/villaordu%C3%B1a_c.pdf)

### **7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico**

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

Yo, Viviana Isabel Valentín Alarcón, identificado con DNI N° 71049972 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 damas del distrito de Callería, 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 autoplagiado: 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, 12 de noviembre de 2018

.....  
Viviana Isabel Valentín Alarcón  
DNI N° 71049972

## 7.2.4 Tabla de Fiabilidad

### Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
Edad	1,30	,466	30
Sexo	1,97	,183	30
Grado de instrucción	5,03	1,299	30
Estado civil	2,40	,770	30
Profesión	2,97	2,442	30
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	2,73	2,016	30
Número de trabajadores permanentes	1,43	,504	30
Número de trabajadores eventuales	,50	,630	30
Motivos de la formación de la Mype	1,37	,490	30
Como financia su actividad productiva	1,83	,379	30
Si el financiamiento es de terceros	3,57	2,269	30
Que tasa de interes mensual paga	3,23	1,851	30
Entidades no banciarias	3,90	2,234	30
Que tasa de interes mensual paga	2,70	1,512	30
Prestamistas o usureros	2,17	,379	30
Que tasa de interes mensual paga	1,33	,758	30
Otras entidades	1,17	,379	30
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	2,40	2,143	30
Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	2,00	2,274	30
Monto promedio del credito otorgado	2,57	2,063	30
Tipo de credito solicitado	2,83	1,895	30
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	5,50	,900	30
Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	2,77	1,942	30
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	,07	,254	30
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted	6,60	1,522	30
Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	1,07	,254	30
En que temas se capacitaron sus trabajadores	3,37	1,159	30
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	1,13	,346	30
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,13	,346	30
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los ultimos años	1,13	,346	30
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los ultimos años	1,87	,346	30

### 7.2.5 Base de Datos

#### PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

##### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	30	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
0,838	0,741	31



Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mpe	Como financia su actividad productiva	Si el financiamiento es de terceros	Que tasa de interés mensual paga	Entidades no bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Prestamistas o usuarios	Que tasa de interés mensual paga	Otras entidades	Que entidades financieras le otorga préstamos para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años
Edad	1.000	.122	.666	-.634	.676	.749	.749	.764	-.498	-.098	.518	.356	.792	-.749	-.293	-.293	-.293	.048	.098	-.075	.098	.288	.042	.408	-.408	-.175	-.274	.171	.171	.171	-.171
Sexo	.122	1.000	-.431	.343	-.157	-.212	-.212	-.190	.141	.415	-.286	-.384	-.178	.212	.083	.083	.083	-.405	-.415	-.406	.415	-.315	-.412	.050	-.050	.050	.386	.073	.073	.073	-.073
Grado de instrucción	.666	-.431	1.000	-.910	.884	.925	.925	.822	-.815	-.478	.718	.742	.928	-.925	-.362	-.362	-.362	.404	.478	.301	.478	.834	.440	.202	-.202	-.216	-.358	.456	.456	.456	-.456
Estado civil	-.634	.343	-.910	1.000	-.854	-.906	-.906	-.782	.803	-.472	-.706	-.721	-.918	.906	.354	.354	.354	-.414	-.472	-.300	.472	-.647	-.420	-.318	.318	.212	.841	-.466	-.466	-.466	.466
Profesión	.676	-.157	.884	-.854	1.000	.937	.937	.863	-.623	-.453	.769	.681	.922	-.937	-.366	-.366	-.366	.405	.453	.271	.453	.476	.384	.449	-.449	-.219	-.592	.455	.455	.455	-.455
Tiempo en años que se encuentra en el sector rubro	.749	-.212	.925	-.906	.937	1.000	1.000	.923	-.865	-.511	.803	.775	.989	-.1000	-.391	-.391	-.391	.441	.511	.320	.511	.646	.459	.306	-.306	-.234	-.635	.449	.449	.449	-.449
Número de trabajadores permanentes	.749	-.212	.925	-.906	.937	1.000	1.000	.923	-.865	-.511	.803	.775	.989	-.1000	-.391	-.391	-.391	.441	.511	.320	.511	.646	.459	.306	-.306	-.234	-.635	.449	.449	.449	-.449
Número de trabajadores eventuales	.764	-.150	.822	-.782	.863	.923	.923	1.000	-.614	-.506	.888	.725	.895	-.923	-.361	-.361	-.361	.434	.506	.332	.506	.639	.465	.216	-.216	-.216	-.638	.317	.317	.317	-.317
Motivos de la formación de la Mpe	-.498	.141	-.615	.683	-.623	-.665	-.665	-.614	1.000	.340	-.534	-.516	-.658	.665	.588	.588	.588	-.341	-.340	-.213	-.340	-.430	-.308	-.203	.203	.351	.423	-.298	-.298	-.298	.298
Como financia su actividad productiva	-.098	.415	-.478	.472	-.453	-.511	-.511	-.506	.340	1.000	-.688	-.928	-.428	.511	.200	.200	.200	-.976	-.1000	-.978	-.1000	-.758	-.992	.120	-.120	.120	.772	-.351	-.351	-.351	.351
Si el financiamiento es de terceros	.518	-.286	.718	-.706	.769	.803	.803	.688	-.534	-.688	1.000	.796	.753	-.803	-.314	-.314	-.314	.639	.688	.563	.688	.667	.649	.172	-.172	-.188	-.632	.604	.604	.604	-.604
Que tasa de interés mensual paga	.356	-.384	.742	-.721	.681	.775	.775	.725	-.516	-.926	.796	1.000	.715	-.703	-.303	-.303	.871	.926	.831	.926	.868	.808	.908	-.034	.034	-.181	-.797	.435	.435	.435	-.435
Entidades no bancarias	.792	-.178	.928	-.918	.922	.989	.989	.895	-.658	-.428	.753	.715	1.000	-.989	-.387	-.387	-.387	.362	.428	.230	.428	.674	.368	.377	-.377	-.231	-.571	.420	.420	.420	-.420
Que tasa de interés mensual paga	-.749	.212	-.925	.906	-.937	-.1000	-.1000	-.923	.865	.511	-.803	-.775	-.989	1.000	.391	.391	.391	-.441	-.511	-.320	-.511	-.646	-.459	-.306	.306	.234	.635	-.449	-.449	-.449	.449
Prestamistas o usuarios	-.293	.083	-.362	.354	-.366	-.391	-.391	-.361	.588	.200	-.314	-.303	-.387	.391	1.000	1.000	1.000	-.085	-.200	-.125	-.200	-.253	-.180	-.120	.120	.598	.249	-.175	-.175	-.175	.175
