

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES  
DE CHIMBOTE**



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

**TÍTULO:**

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

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

**AUTORA:**

Bach. Arbildo Ruiz Xenia Marieta

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**Pucallpa – Perú**

**2018**

## **TÍTULO DE TESIS**

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

**HOJA DE FIRMA DE JURADO**

.....  
**Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS**

**PRESIDENTE**

.....  
**Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO**

**SECRETARIO**

.....  
**Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO**

**MIEMBRO**

.....  
**Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ**

**ASESOR**

## **HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA**

### **AGRADECIMIENTO**

- A mi madre que cada día me brinda su apoyo incondicional y a mi hija que es el motivo fundamental de seguir adelante.
- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme su tiempo y dedicación actualizados en investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios y todas las personas que cooperaron para la culminación del presente trabajo de investigación.

### **DEDICATORIA**

Este trabajo de investigación lo dedico a mi hija quien es la musa de mi inspiración para salir adelante, a mi madre por su apoyo incondicional y a mi familia por estar conmigo en cada etapa de mi vida.

## RESUMEN Y ABSTRACT

### RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 21 y una muestra de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios;** De las microempresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 29 años. El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 52% (11) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios universitarios completos; el 48% (9) superior universitario incompleto. El 58% (12) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados; 26% (3) son conviviente. El 25% (10) de los de los representantes no presentan profesión alguna, El 24%(5) de los de los representantes son administradores, El 51% (5) son contadores. **Respecto a las características de las microempresas.** El 40% (8) de los representantes de la empresa tienen entre 10 a más años en el rubro, El 35%(7) están en 5 a 10 años. El 35% (7) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 45% (8) de las empresas tienen de 1 a 3trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento;** El 51% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros. 41% (7) de las microempresas realizan autofinanciamiento bancario. El 49% (11) no realiza financiamiento a terceros. El 50% (10) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades. El

35% (7) de las microempresas solicito dos veces créditos en el año 2018. El 75 % (12) de las microempresas se les otorgaron crédito y el monto solicitado el año 2018.

**Respecto a la capacitación;** El 40% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado, El 60%(12) si recibieron capacitación para el crédito. El 40% (8) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación de la empresa en los últimos dos años. El 25% (5) recibieron capacitación en Marketing y el 10% (2) recibieron capacitación en administración en recursos humanos. El 60% (12) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 70% (14) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la rentabilidad;** El 70% (14) de las microempresas menciona que le otorgaron el financiamiento mejoro la rentabilidad, mientras que el 30% (6) menciona que no dio rentabilidad El 75% (15) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, 25%(5) no mejoro la rentabilidad. El 85% (17) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años, El 15%(3) no mejoro los dos últimos años. El 20%(4) disminuyo en los dos últimos años. El 80%/ (16) menciona que no disminuyo se mantiene igual. El 70% (11) de las microempresas invirtió el crédito financiero solicitado en el en capital de trabajo.

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

## **ABSTRACT**

The general objective of this research was to determine and describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, the purchase and sale of clothing for babies from the district of Callería, 2018. The research was In order to carry it out, we worked with a population of 21 and a sample of 20 micro-companies, to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: Regarding entrepreneurs; Of the micro-enterprises surveyed, it is established that 25% (5) of the representatives of micro-enterprises are between 18 and 29 years old. 70% (14) of the representatives surveyed are male. 52% (11) of the microentrepreneurs surveyed find complete university studies; 48% (9) incomplete university superior. 58% (12) of the representatives of the company have the status of married; 26% (3) are cohabitants. 25% (10) of the representatives do not present any profession, 24% (5) of the representatives are administrators, 51% (5) are accountants. Regarding the characteristics of microenterprises. 40% (8) of the representatives of the company have between 10 and more years in the field, 35% (7) are in 5 to 10 years. 35% (7) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 45% (8) of the companies have from 1 to 3 casual workers. Regarding financing; 51% (10) of the microenterprises have been financed by third parties. 41% (7) of the microenterprises make bank self-financing. 49% (11) does not make financing to third parties. 50% (10) of the micro-enterprises believe that the banking entities granted greater facilities. 35% (7) of the microenterprises applied twice for loans in 2018. 75% (12) of the microenterprises were granted credit and the amount requested in 2018 51% (10) of the microenterprises have been financed by third

parties. 41% (7) of microenterprises make bank financing. 49% (4) of the microenterprises have no knowledge of the interest. 50% (10) of the microenterprises believe that the banking entities granted greater facilities. 35% (7) of the microenterprises applied twice for loans in 2018. 75% (12) of the microenterprises were granted the loan requested in 2018. Regarding training; 40% (8) of the representatives of the micro and small enterprises did not receive training in the credit granted, 60% (12) if they received training for the credit. 40% (8) of the workers of the micro and small enterprises did not receive training from the company in the last two years. 25% (5) received training in Marketing and 10% (2) received training in human resources administration. 60% (12) of workers in micro and small enterprises believe that training is an investment. 70% (14) of workers believe that training is relevant for micro and small businesses. Regarding profitability; 70% (14) of the microenterprises mention that they granted the financing improved profitability, while 30% (6) mentions that it did not give profitability 75% (15) of the workers of the micro and small enterprises believe that the Training improves profitability, 25% (5) does not improve profitability. 85% (17) of micro and small businesses improved their profitability in the last two years, 15% (3) did not improve in the last two years. 20% (4) decreased in the last two years. 80% / (16) mentions that no decrease remains the same. 70% (11) of the micro-enterprises invested the financial credit requested in the working capital.

Key words: financing, training and profitability, micro and small businesses.

<b>INDICE</b>	<b>Pág.</b>
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y Abstract	v
Índice	ix
Índice de tablas	ix
Índice de Figura	xiv
<b>Tablas</b>	<b>Pág.</b>
Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	91
Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	92
Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	93
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	94
Tabla N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra	

y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	95
Tabla N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	96
Tabla N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	97
Tabla N°08: Cual es su objetivo de su empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	98
Tabla N° 09: Número de trabajadores que laboran en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2018.	99
Tabla N° 10: Número de trabajadores permanentes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	100
Tabla N° 11 Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	101
Tabla N° 12: Realiza financiamiento para sus actividades de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,	

2018.	102
Tabla N° 13: Financiamiento a terceros para sus actividades las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,	
2018.	103
Tabla N° 14 A qué entidad recurre para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	104
Tabla N° 15: Tasas de interés mensual pagan a los prestamistas para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	105
Tabla N° 16: Tasas de interés mensual que pagan a las entidades Bancarias del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2018.	106
Tabla N° 17: Tasas de interés mensual que pagan a las entidades no bancarias del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2018.	107
Tabla N° 18: Entidades que obtiene el financiamiento para el sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2018.	108
Tabla N° 19: Entidades que otorgan mayores beneficios a las Micro y pequeñas empresas del del sector comercio,	

rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2018.	109
Tabla N° 20: Tasas de interés mensual pagan a las entidades no bancarias del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2018.	110
Tabla N° 21: Entidades que otorgan mayores facilidades para obtener el crédito micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	111
Tabla N° 22: Cantidad de veces que solicito el crédito en el 2018 la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	112
Tabla N° 23: A qué entidad financiera solicito el crédito para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	113
Tabla N° 24: Le otorgaron el crédito monto solicitado para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	114
Tabla N° 25: Monto promedio otorgado a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,	

2018.	115
Tabla N° 26: En que fue invertido el crédito financiero a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	116
Tabla N° 27: Micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de la empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	117
Tabla N° 28: Recibieron capacitación para otorgamiento del crédito financiero las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	118
Tabla N° 29: Curso de capacitación que participaron en los 2 últimos años micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.	119
Tabla N° 30: Que tipo de cursos participaron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.	120
Tabla N° 31: Consideran la capacitación como empresario es un inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.	121

Tabla N° 32: Consideran la capacitación de tu empresa es relevante para su empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.	122
Tabla N° 33: Financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.	123
Tabla N° 34: La capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria,2018.	124
Tabla N° 35: La rentabilidad ha mejorado en los 2 últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.	125
Tabla N° 36: La rentabilidad ha disminuido en los 2 últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.	126
<b>Figuras</b>	<b>Pág.</b>
Figura N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	91