Que tasa de interés mensual paga	-.293	.083	-.362	.354	-.366	-.391	-.391	-.361	.588	.200	-.314	-.303	-.387	.391	1.000	1.000	1.000	-.085	-.200	-.125	-.200	-.253	-.180	-.120	.120	.598	.249	-.175	-.175	-.175	.175
Otras entidades	-.293	.083	-.362	.354	-.366	-.391	-.391	-.361	.588	.200	-.314	-.303	-.387	.391	1.000	1.000	1.000	-.085	-.200	-.125	-.200	-.253	-.180	-.120	.120	.598	.249	-.175	-.175	-.175	.175
Que entidades financieras le otorga préstamos para la obtención de crédito	.048	-.405	.404	-.414	.405	.441	.441	.434	-.341	-.976	.639	.871	.362	-.441	-.085	-.085	-.085	1.000	.976	.969	.976	.679	.959	-.051	.051	-.051	-.755	.298	.298	.298	-.298
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	.098	-.415	.478	-.472	.453	.511	.511	.506	-.340	-.1000	.688	.928	.428	-.511	-.200	-.200	-.200	.976	1.000	.978	1.000	.758	.992	-.120	.120	-.120	-.772	.351	.351	.351	-.351
Monto promedio del crédito otorgado	-.075	-.406	.301	-.300	.271	.320	.320	.332	-.213	-.978	.593	.831	.230	-.320	-.125	-.125	-.125	.969	.978	1.000	.978	.678	.981	-.206	.206	-.075	-.696	.277	.277	.277	-.277
Tipo de crédito solicitado	.098	-.415	.478	-.472	.453	.511	.511	.506	-.340	-.1000	.688	.928	.428	-.511	-.200	-.200	-.200	.976	1.000	.978	1.000	.758	.992	-.120	.120	-.120	-.772	.351	.351	.351	-.351
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	.288	-.315	.634	-.647	.478	.846	.846	.839	-.430	-.758	.667	.838	.674	-.646	-.253	-.253	-.253	.679	.758	.678	.758	1.000	.779	-.302	.302	-.151	-.744	.443	.443	.443	-.443
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	.042	-.412	.440	-.420	.384	.459	.459	.485	-.306	-.992	.649	.908	.368	-.459	-.180	-.180	-.180	.959	.992	.981	.992	.779	1.000	-.247	.247	-.107	-.727	.356	.356	.356	-.356
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	.408	.050	.202	-.318	.449	.306	.306	.216	-.203	.120	.172	-.034	.377	-.306	-.120	-.120	-.120	-.051	-.120	-.206	-.120	-.302	-.247	1.000	-.1000	-.071	-.203	-.105	-.105	-.105	.105
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	-.408	-.050	-.202	.318	-.449	-.306	-.306	-.216	.203	-.120	-.172	.034	-.377	.306	.120	.120	.120	.051	.120	.206	.120	.302	.247	-.1000	1.000	.071	.203	.105	.105	.105	-.105
Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	-.175	.050	-.216	.212	-.219	-.234	-.234	-.216	.351	.120	-.188	-.181	-.231	.234	.598	.598	.598	-.051	-.120	-.075	-.120	-.151	-.107	-.071	.071	1.000	.149	-.105	-.105	-.105	.105
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-.274	.386	-.558	.641	-.592	-.635	-.635	-.638	.423	.772	-.632	-.797	-.571	.635	.249	.249	.249	-.755	-.772	-.696	-.772	-.744	-.727	-.203	.203	.149	1.000	-.126	-.126	-.126	.126
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.171	.073	.450	-.486	.455	.449	.449	.317	-.298	-.351	.604	.435	.420	-.449	-.175	-.175	-.175	.298	.351	.277	.351	.443	.356	-.105	.105	-.105	-.126	1.000	1.000	1.000	-.1000
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	.171	.073	.450	-.486	.455	.449	.449	.317	-.298	-.351	.604	.435	.420	-.449	-.175	-.175	-.175	.298	.351	.277	.351	.443	.356	-.105	.105	-.105	-.126	1.000	1.000	1.000	-.1000
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	.171	.073	.450	-.486	.455	.449	.449	.317	-.298	-.351	.604	.435	.420	-.449	-.175	-.175	-.175	.298	.351	.277	.351	.443	.356	-.105	.105	-.105	-.126	1.000	1.000	1.000	-.1000
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	-.171	-.073	-.450	.486	-.455	-.449	-.449	-.317	.298	.351	-.604	-.435	-.420	.449	.175	.175	.175	-.298	-.351	-.277	-.351	-.443	-.356	.105	-.105	.105	.126	-.1000	-.1000	-.1000	1.000