Figura N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	92
Figura N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	93
Figura N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	94
Figura N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	95
Figura N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	96
Figura N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	97
Figura N°08: Cual es su objetivo de su empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	98
Figura N° 09: Número de trabajadores que laboran en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	

ropa para bebes distrito de Callería,2018.	99
Figura N° 10: Número de trabajadores permanentes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	100
Figura N° 11 Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	101
Figura N° 12: Realiza financiamiento para sus actividades de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	102
Figura N° 13: Financiamiento a terceros para sus actividades las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	103
Figura N° 14 A qué entidad recurre para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	104
Figura N° 15: Tasas de interés mensual pagan a los prestamistas para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	105

Figura N° 16: Tasas de interés mensual que pagan a las entidades Bancarias del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2018.	106
Figura N° 17: Tasas de interés mensual que pagan a las entidades no bancarias del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2018.	107
Figura N° 18: Entidades que obtiene el financiamiento para el sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2018.	108
Figura N° 19: Entidades que otorgan mayores beneficios a las Micro y pequeñas empresas del del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2018.	109
Figura N° 20: Tasas de interés mensual pagan a las entidades no bancarias del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2018.	110
Figura N° 21: Entidades que otorgan mayores facilidades para obtener el crédito micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	111
Figura N° 22: Cantidad de veces que solicito el crédito en el 2018 la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,	

2018.	112
Figura N° 23: A qué entidad financiera solicito el crédito para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	113
Figura N° 24: Le otorgaron el crédito monto solicitado para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	114
Figura N° 25: Monto promedio otorgado a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	115
Figura N° 26: En que fue invertido el crédito financiero a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	116
Figura N° 27: Micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de la empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	117
Figura N° 28: Recibieron capacitación para otorgamiento del crédito financiero las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2018.	118

- Figura N° 29: Curso de capacitación que participaron en los 2 últimos años micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018. 119
- Figura N° 30: Que tipo de cursos participaron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018. 120
- Figura N° 31: Consideran la capacitación como empresario es un inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018. 121
- Figura N° 32: Consideran la capacitación de tu empresa es relevante para su empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018. 122
- Figura N° 33: Financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018. 123
- Figura N° 34: La capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018. 124
- Figura N° 35: La rentabilidad ha mejorado en los 2 últimos años de las

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018.	125
Figura N° 36: La rentabilidad ha disminuido en los 2 últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018.	126
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	22
<b>II. REVISIÓN LITERARIA</b>	29
2.1. Antecedentes	29
2.1.1 Internacionales	29
2.1.2 Nacionales	34
2.1.3 Regionales	40
2.1.4 Locales	44
2.2. Bases Teóricas de la investigación	49
2.2.1 Conceptualización de financiamiento	49
2.3. Marco Conceptual	78
<b>III. METODOLOGÍA</b>	73
3.1. Diseño de la investigación	83
3.2. Población y muestra	84
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	84
3.4. Técnica e instrumentos	88
3.4.1 Técnicas	88

3.4.2 Instrumentos	88
3.5. Plan de Análisis	88
3.6. Matriz de consistencia	89
3.7. Principios éticos	90
<b>IV. RESULTADOS</b>	91
4.1 Resultados	91
4.2. Análisis de resultados	127
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	129
Referencias bibliográficas	132
<b>ANEXOS</b>	139
- Carátula	140
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	141
- Declaración Jurada del Artículo Científico	169
- Matriz de Consistencia	170
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	171
- Tabla de Fiabilidad	176
- Base de datos de las encuestas	178

## **I. INTRODUCCIÓN**

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas, en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países (Flores, 2004), convirtiendo a las micro y pequeñas empresas en un elemento esencial para el sostenimiento y desarrollo a las economías de los países, por representar en términos cuantitativos mayor presencia en el ámbito empresarial.

Las microempresas en el Perú están desarrollando fortalezas para competir con ventajas en el mundo globalizado. Las debilidades de carácter estructural se localizan en los aspectos de: financiamiento, ámbito tecnológico, capacitación y búsqueda de mercados. Dichas debilidades limitan el avance de este sector empresarial para que logre una mayor participación en la actividad exportadora, dejando este espacio a las medianas y grandes empresas. Estas últimas, si bien es cierto son las más importantes generadoras de divisas, estadísticamente no representan un crecimiento en los indicadores de fuente de empleos.

Una de las razones por el que las micro y pequeñas empresas no son atractivas para el sector financiero; especialmente el bancario, es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONG, Cajas Municipales y Cajas Rurales aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las Micro y pequeñas empresas puedan palanquearse financieramente. La falta de apoyo financiero por parte del

Estado es compensada por el crecimiento en las Micro y pequeñas empresas de algunas fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son de más competitivas de la región.

En la actualidad en nuestro país, las formas de hacer comercio han cambiado mucho en estos últimos años con ayuda del Internet, una persona que esté conectado al Internet podrá comprar cualquier producto que se ofrezca en la red en cualquier parte del mundo. En este panorama, la pequeña empresa difícilmente tendrá alcance global actuando individualmente; aunque tenga un buen nicho del mercado local, no estará libre de que en cualquier momento sea atropellado por una empresa del exterior en su tradicional mercado.

Su principal característica son la débil penetración de las fuerzas de ventas de los proveedores, empresas sin acceso a financiamiento para satisfacer sus necesidades de equipos, repuestos y maquinarias, ineficiente búsqueda de menores precios en la gestión de compras, altos y redundantes inventarios en la gestión de abastecimiento, etc. En los últimos tiempos, las Micro y pequeñas empresas han cobrado relevancia, en cuanto a la importancia de estas empresas como generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, la literatura reciente destaca la importante contribución que la empresa pequeña puede hacer para fortalecer el desempeño general de una economía. Si bien es probable que existan algunos bienes y servicios cuya producción en pequeña escala tiene un mercado específico, es rentable y constituye una actividad sostenible.

Es por ello que el presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento ,capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del

distrito de Callería, 2018; el objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las micro y pequeñas empresas por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo, seguidamente se realizará el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio. Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las micro y pequeñas empresas en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, rentabilidad y de las micro y pequeñas empresas.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa, en el rubro comercio y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2018.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

## **PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Planteamiento del problema.**

#### **Caracterización del problema.**

La micro y pequeña empresa, es aquella que cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por sus propietarios, posee un personal reducido, no ocupa una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son reducidos en relación con el sector económico donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con los grandes grupos financieros y aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas no depende jurídicamente de ellos. Una preocupación fundamental del mundo moderno es la informalidad de las Micro y pequeñas empresas y búsqueda de alternativas para su formalización.

Es especialmente importante para las ciudades en donde existen un gran número de negocios informales. Un aspecto de esta problemática es el análisis de la informalidad de las Micro y pequeñas empresas en la zona rural y la urbana éstas son importantes porque contribuyen a mejorar el aspecto económico de las familias a través de sus efectos directos e indirectos.

Las Micro y pequeñas empresas contribuyen en el desarrollo económico y mejora de la calidad de vida de un país y de sus habitantes. Como sector, muestran una gran complejidad, una de ellas es su estratificación, cuyas variables están relacionadas a la capacidad de autofinanciamiento, lo cual sirve para su crecimiento y generación de valor económico, productividad y

capacidad de innovación y diferenciación. Por los roles que juegan las Micro y pequeñas empresas en un país es importante su formalización. En el Perú el MTPE y CODEMYPE establecen los siguientes pasos generales para la formalización de una micro y pequeña empresa: constitución de la micro y pequeñas empresas (SUNARP), obtención de RUC (SUNAT) y licencia de funcionamiento (MUNICIPALIDAD correspondiente).

MTPE (2006), sostiene que en nuestro país las Micro y pequeñas empresas están muy lejos de cumplir con las leyes establecidas, se conoce que a nivel nacional las Micro y pequeñas empresas representan el 98% del tejido empresarial del país; no obstante, el 74% de ellas son informales.

MPHB (2008), sostiene que existe 1089 micro y pequeñas empresas con ingresos económicos considerable, el 85% de micro y pequeñas empresas son informales y el 15% son micro y pequeñas empresas formales. Estas cifras son reflejo de la importancia económica y social de estas unidades económicas en nuestra realidad.

A lo largo de la historia se ha dado a conocer diferentes teorías acerca de la motivación y de las causas que propician una desmotivación y los factores que ayuden a conseguir la motivación. Todas estas teorías en conjunto han ayudado a que en la actualidad se lleve a cabo programas motivacionales con mucho éxito.

De igual forma, es necesario realizar un análisis dentro de la organización para detectar los puntos clave en los cuales se debe trabajar al momento de implementar un programa motivacional.

Para finalizar, podemos observar que es posible valerse de diferentes

herramientas para conseguir una ventaja competitiva, pero que es importante no dejar de lado, a las personas que día a día ayudan al crecimiento y mantenimiento de las empresas. Como administradores de una empresa, se debe buscar hacer un buen uso de todos los recursos con los que se cuentan, para poder lograr todos los objetivos planteados.

La capacitación y la motivación del personal es sin duda una excelente oportunidad para crecer como empresa y para conseguir el éxito deseado ya que por medio del personal podemos alcanzar muchas ventajas que nos hagan diferentes antes nuestros competidores.

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Finalmente, tampoco se conoce si dichas Micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

**Enunciado del problema:**

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

**Objetivos de la investigación:**

**Objetivo general**

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector

comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.

### **Objetivos específicos**

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, periodo 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, periodo 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, periodo 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, periodo 2018.
- Describir las principales características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, periodo 2018.

### **Justificación de la investigación:**

El desarrollo de la presente investigación es importante justificará su realización, porque permitirá que las micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio, obtengan una mayor rentabilidad en sus recursos económicos, financieros y contables teniendo como resultado una mejor

gestión empresarial, en base a realizar la planeación, organización, dirección, coordinación y control en sus actividades y recursos.

Desde el punto de vista social, la presente investigación servirá de ayuda, mediante las conclusiones a las que llegará para que la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas dedicadas al rubro ópticas; tengan los instrumentos necesarios para poder optimizar la gestión empresarial de estas empresas. Con esto se generará empresas sólidas, exitosas, rentables y que puedan tener los recursos suficientes para poder realizar su gestión empresarial con toda comodidad.

Con la finalidad de orientarlas a un desarrollo empresarial eficiente, eficaz y efectivo en consecuencia competitivos en el rubro de compra y venta de ropa para bebés. Finalmente, la investigación se justificará porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

## **II. REVISIÓN LITERARIA**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacionales**

Franco (2011), en su tesis para obtener Título Profesional de Ingeniería Comercial, cuyo título es “Implementación de un sistema integral en la microempresa “Moto Repuesto Mendoza” Menciona para mejorar los procesos y las utilidades. Desde el punto de vista

pedagógico la intención de este proyecto con la implementación de un sistema integrado es, facilitar la estructuración de la microempresa y que sirva como cambio en la administración de la misma.

Las exigencias del nuevo panorama competitivo hacen necesario que los administradores o dueños de estas microempresas piensen en emplear técnicas y procedimientos acorde con las condiciones y factores tradicionales, como los costos generales, el acceso a los recursos financieros y los mercados. Que la información que se proporciona a las administradoras se estrictamente apegada a las necesidades de la empresa para que se tomen las decisiones acordes a los objetivos planteados.

Una excelente administración ayudara a conseguir las metas, la administración tiene que asegurarse de que todo funcione bien y la completa satisfacción de los clientes se refleja en el desempeño de los empleados tanto en el área administrativa como operativa y la empresa podrá ver los resultados en los ingresos que no se reflejarían si se brinda un servicio de mala calidad, para que la administración funcione correctamente tiene que aplicar sus habilidades de planear , organizar y controlar de manera efectiva.

Ávila (2005), en su tesis para obtener Título en Economía, cuyo título es “Estructura de inversión en las microempresas del Cantón **Cuenca**, período **2005**, menciona las microempresas son pequeñas unidades económicas-familiares, dedicadas a actividades productivas, comerciales o de servicio, con una ocupación laboral entre 1 a 10

trabajadores permanentes. Desarrollo Tecnológico y Financiamiento de las Microempresas. Dentro de las Microempresas que se desarrollan en el Cantón Cuenca se puede observar que, el 58.7 cuentan con una tecnología antigua, el 40.8 realiza sus procesos productivos con una Tecnología Moderna, lo que evidencia una carencia de innovación en las Maquinarias y Equipos que poseen Inversión para la Renovación de Maquinaria, Equipo y su Financiamiento. La falta de recursos propios para llevar a cabo la renovación de maquinaria y equipos es uno más de los problemas que enfrentan las Pequeñas y Micro Empresas en nuestro medio, se han visto en la necesidad de recurrir al sistema financiero. Creación de Fuentes de Empleo e Inversión. La Microempresa es una gran generadora de empleo ya que brindan oportunidad para que la mano de obra desplazada y los nuevos trabajadores que ingresan al mercado se empleen. Planes de Financiamiento de las Microempresas. Los microempresarios de Cuenca tienen dificultades al momento de acceder al crédito en el Sistema Financiero ya que éstas nos les dan las facilidades, Los préstamos obtenidos son destinados a mejoras en el negocio.

Padilla (2013), realizó una investigación denominada “Financiamiento de la banca comercial de las micro empresas en **México**”, donde los resultados que arroja el presente estudio corresponden a información precisa y detallada sobre la estrategia empresarial de la banca comercial en México con respecto al otorgamiento de crédito a las micro y pequeñas empresas. Por ejemplo,

en 11 de los 15 bancos entrevistados existe un área de negocios destinado a estas y una estrategia especializada en este tipo de empresas. El 73% de las instituciones encuestadas ofrecen a las micro y pequeñas empresas cinco o más productos distintos, con el propósito de brindar soluciones completas y reducir asimetrías de información; existe una práctica generalizada de dar crédito a empresas que comprueben por lo menos dos años de operaciones, por lo que no hay créditos a emprendedores; el producto de crédito más común es la línea revolvente sobre capital de trabajo. Además, existen importantes diferencias en las estrategias que siguen los bancos comerciales para atender a las micro y pequeñas empresas, es decir, estos cuentan con una diversidad de modelos de negocios y estrategias para atenderlas. En esta línea, las entidades bancarias se agrupan en tres tipos: I) bancos grandes; II) bancos de fomento al emprendimiento y al sector productivo y bancos regionales, y III) bancos sin áreas especializadas en atención a las micro y pequeñas empresas. Como el crédito a las micro y pequeñas empresas es un negocio a escala, los costos de transacción representan una barrera para los bancos que tienen menores carteras de crédito a este segmento, pero no para aquellos que poseen un tamaño mayor de negocio. La información insuficiente o de deficiente calidad limita la oferta de crédito a las micro y pequeñas empresas. Esta barrera es mayor en créditos a empresas informales, que tienen poco tiempo de haber iniciado operaciones (menos de dos años) o a emprendedores. Para empresas con mayor antigüedad, formalidad

y profesionalización, existen fuentes de información confiables, incluidas las sociedades de información crediticia. Se pudo concluir que los factores que constituyen una mayor barrera para la oferta de crédito en el país de México son la presencia de información insuficiente, fallas en el sistema de protección de acreedores, la informalidad, y las transformaciones históricas y rupturas que la banca comercial ha experimentado en las últimas tres décadas.

Marro (2005), en su trabajo de investigación denominado: “Financiamiento de la pequeña y mediana empresa y su influencia en la rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso”, **Chile**. Cuyo objetivo general fue describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa de Valparaíso, encontró los siguientes resultados: Que el costo de financiamiento que enfrentan las Pymes en Chile es considerable. Esto debido a problemas en la selección del tipo de préstamo, rentabilidad esperada en los proyectos, costos de transacción, etc. La única manera de obtener rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas es que las entidades financieras reduzcan los costos con que operan, ampliar sus áreas de negocio y aumentar su competencia. Lo que se debe es proporcionar más información a las empresas sobre los riesgos crediticios, es importante también la capacidad de gestión de un empresario, para efectos de la estimación de riesgos de la empresa en relación con los créditos de mayor plazo, de esto dependerá que el negocio sea menos vulnerable a las bajas en el ciclo de la actividad. Se puede afirmar que el concepto pyme es ambiguo debido a un conjunto de

empresas que presentan una marcada diversidad y heterogeneidad, son más riesgosas en cuanto al cumplimiento del pago y la información que proveen es incompleta y muestran baja rentabilidad en sus proyectos.