Matriz de covarianzas entre elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mpe	Como financia su actividad productiva	Si el financiamiento es de terceros	Que tasa de interés mensual paga	Entidades no bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Prestatarias o usuarios	Que tasa de interés mensual paga	Otras entidades	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue investido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación En que tipo participó usted	Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años
Edad	.217	.010	.483	-.228	.769	.703	.176	.224	-.114	-.017	.548	.307	.824	-.528	-.052	-.103	-.052	.048	.103	-.072	.086	.121	.038	.048	-.290	-.021	-.148	.028	.028	.028	-.028
Sexo	.010	.033	-.102	.048	-.070	-.078	-.020	-.017	.013	.029	-.118	-.130	-.072	.059	.006	.011	.006	-.159	-.172	-.153	-.144	-.052	-.146	.002	-.014	.002	.082	.005	.005	.005	-.005
Grado de instrucción	.483	-.102	1.089	-.810	2.553	2.423	.606	.672	-.392	-.236	2.118	1.785	2.693	-1.817	-.179	-.356	-.178	1.124	1.414	.808	1.178	.741	1.111	.067	-.400	-.071	-.840	.202	.202	.202	-.202
Estado civil	-.228	.048	-.910	.293	-1.807	-1.487	-.352	-.379	.236	.138	-1.234	-1.028	-1.579	-1.055	.103	-.207	-.183	-.863	-.828	-.476	-.890	-.448	-.828	.062	.372	.041	.572	-.124	-.124	-.124	-.124
Profesión	.769	-.070	2.553	-1.807	5.954	4.611	1.153	1.328	-.746	-.420	3.077	2.459	-3.399	-.678	-.239	2.117	2.517	1.864	2.989	1.052	1.320	.278	1.320	.278	-1.669	-.126	-1.637	.384	.384	-.384	
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.703	-.078	2.423	-1.487	4.611	4.084	1.016	1.172	-.657	-.391	3.074	2.892	4.455	-3.048	-.299	-.598	-.299	1.903	2.345	1.329	1.954	1.172	1.798	.156	-.938	-.120	-1.485	.313	.313	-.313	
Número de trabajadores permanentes	.176	-.020	.606	-.352	1.153	1.016	.254	.293	-.184	-.098	.918	.723	1.114	-.742	-.075	-.149	-.075	.476	.586	.332	.469	.293	.449	.039	-.234	-.030	-.371	.078	.078	.078	-.078
Número de trabajadores eventuales	.224	-.017	.672	-.379	1.328	1.172	.293	.397	-.190	-.121	.993	.845	1.259	-.879	-.086	-.172	-.086	.586	.724	.431	.603	.362	.569	.034	-.207	-.034	-.466	.069	.069	.069	-.069
Motivos de la formación de la Mpe	-.114	.013	-.392	.228	-.746	-.657	-.164	-.190	.240	.063	-.594	-.468	-.721	.493	.109	.218	.109	-.359	-.379	-.215	-.316	-.190	-.291	-.025	.152	.044	.240	-.051	-.051	-.051	.051
Como financia su actividad productiva	-.017	.029	-.236	.138	-.420	-.391	-.098	-.121	.063	.144	-.592	-.649	-.362	.293	.029	.057	.029	-.793	-.862	-.764	-.718	-.259	-.730	.011	-.069	.011	.339	-.046	-.046	-.046	.046
Si el financiamiento es de terceros	-.118	-.118	2.118	-1.234	4.261	3.674	.918	.993	-.594	-.592	5.151	3.346	3.817	-2.755	-.270	-.540	-.270	3.110	3.552	2.633	2.960	1.362	2.861	.099	-.593	-.108	-1.663	.474	.474	.474	-.474
Que tasa de interés mensual paga	.307	-.130	1.785	-1.028	3.077	2.892	.723	.845	-.468	-.649	3.346	3.426	2.955	-2.169	-.213	-.425	-.213	3.455	3.897	3.174	3.247	1.397	3.263	-.016	.097	-.085	-1.709	.278	.278	-.278	
Entidades no bancarias	.824	-.072	2.693	-1.579	5.031	4.455	1.114	1.259	-.721	-.382	3.917	2.955	4.990	-3.341	-.328	-.655	-.328	1.731	2.172	1.059	1.810	1.155	1.597	.214	-.129	-.131	-1.479	.324	.324	-.324	
Que tasa de interés mensual paga	-.528	.059	-1.817	1.055	-3.459	-3.048	-.762	-.879	.493	.293	-2.755	-2.169	-3.341	2.206	.224	.448	.224	-1.428	-1.759	-.997	-1.466	-.879	-1.348	.090	1.114	-1.759	-.234	-.234	-.234	-.234	
Prestatarias o usuarios	-.052	.006	-.178	.103	-.339	-.299	-.075	-.086	.109	.029	-.270	-.213	-.328	.224	.144	.287	.144	-.069	-.172	-.098	-.144	-.086	-.132	-.011	.069	.057	.109	-.023	-.023	-.023	.023