De la Mora (2006), en su trabajo de investigación denominado: “Necesidades de financiamiento en las pequeñas empresas manufactureras del Municipio de Colima”, en **México**. Cuyo objetivo general fue analizar las necesidades de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las empresas pequeñas del sector manufactura. Encontró los siguientes resultados: De las 16 empresas que actualmente tienen crédito bancario, mencionaron que el destino principalmente en que canalizaron los recursos fue a los siguientes usos: 27% a la compra de maquinaria y equipo, eso es alentador pues la mayoría de las empresas no llevan a cabo la innovación y mejora de productos, este indicador nos muestra un desarrollo futuro de la industria manufacturera, le siguen el 17% para la compra de materias primas, el 13% 19 a gastos operativos, 9% a equipo de transporte, 9 % ampliación y modernización de instalaciones, 9% a abrir nuevos mercados, 4% abrir sucursales, 4% crear nueva línea de productos, 4% pago a proveedores y finalmente 4% adquisición de terrenos. Todo esto con el afán de incrementar la rentabilidad de sus negocios, necesidades de crecimiento.

### **2.1.2 Nacionales**

Chávez (2017), en su tesis para obtener el Grado Académico de Maestría en Contabilidad y Finanzas con Mención en Micro y pequeñas empresas, cuyo título es “Impacto de la formalización de las micro y

pequeñas empresas artesanales con fines de exportación en el **Perú** durante los años 2012 – 2013. El objetivo principal de la investigación fue determinar si la formalización tiene impacto en las micro y pequeñas empresas artesanales con fines de exportación en el Perú durante los años 2012 – 2013. La variable independiente es el impacto de la formalización y la variable dependiente es la exportación. La población fue conformada por los propietarios de empresas artesanales formalizadas en Lima Metropolitana en los años 2012 – 2013, que hacen un total de 800 micro empresas artesanales. La muestra final para la investigación estuvo integrada por 260 empresas artesanales. El instrumento utilizado en la investigación fue la encuesta con 15 ítems. Para medir la confiabilidad y validez se sometió al estadístico Alfa de Cronbach y juicio de expertos, respectivamente. El estudio demostró que, la formalización tiene impacto positivo en las micro y pequeñas empresas artesanales con fines de exportación en el Perú durante los años 2012 – 2013.

Gonzales, J. (2015), en su tesis para obtener el Título Profesional en Economía en Mención de tamaño de la empresa e informalidad, cuyo título es “Un análisis para la Micro y pequeñas empresas del sector Manufacturero de **Chiclayo**. La finalidad de la investigación, a través del análisis de la relación que existe entre el tamaño de las micro y pequeñas empresas manufactureras de Chiclayo y su nivel de informalidad, es proporcionar una base científica que sea un soporte sólido para las autoridades nacionales en su búsqueda por la formalización del sector manufacturero. En el desarrollo de la investigación se ha analizado los

tipos de informalidad que existe en una empresa, como es la informalidad laboral, de gestión y tributaria. Para poder ver la relación entre el tamaño de la empresa y su nivel informalidad se recurrió a la aplicación de encuestas, con una muestra de 251 empresas del sector manufactura entre micro y pequeñas empresas manufactureras en Chiclayo, estas empresas manufactureras están divididas según el tipo de producto fabricado: productos alimenticios, elaboración de bebidas, fabricación de prendas de vestir, fabricación de productos textiles, etc), esta división es gracias a la ayuda del IV Censo Nacional Económico 2008. De la investigación, se ha determinado que: el 98% de las empresas se encuentran debidamente registradas en su régimen laboral, el 53% de los trabajadores tienen contrato, el 50.2% de las empresas laboran sin seguro social, el 60,6% de estas empresas son financiadas por familiares y ahorro personal. Posteriormente al análisis se concluyó que existe un menor nivel de informalidad a medida que las empresas crecen, debido a que un aumento en las ventas genera un mayor número de trabajadores con contrato, adicionalmente como una consecuencia directa del incremento de los ingresos de la empresa, esta experimenta un cambio en el régimen tributario al cual pertenece”; confirmando lo propuesto por Galal (2005) en el cual señala que para que una empresa se formalice tiene que obtener una rentabilidad similar, luego del pago de todas sus obligaciones, a la que obtendría de mantenerse en la informalidad. Jiménez (2000) postula que un plan estratégico adecuado haría crecer de gran manera a las empresas que componen este sector manufacturero y esto se pudo

corroborar basado en la experiencia empírica resultante de la investigación, que demuestra que un aumento en las ventas está relacionado con la implementación de un organigrama, lo mismo con una implementación de una política a largo plazo y manejo de libros contables.

Konja (2010), llevo a las siguientes conclusiones: La apertura económica del **Perú** en los noventa, dejo al descubierto las principales falencias de las micro y pequeña empresas peruanas ya establecidas, en contraste con las micro y pequeña empresa de otros países, avances tecnológicos, altos índices de productividad, excelentes indicadores de gestión, factores de tipo cultural, disposición natural a la cooperación, solidaridad y confianza en el otro (instituciones y grupos de actores económicos) y muy especialmente, la presencia de una política efectiva de promoción internacional hacia las micro y pequeña empresas. La actividad empresarial privada es única y es por ello que las micro y pequeñas empresas forman parte de ella con un enorme peso específico en nuestro país, ya que representan el 97.9% de acuerdo al tercer censo nacional económico. El comercio exterior del Perú representa el 0,2% del comercio mundial de mercancías, el 0.4% del comercio exterior d bienes de los países en vías de desarrollo, el 17% del comercio exterior de la comunidad andina y el 3% del comercio exterior de América latina. El Perú cuenta con varios sectores con ventajas competitivas potenciales, entre estos sectores están: Textil, confecciones, pesquero, agropecuario, agroindustrial, bienes de capital y sus servicios, forestal maderero,

mineros y derivados de metales no ferrosos, turismo, artesanía y medicina natural. Es notorio la carencia de socios estratégicos en materia de transferencia tecnológica. Una de las razones por el que las micro y pequeñas empresas no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial.

Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONG's, Cajas municipales y Cajas rurales aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las micro y pequeñas empresas puedan palanquearse financieramente. La falta de apoyo financiero por parte del estado es compensada por el crecimiento en las micro y pequeñas empresas de algunas fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son de más competitivas de la región.

López (2010), Hoy en día las empresas se desarrollan en un ambiente de Constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas. Es interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes de que sus competidores están constantemente buscando estrategias para generar ventaja competitiva.

Una ventaja que se tiene al ser pequeña empresa es la flexibilidad, la cierta Simplicidad y las relaciones personales que pueden llegar a ser una ventaja Competitiva con base a una administración adecuada. Lo anterior

nos puede hacer Reflexionar en que no solo las grandes empresas tienen todas las ventajas de Mercado, y cabe recalcar que muchas empresas pequeñas no tienen éxito debido a que no son capaces de competir con los grandes competidores.

Las micro y pequeñas empresas son unidades económicas generadoras de empleo, generalmente conformadas por familiares. las micro y pequeñas empresas son pequeñas y medianas empresas que mueven toda la economía de un país ya que son fuentes generadoras de ingreso y desarrollo para un país.

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

la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú, mencionó el autor.

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

### **2.1.3 Regionales**

Ramírez (2016), en su tesis titulada: “El análisis e interpretación de los estados financieros y su incidencia en la toma de decisiones de las empresas Madereras de la Provincia de Coronel Portillo- 2016. La herramienta más utilizada hoy en día en las entidades tanto públicas como privadas es el análisis e interpretación de los estados financieros. La información que se brinda debe ser clara, precisa y confiable, para posterior a ello, presentarlos ante los administradores, clientes, empleados y proveedores que soliciten o muestren interés acerca del desempeño de la compañía ante el mercado. Hacer un análisis, implica descomponer los fenómenos económicos en forma general y en forma particular, en este caso, analizar cada elemento de los estados financieros, aplicando técnicas, métodos, procedimientos que reflejen la realidad de la entidad. Cabe mencionar que existe diferencia entre el análisis y la interpretación respecto a los estados financieros, el análisis de los estados financieros consiste en efectuar operaciones matemáticas

como para determinar sus porcentajes de cambio; en donde se calculan razones financieras, como también porcentajes completos. Es ahí donde entra a tallar, otro proceso característico y relevante como es la interpretación, que ayuda a encontrar los puntos fuertes y débiles de la empresa cuyos estados se están analizando e interpretando.

García A, define a los estados financieros como resúmenes esquemáticos que incluyen cifras, rubros, y clasificaciones, que reflejan hechos contabilizados, convencionalismos contables y criterios de las personas que los elaboran. Así mismo, cabe mencionar que la toma de decisiones abarca a los cuatro funciones administrativas; planear, organizar, conducir y controlar, las cuales ayudan a las personas con frecuencia a tomar decisiones. Según Schackle, define a la decisión como un corte entre el pasado y el futuro. Otros autores definen la decisión como la elección entre varias alternativas posibles, teniendo en cuenta la limitación de recursos y con el ánimo de conseguir algún resultado deseado. Precisamente, esta investigación trata de determinar si el análisis e interpretación de los estados financieros tiene incidencia en la toma de decisiones de las empresas madereras en la provincia de Coronel Portillo- 2016.

Sinarahua (2011), en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro suministros de computo del distrito de Callería”, realizada en la ciudad de **Pucallpa**, período 2010 – 2011. Proyecto para optar el título de Contador Público, manifiesta que a nivel

mundial la revalorización del sector Micro y pequeñas empresas como unidades productivas de pequeña escala se dan a partir de los años 70, debido principalmente a cambios estructurales como el crecimiento de los servicios, es decir que el antiguo paradigma de que solo son empresas aquellas unidades de producción que producen bienes o tangibles cambia rotundamente desde que las facturaciones por servicios de consultorías empresariales, tratamientos clínicos, respaldo o soporte técnico y la valorización del conocimiento como factor de producción de riqueza; empiezan a generar riqueza y valor agregado a los intangibles que con el tiempo se comienzan a valorizar como un activo tanto como las infraestructuras o maquinarias en las principales economías; paralelamente el crecimiento de los productos informáticos en un contexto en que los cambios se dan día a día y que la obsolescencia se cuenta por segundos, las empresas se ven en la necesidad de reducir su tamaño para contar con mayor eficiencia, es decir se hacen pequeños los productos y se hacen pequeñas las empresas

Bardales (2011), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro renovadoras de calzado del distrito de Callería”; Provincia de **Coronel Portillo**, periodo 2009 - 2010. La investigación fue descriptiva, no experimental, para llevar a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 8 Micro y pequeñas empresas de una población de 20, a quienes se les aplico un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a**

**los empresarios:** El 88% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. El 50% de los empresarios tienen grado de instrucción secundaria completa **Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas:** El 100% de los empresarios se dedican al rubro de renovadoras de calzado de hace más de 3 años. El 75% tienen dos trabajadores eventuales. **Respecto a la rentabilidad:** El 88% de los empresarios dijeron que los créditos que obtuvieron si mejorar en la rentabilidad de sus empresas. El 63% de los empresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas. El 100% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestados dijeron que la rentabilidad de sus Micro y pequeñas empresas si había mejorado en los dos últimos años. Conclusiones. Del 100% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestados; el 100% de los encuestados no precisa su edad, el 88 son masculino, y el 50% tienen grado de instrucción secundaria completa. Características de la Micro y pequeñas empresas El 100% de los Micro y pequeñas empresas tienen más de 3 años en el rubro empresarial. No tiene un trabajador permanente El 75% manifestó que posee dos trabajadores eventuales. Y el 100% de los encuestados manifestaron que la formalización de las Micro y pequeñas empresas fue por subsistencia. **Respecto a la rentabilidad:** El 88% manifestó que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de sus empresas el 62% manifestó que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas y el 100% de los representantes legales encuestados

manifestó que la rentabilidad de sus empresas si mejoro su rentabilidad en los dos últimos años.

#### **2.1.4 Locales**

Pallares (2016), en su tesis titulada “La incidencia de la capacitación en marketing de atracción en las ventas, de la empresa DIMOVIL E.I.R.L del distrito de Callería - Ucayali, refiere; Determinar la incidencia de la capacitación en marketing de atracción en las ventas de la empresa DIMOVIL E.I.R.L del Distrito de Callería, Ucayali, 2016. Material y Método: Con la finalidad de tener un conocimiento sobre la incidencia del marketing en las ventas se ha empleado la técnica de la encuesta, para cuyos efectos se elaboró un cuestionario de 34 preguntas. Se consideró como muestra a 22 trabajadores de la empresa “DIMOVIL E.I.R.L” del Distrito de Callería – Ucayali, cuya asistencia de la empresa se dio en el periodo de agosto a diciembre del 2016 y quienes contestaron a la encuesta brindándonos una visión general de la situación del desempeño laboral de los mismos. Resultados: De los resultados obtenidos del estudio se ha determinado que la implementación de la capacitación en marketing de atracción influye significativamente en las ventas y en el desempeño laboral de los trabajadores de la empresa “DIMOVIL E.I.R.L”, lo cual se vio reflejado en el incremento de las ventas tanto de los equipos prepago y post pago, lográndose un grado de asociación fue 0.587 moderada y  $p= 0,001$  resultando ser altamente significativo con un 1% ( $p<0.01$ ); de otro modo también hubo respuestas inclinadas al valor casi nunca los cuales no influyen en los resultados.

Conclusiones: La implementación de un plan de capacitación en marketing de atracción influye significativamente en el incremento de las ventas de los equipos de la empresa “DIMOVIL E.I.R.L”.

Ramírez (2017), en su tesis titulada “La auditoría financiera y la administración de las medianas Empresas del Distrito de **Callería**, Provincia de Coronel Portillo, Región Ucayali. Determinar de qué manera la auditoría financiera se relaciona con la administración de las Medianas empresas del distrito de Callería, Provincia de Coronel Portillo, Región Ucayali. Método: En la presente investigación se aplicó el método, comparativo, crítico, estadístico, analítico mediante el método de encuestas y entrevistas a empresarios, profesionales encargados de la administración de las medianas empresas y especialistas en auditoría financiera. Resultados; las medianas empresas del Distrito de Callería, en su gran mayoría consideran que la aplicación de los principios contables es importante, esto permite mantener uniformidad en el registro de operaciones, además de brindar mayor entendimiento en la lectura de los estados financieros, frente a entidades bancarias y financieras. La auditoría financiera genera una mayor confianza en la toma de decisiones de la empresa. El tipo de decisiones adoptadas en la utilización de los recursos en forma ordenada, con criterio y con visión de futuro influye en la gestión empresarial. La integridad de los estados financieros permite conocer el resultado de la gestión en forma óptima, la gestión está respaldada en por estados financieros íntegros, exentos de errores. La auditoría financiera influye

en la mejora de la administración de las medianas empresa, el dictamen de auditoría favorable permite acceso a financiamiento externos y a líneas de créditos frente a proveedores. La eficiencia en las operaciones influye en la rentabilidad. La implementación de controles es necesaria en una mediana empresa, fortalece la gestión, permite el crecimiento y mejora los procesos. La conducción de las medianas empresas mejora con la implementación de recomendaciones emergentes de una auditoría, considerando importante la identificación de debilidades a partir del control interno. Conclusiones: La auditoría financiera se relaciona con la administración de las Medianas empresas del distrito de Callería, Provincia de Coronel Portillo, Región Ucayali.