Que tasa de interés mensual paga	-.103	.011	-.356	.207	-.678	-.598	-.149	-.172	.218	.057	-.540	-.425	-.655	.448	.287	.575	.287	-.138	-.345	-.195	-.287	-.172	-.264	-.023	.138	.115	.218	-.046	-.046	-.046	.046
Otras entidades	-.052	.006	-.178	.103	-.339	-.299	-.075	-.086	.109	.029	-.270	-.213	-.328	.224	.144	.287	.144	-.069	-.172	-.098	-.144	-.086	-.132	-.011	.069	.057	.109	-.023	-.023	-.023	.023
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	.048	-.159	1.124	-.683	2.117	1.903	.476	.586	-.359	-.793	3.110	3.455	1.731	-1.428	-.089	-.138	-.089	4.593	4.759	4.283	3.966	1.310	3.993	-.028	.166	-.028	-1.878	.221	.221	-.221	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	.103	-.172	1.414	-.828	2.517	2.345	.586	.724	-.379	-.682	3.552	3.897	2.172	-1.759	-.172	-.345	-.172	4.759	5.172	4.586	4.310	1.552	4.379	-.069	.414	-.069	-2.034	.276	.276	-.276	
Monto promedio del crédito otorgado	-.072	-.153	.808	-.476	1.364	1.329	.332	.431	-.215	-.764	2.633	3.174	1.059	-.997	-.098	-.195	-.098	4.283	4.586	4.254	3.822	1.259	3.930	-.108	.648	-.039	-1.663	.198	.198	-.198	
Tipo de crédito solicitado	.086	-.144	1.178	-.690	2.098	1.954	.489	.603	-.316	-.718	2.960	3.247	1.810	-1.466	-.144	-.287	-.144	3.966	4.310	3.822	3.592	1.293	3.649	-.057	.345	-.057	-1.695	.230	.230	-.230	
En que fue investido el crédito financiero que obtuvo	.121	-.052	.741	-.448	1.652	1.172	.293	.362	-.190	-.259	1.982	1.397	1.155	-.879	-.086	-.172	-.086	1.310	1.552	1.259	1.293	.810	1.362	-.069	.414	-.024	-.776	.138	.138	-.138	
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	.038	-.146	1.111	-.628	1.820	1.798	.449	.569	-.291	-.730	2.861	3.263	1.597	-1.348	-.132	-.284	-.132	3.993	4.379	3.930	3.649	1.362	3.771	-.122	.731	-.053	-1.638	.239	.239	-.239	
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	.048	.002	.067	-.062	.278	.156	.039	.034	-.025	.011	.099	-.016	.214	-.117	-.011	-.023	-.011	-.028	-.069	-.108	-.057	-.069	-.122	.084	-.388	-.005	-.060	-.009	-.009	-.009	
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	-.290	-.014	-.400	.372	-1.669	-.938	-.234	-.207	.152	-.069	-.593	.097	-1.283	.703	.069	.138	.069	.166	.414	.648	.345	.414	.731	-.386	2.317	.028	.359	.055	.055	-.055	
Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	-.021	.002	-.071	.041	-.136	-.120	-.030	-.034	.044	.011	-.108	-.085	-.131	.090	.057	.115	.057	-.028	-.069	-.039	-.057	-.024	-.053	-.005	.028	.064	.044	-.009	-.009	-.009	
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-.148	.082	-.840	.572	-1.677	-1.485	-.371	-.466	.240	.339	-1.663	-1.709	-1.479	1.114	.189	.218	.189	-1.876	-2.034	-1.663	-1.695	-.776	-1.636	-.060	.359	.044	1.344	-.051	-.051	-.051	.051
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.028	.005	.202	-.124	.384	.313	.078	.069	-.051	-.046	.474	.278	.324	-.234	-.023	-.046	-.023	.221	.276	.198	.230	.138	.239	-.009	.055	-.009	-.051	.120	.120	-.120	
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	.028	.005	.202	-.124	.384	.313	.078	.069	-.051	-.046	.474	.278	.324	-.234	-.023	-.046	-.023	.221	.276	.198	.230	.138	.239	-.009	.055	-.009	-.051	.120	.120	-.120	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	.028	.005	.202	-.124	.384	.313	.078	.069	-.051	-.046	.474	.278	.324	-.234	-.023	-.046	-.023	.221	.276	.198	.230	.138	.239	-.009	.055	-.009	-.051	.120	.120	-.120	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	-.028	-.005	-.202	.124	-.384	-.313	-.078	-.069	.051	.046	-.474	-.278	-.324	.234	.023	.046	.023	-.221	-.276	-.198	-.230	-.138	-.239	.009	-.055	.009	.051	-.120	-.120	-.120	