Reategui (2016), en su tesis titulada “Capacitación empresarial y su incidencia en la Gestión Administrativa de la Empresa American Metal S.A.C. del Distrito de **Callería**- Pucallpa, 2016, refiere Determinar la incidencia de la capacitación empresarial en la gestión administrativa de la empresa American Metal S.A.C. del distrito de Callería, Pucallpa, 2016. El presente estudio se ha realizado con el propósito de demostrar que el desempeño laboral del personal que labora en la empresa American Metal S.A.C. del distrito de Callería - Pucallpa mejora mediante la implementación de un plan de capacitación empresarial, por lo que se utilizó un diseño de investigación descriptivo correlacional, porque se ha descrito la relación entre dos variables. Método: Con la finalidad de tener un conocimiento sobre la incidencia de la capacitación empresarial en la gestión administrativa se ha empleado la técnica de la

encuesta, para cuyos efectos se elaboró un cuestionario de 27 preguntas. Se consideró como muestra a 20 trabajadores de la empresa American Metal S.A.C. del distrito de Callería – Pucallpa, cuya asistencia de la empresa se dio en el periodo de agosto a diciembre del 2016 y quienes contestaron a la encuesta brindándonos una visión general de la situación del desempeño laboral de los mismos. Resultados: De los resultados obtenidos del estudio se ha determinado que la implementación de la capacitación empresarial en la gestión administrativa influye significativamente en el desempeño y productividad de los trabajadores de la empresa American Metal S.A.C., lo cual se vio reflejado en el fortalecimiento de habilidades gerenciales, relaciones laborales, satisfacción de los clientes y buen desempeño y productividad de los trabajadores, lográndose un grado de asociación fue 0.707 moderada y  $p=0,00 < 0.01$  resultando ser altamente significativo con un 1% ( $p < 0.01$ ). Conclusiones: La implementación de un plan de capacitación empresarial en la gestión administrativa influye significativamente en el desempeño y productividad de los trabajadores de la empresa American Metal S.A.C.

García (2016), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro boticas”, realizado en el distrito de **Callería**, periodo 2016. Tesis para optar el título de: Contador Público, refiere; El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las

Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Boticas del distrito de Callería, periodo 2016. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida de 20 Micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 32 preguntas cerrada, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Micro y pequeñas empresas: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% de los encuestados son adultos, el 40% es masculino y el 30% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio son: el 50% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 65% de trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 85% obtuvo financiamiento de entidades financieras, el 70% fue solicitado al banco Scotiabank. Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 35% se capacito en inversión del crédito financiero, y el 15% participo en otros seminarios. Respecto a la rentabilidad: el 90% manifestaron que, si ha mejorado su rentabilidad de sus empresas, el 95% manifestó que la rentabilidad si mejoro, y el 90% manifestaron que la rentabilidad si ha mejorado en los dos últimos dos años, y el 85% la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años.

Inga (2010), en un “Estudio realizado en el sector comercio rubro ferretería al por menor”, del distrito de **Callería** de la ciudad de Pucallpa, llega a las siguientes conclusiones: a) El 88% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 63% son del sexo femenino y el 38% tienen instrucción secundaria completa. b) El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial; el 88% poseen más de tres trabajadores permanentes y el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio. c) El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias; el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. d) El 50% manifestó que no recibió ninguna capacitación; el 50% no precisaron el tema de su capacitación; el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación; el 100% 47 si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% declaró que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas. e) 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó en los dos últimos años.

## **2.2. Bases Teóricas de la investigación**

### **2.2.1 Teorías del financiamiento**

#### **Conceptualización de financiamiento**

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola

idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Para Hernández (2002), toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Para Lerma (2007), el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

## **FINANCIAMIENTO**

Las Micro y pequeñas empresas buscan recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Las fuentes

de financiamiento que tiene básicamente una empresa se pueden dividir en tres grupos:

- **Autofinanciamiento:**

Está referido al conjunto de recursos financieros que obtienen las empresas por si mismas sin necesidad de recurrir a fuentes externas, generadas por sus propias operaciones. Donde las principales fuentes de autofinanciación son los beneficios retenidos y las amortizaciones.

La autofinanciación beneficia la estructura y funcionamiento del sistema de gestión e incorpora ventajas futuras a todos los partícipes.

**La Rentabilidad:**

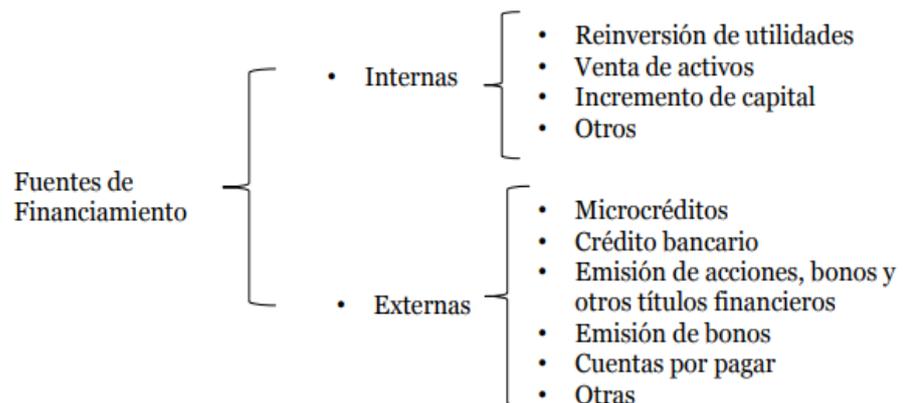
La rentabilidad en relación con las micro y pequeñas empresas se obtiene a partir de las actividades económicas que esta realice. Para considerar el mejoramiento de la Micro y pequeñas empresas se debe tomar en cuenta los dos aspectos: La Situación Financiera que está compuesta por la liquidez y el endeudamiento. Si una empresa está en una buena situación financiera no tendrá problemas de pago de sus obligaciones y tendrá altas posibilidades de conseguir financiamiento en el momento que lo desee.

La Situación Económica que está compuesta por el análisis de la utilidad y la rentabilidad de la empresa. Una empresa logra rentabilidad cuando realiza buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad.

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

De acuerdo con lo planteado por Hernández (2002), cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el estudio de Lerma (2007); para la micro, pequeña y mediana empresa la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa:



**Figura 1. Fuentes de financiamiento**

➤ **Fuentes de financiamiento formal**

En base a las investigaciones de Alvarado (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directa o indirectamente por la SBS. Tales como:

- **Bancos**

Según Conger (2009), En el Perú: los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector.

Pro Inversión (2007), Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la micro y pequeñas empresas cuyo acceso no resulta difícil.

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

**Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.**

- Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

Inga (2009), Las EDPYMES son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas.

Pro Inversión (2007), Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades.

- **Cajas municipales de ahorro y crédito**

Conger (2009), Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios.

Portocarrero (2000), coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad.

A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

- **Cajas rurales de ahorro y crédito**

Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han

ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas.

Conger (2009), Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes.

A modo de conclusión Pro Inversión (2007), menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que, para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

- **Cooperativas de ahorro y crédito**

Webb (2009), Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros.

- **Fuentes de financiamiento semiformal**

Trivelli (2001), de acuerdo con el estudio que se realizó menciona, que éstas son entidades que, estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala

en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales -BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG) (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001)

- **ONG**

Conger (2009), En el Perú las ONG más importantes son como programas de microfinanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas.

➤ **Fuentes de financiamiento informal**

Trivelli (2001), El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados. Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros.

- **Agiotistas o prestamistas profesionales**

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien.

- **Juntas**

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito.

- **Comerciantes**

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados.

- **Ahorros Personales**

Longenecker (2007), Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También

es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio.

Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

### **CONCEPTUALIZACIÓN DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

Según el estudio realizado por Pro Inversión (2007), una Micro y pequeñas empresas es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Representando en el Perú más del 99,3 % del empresariado nacional, generando en un 62% empleos ocupados. Para ser más exacto, según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (**Ley 28015**), una Micro y pequeñas empresas es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Para Regalado (2006), las Micro y pequeñas empresas son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local.

De acuerdo a las estadísticas de América Latina, las Micro y pequeñas empresas fluctúan entre el 95% a 98% de la economía constituida por el desarrollo de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (Micro y pequeñas empresas), contribuyendo al 42% de la producción nacional y al 88% del empleo privado; las Micro y pequeñas empresas de acuerdo a la experiencia internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial, descentralizado y flexible, teniendo mayor presencia en las actividades de confecciones, artesanía, turismo, establecimiento de salones de belleza y otros.

### **CLASIFICACIÓN DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA**

Las Micro y pequeñas empresas, desarrollan diversas actividades económicas, de las que obtienen productos, bienes o servicios, con el fin de atender las necesidades de las personas y de la sociedad en general, convirtiéndose en una fuente generadora de ingresos.

Según el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – CODEMYPE, las actividades económicas detalladas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) son las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas.

### **IMPORTANCIA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PAÍS:**

Según datos del Ministerio de Trabajo, las Micro y pequeñas empresas brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa

(PEA) y generan cerca de 45% del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

#### **PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE UNA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:**

Entre los principales problemas que se pueden observar en la estructura organizacional de una Micro y pequeñas empresas están:

- El personal realiza una misma función de manera repetida e innecesaria.
- jefes sin personal a cargo o con exceso de personal.
- Definiciones imprecisas de funciones para determinado cargo.
- Asignación de funciones diversas a un mismo cargo.
- Aumento de la complejidad del cargo sin el debido aumento salarial.
- Falta de especialización en las tareas.

Todos estos problemas provocan diversas trabas y descoordinaciones en el trabajo, como:

- Desequilibrios en las cargas de trabajo.
- Falta de información entre el personal.
- Deterioro del ambiente de trabajo.
- Desmotivación del personal.
- Falta de control interno.
- Centralismo en la toma de decisiones.
- No cumplimiento de metas o tareas.

## **ELEMENTOS DE UNA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

- **Producción:**

En términos generales, Zorrilla (2004), se refiere a la producción como la creación de bienes y servicios. Es decir que debe comprender la totalidad de la vida económica. Transformar la materia, no solo referida a una transformación física, sino también a la adaptación del objeto a la necesidad y en todo lo que facilita su utilización.

- **Ingresos:**

Según Martínez (2009), será ingreso todo aumento de recursos obtenido como consecuencia de la venta de productos comerciales o por la prestación de servicios, habituales o no, además de los beneficios producidos en un ejercicio económico.

- **Empleo:**

Barba (2011), define el empleo como una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. Así también recalca que es el desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario. Lo que

está referido básicamente a cualquier tipo de actividad o tarea necesaria para cubrir las necesidades básicas del ser humano (alimentación, limpieza, higiene, educación, etc.).

• **Tecnología:**

Benavides (1998), La tecnología se puede definir como “el sistema de conocimientos y de información derivado de la investigación, de la experimentación o de la experiencia y que, unido a los métodos de producción, comercialización y gestión que le son propios, permite crear una forma reproducible o generar nuevos o mejorados productos, procesos o servicios”

Para Proveda (2007), La tecnología permite extender el alcance de la actividad humana, en todo ámbito organizacional, ya sea producción, comercialización, distribución, uso o consumo de bienes y servicios

• **Proveedores:**

Para López (2008), Los proveedores son empresas que garantizan el suministro de materias primas y/o servicios de transporte a una empresa fabricante. Así mismo, se refiere a las personas que surten a otras empresas con existencias necesarias para el desarrollo de la actividad. Por lo que un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

**Ley N°. 30056 que modifica la actual Ley Micro y pequeñas empresas y otras normas para las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

El Congreso de la República promulgó la Ley N.º 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N.º 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”

**Ley a las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:**

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

	Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR		Ley N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma.

Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT.

Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción.

Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.

- El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente.

- El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral

regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.

El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”

La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral.

La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N.º 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

## **Modificación de la denominación del Decreto Supremo N° 007-2008-TR**

Mediante el artículo 10° de la Ley N.º 30056, se modifica la denominación “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

### **Características de las micro, pequeñas y medianas empresas**

Otra de las modificaciones que incorpora la Ley N.º 30056 es la inclusión de una nueva categoría empresarial que es la “mediana empresa”, que, si bien no goza de beneficios laborales, dado que con su incorporación se busca impulsar la (re)organización empresarial. En ese sentido, todas las micro, pequeñas y medianas empresas deberán determinar la categoría empresarial que les corresponde en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

Ley N.º 30056 dispone lo siguiente: “Las empresas constituidas antes de la entrada en vigencia de la presente Ley se rigen por los requisitos de acogimiento al régimen de las micro y pequeñas empresas regulados en el Decreto Legislativo 1086” (resaltado nuestro). En ese sentido, el criterio de clasificación en función del número de ventas anuales no resulta aplicable para aquellas empresas constituidas como MYPE desde el 1 de octubre de 2008 hasta el 2 de julio de 2013, siendo aplicable para las que se registren como MYPE a partir del 3 de julio de 2013.

### **Naturaleza y permanencia en el régimen de las micro y pequeñas empresas**

Mediante el artículo 11º de la Ley Nº 30056, que modifica el artículo 42º del Decreto Supremo Nº 007-2008-TR, se establece que la naturaleza del régimen laboral especial es de carácter permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; por ende, a la categoría empresarial de mediana empresa se le aplica el régimen laboral general.

Con relación a la permanencia en el régimen de las micro y pequeñas empresas, la Ley Nº 30056 realiza una modificación sustancial respecto al periodo de gracia que tendrían las pequeñas empresas que superen por 2 años consecutivos el número de ventas anuales. La norma establece que el periodo de gracia serán 3 años adicionales en el que las pequeñas empresas puedan estar bajo dicho régimen laboral especial, conforme al siguiente texto: “La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral.

En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral”. En ese sentido, si bien mediante la presente norma se busca otorgar incentivos empresariales, estos no deberían darse en perjuicio de los derechos laborales que tienen los trabajadores, por lo que desde nuestro punto de vista, la ampliación del periodo de gracia aunado al carácter permanente del régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas, permite comprender las intenciones del gobierno actual de desconocer los derechos laborales –mínimos– que tienen los trabajadores, bajo el exiguo argumento de promover la “competitividad y la formalización” de este grupo empresarial, dado que el otorgar la permanencia de un régimen especial no va a significar la –inmediata– formalización, ni el reducir los derechos laborales de cierto grupo de trabajadores conllevará a que nuestro mercado empresarial peruano sea competitivo, porque la competitividad no solo se logra reduciendo los costos laborales, por el contrario son varios los factores que determinarán cuán competitiva puede ser una empresa.

Por ello, consideramos que el Estado tiene un rol primordial como garante de los derechos fundamentales que tienen sus ciudadanos, y constituye un derecho fundamental el derecho a los beneficios sociales que han sido reconocidos a los trabajadores –y ahora se pretende, desconocer a cierto grupo de trabajadores, así como el derecho universal a la seguridad social tanto en salud como en pensión, que son pilares fundamentales para

garantizar el derecho a un proyecto de vida, conforme lo establece el artículo 22° de la Constitución Política de 1993.

## **LA TEORÍA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA**

Durand (1957), La estructura financiera óptima según esta posición, sería aquella que estuviera formada en su totalidad por deudas, lo que constituye un absurdo, ya que toda sociedad necesita un capital propio mínimo por razones legales y funcionales; tampoco los acreedores concederían créditos a una empresa sin patrimonio, por lo que la posición de la Utilidad Neta es más teórica que práctica. “Un uso moderado de la deuda aumentaba el valor de la empresa y disminuía el costo de capital, a partir de la lógica expresada anteriormente. Aumentar la deuda incrementa el riesgo de insolvencia y tanto acreedores como accionistas, al exigir compensación y contribuir al incremento del costo de capital, provocan que se disminuya el valor de la entidad. Por tanto, existe una EFO que el administrador financiero debería encontrar de acuerdo con una combinación óptima entre deuda y patrimonio.