# BASE DE DATOS

	E a	S x	G d	E a	P e	O u	T m	F o	Ti a	Tr a	M o	C m	S n	T s	E n	T s	P st	T s	O a	M y	M nt	M nt	Ti o	Ir rs	R ci	C a	Ti o	C p	C nt	C p	C p	T m	F a	C a	F nt	F nt			
1	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	2	1	1	1	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2		
2	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	2	1	1	1	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2		
3	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	2	1	1	1	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2		
4	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	2	1	1	1	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2		
5	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	2	1	1	1	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2		
6	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	2	1	1	1	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2		
7	2	2	6	1	6	1	5	1	2	1	1	2	4	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2		
8	2	2	7	2	2	1	5	1	2	1	1	2	4	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2		
9	2	2	8	1	5	1	5	1	2	1	1	2	4	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	1	1	1	4	2	2	2	2	1		
10	1	2	6	2	6	1	5	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	3	2	2	2	2	1		
11	1	2	6	1	6	1	5	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1		
12	2	2	6	2	6	1	5	1	2	2	1	2	2	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	1	1	1	3	1	1	1	1	2		
13	1	2	6	2	6	1	5	1	2	1	1	2	4	4	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2		
14	2	2	6	2	6	1	5	1	2	1	1	2	10	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	1	1	1	4	2	2	2	2	1		
15	2	2	6	2	8	1	5	1	2	1	1	2	5	3	7	1	2	1	1	2	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2		
16	2	2	6	1	6	1	5	1	2	1	1	2	5	3	7	1	2	1	1	2	1	1	2	6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
17	2	2	6	2	5	1	5	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
18	2	2	6	2	5	1	5	1	2	2	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
19	1	1	8	1	5	1	5	1	2	1	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
20	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	2	1	1	1	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	
21	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	1	2	2	2	2	4	2	1	1	2	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	
22	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	1	2	2	2	2	4	2	1	1	2	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	
23	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	1	2	2	2	2	4	2	1	1	2	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	
24	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	1	2	2	2	2	4	2	1	1	2	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	
25	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	1	2	2	2	2	4	2	1	1	2	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	
26	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	3	3	2	2	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	
27	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	3	3	2	2	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	
28	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	3	3	2	2	1	2	2	5	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	
29	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	3	3	2	2	1	2	2	5	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	1	1	2	
30	1	2	4	3	1	1	1	1	1	0	2	2	2	2	2	4	3	3	2	2	1	2	2	5	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	1	1	2	