Los planteamientos financieros sólo tienen validez en un ambiente financiero ideal, o sea, donde el mercado es perfecto, pues de lo contrario se estarían obviando costos adicionales que se deben tener en cuenta para el cálculo de la Estructura Óptima de Capital. En la realidad los mercados presentan imperfecciones, por lo que dicha teoría ha sido objeto de grandes críticas. Además, esta teoría no logra explicar el efecto del endeudamiento sobre el valor de la empresa ni el costo del capital y se enfrasca en

discusiones sobre aspectos como el sector en el que se sitúa la empresa, edad de la misma, prestigio de sus dirigentes y condiciones del mercado.

Modigliani y Miller (MM) en (1958). Ésta presenta un sentido totalmente contrario al de la existencia de una EFO, afirmando la irrelevancia de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres proposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa.

En la **primera proposición** Modigliani y Miller (1958) plantearon: El valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital, luego en su **segunda proposición**, plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento

Luego, en la **tercera proposición** afirmaron que las decisiones de inversión pueden realizarse de forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa.

## **TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO**

Escobedo (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, sostiene que Las primeras proposiciones de relevancia en el contexto de mercados perfectos (dividendos constantes, distribución de todos los beneficios, inexistencia de pagos impositivos, estructura de capital con obligaciones y acciones solamente, expectativas sobre las utilidades futuras homogéneas para los inversionistas, inexistencia de costos de transacción, información gratuita y disponible, sin costos de agencia ni de quiebra) pertenecen a la llamada tesis tradicional, denominada de tal forma porque son teorías precedentes a las de Modigliani y Miller.

### **TEORIA DE LA CAPACITACION**

La capacitación en el trabajo no puede escapar al concepto de la educación continua, que pueda significar un verdadero proceso de aprendizaje y un cambio de actitudes del individuo, en beneficio de una mayor y mejor capacidad de conocimiento, ya que quien aprende es un agente que genera su propia información, para ratificar o rectificar sus acciones, sus hábitos y comprender en forma más real su ubicación en el contexto social en el que se encuentra inmerso.

La capacitación del personal de cualquier empresa es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Micro y pequeñas empresas, pues existe la necesidad constante de que éstas se adapten al cambio, así mismo se supone que puede generar potencialmente mayor productividad. La globalización de la economía ha creado muchas oportunidades para las Micro y pequeñas empresas, pero también ha creado un sin número de

retos, especialmente para las empresas de este tipo que desean tener una presencia global, o que envían a sus trabajadores a asignaciones en el extranjero, para poder comunicarse y comerciar

Es por ello que, entre otras cosas, hoy por hoy se requiere de personas mejor capacitadas (administradores), para enfrentar los cambios que demandan las organizaciones, cambios con un enfoque de desarrollo integral (administrativo), considerando que los modelos tradicionales y actuales de la administración, se encuentran en una etapa crítica, al no resolver los problemas y cubrir o satisfacer las necesidades que demanda la sociedad actual, entendiéndola a ésta también como una organización.

Problemas como la destrucción del medio ambiente, la pobreza, el desempleo, deben motivar a las empresas y a sus empresarios a buscar nuevas y mejores formas de administrar, nuevas formas de integrarse al entorno social que las rodea y del cual directa o indirectamente se benefician, y para ello se requiere de personas que posean o desarrollen actitudes investigativas, que les permitan conocer a su empresa, generar nuevas formas de competir, pero sobre todo, que orienten a las organizaciones a su desarrollo social y económico integral.

Toffler (2011), manifiesta que en el mundo se está produciendo un cambio de época que requiere nuevas formas de percepción, particularmente en los negocios, en el cual se contrasta con el paradigma anterior, en el que se visualizaban a las organizaciones como máquinas, caracterizadas por estructuras rígidas, personas consideradas como parte de las máquinas, que podían ser remplazadas sin problema, ordenes sin

posibilidad de cuestionarse y ejecutivos que no comprendían y mucho menos reconocían los sentimientos como factor relevante en su relación con los trabajadores; así mismo sostiene que en las relaciones del ser humano de fines del siglo XX se está dando un cambio profundo, en cuanto a la estructura de poder, pues el conocimiento adquirirá mayor relevancia.

La capacitación en el trabajo se manifestó durante mucho tiempo a través de un aprendizaje en asociaciones gremiales, pero en las empresas este fenómeno se dio de forma más reciente, alcanzando un desarrollo visible en los años cincuenta. Ante todo, hacer y explicar la capacitación, fue una de las preocupaciones de los profesionales, en una actitud de proselitismo, para demostrar sus beneficios.

## **TEORÍAS DE LA RENTABILIDAD**

Ferruz (2000), manifiesta “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”; que la rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

- **Teoría de la Rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz**

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el

rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

- **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe:**

El modelo de mercado de Sharpe (1963), surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado

es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

### **TIPOS DE RENTABILIDAD**

Abundando en la opinión, según Banegas (1998), sostiene en su “Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros”, existen dos tipos de rentabilidad:

#### **- La Rentabilidad Económica:**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

#### **- La Rentabilidad Financiera:**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del

resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

### **RATIOS DE RENTABILIDAD**

Área de Micro y pequeñas empresas (2010), Estas ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones.

- **Beneficio neto sobre recursos propios medios.**

Es la rentabilidad que obtiene el accionista, la medida sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo de contrario está perdiendo dinero.

$$\text{Beneficio neto sobre recurso propio} = \frac{\text{Benéfico neto} \times 100}{\text{Recursos propios medios}}$$

- **Beneficio neto sobre ventas.**

Esta ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevadas de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista agresivo.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Benéf. neto}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Benéf. Desp. de imp} \times 100}{\text{importe de las ventas}}$$

- **Rentabilidad económica.**

Indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del activo.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Benef. antes de imput. y tributos} \times 100}{\text{activo total}}$$

- **Rentabilidad de la empresa.**

Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación con sus activos.

$$\text{Rent. de la empresa} = \frac{\text{beneficio de explotación}}{\text{Activo total neto}} = \frac{\text{Beneficio bruto} \times 100}{\text{activo-amort-provisiones}}$$

- **Rentabilidad del capital.**

Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

$$\text{Rentabilidad de capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Beneficio-impuestos} \times 100}{\text{Fondos propios}}$$

- **Rentabilidad de las ventas.**

Mide la relación entre precios y costes. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la

empresa.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{Beneficio bruto} \times 100}{\text{Ventas}}$$

- **Rentabilidad sobre activos.**

Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Beneficio neto} \times 100}{\text{Activo total}}$$

## 2.3. MARCO CONCEPTUAL

### Definiciones del financiamiento

Capillo (2011), es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Financiamiento o financiación significa aportar los recursos necesarios para

desarrollar una actividad.

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

Turmero P. (s/f), sostiene en “La microempresa en el contexto de la globalización”, Una Microempresa, es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica. Su principal recurso es la mano de obra siendo su volumen de operaciones sumamente reducido.

Zorrilla J. P. (2004), en “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, sostiene que microempresa es toda una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.

Alberdi J. & Pérez K. (2006), en “Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo”, sostiene que micro y pequeña empresa es aquella que cuentan con una reducida mano de obra (a veces familiar), unos recursos financieros y tecnológicos escasos, y una producción a pequeña escala. Se centran en actividades tanto industriales, comerciales como de servicios, y constituyen una de las principales fuentes de empleo de las personas pobres en el Tercer Mundo.

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización

y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley micro y pequeñas empresas” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”

## **DATOS INFORMATIVOS SOBRE LA MYPE – SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA VENTA ROPA PARA BEBES**

### **IMPORTANCIA DE LA ROPA PARA BEBES**

El vestido cumple la función de proteger el cuerpo contra las condiciones climáticas adversas, por lo que debe reunir dos requisitos: ser cálido en invierno y fresco en verano, cualidades a las que contribuyen las características del tejido de algodón y lino tienen un gran poder de absorción, son ligeros y frescos, por lo tanto, ideales para el verano. La estructura de la lana contiene aire, por lo que resulta un aislante perfecto, que retiene el calor sin sofocar. Las fibras sintéticas no son absorbentes ni transpirables por lo que suelen retener el calor y la humedad; ello puede crear problemas de alergia y erupciones cutáneas.

### **CARACTERÍSTICAS DE LA ROPA PARA BEBES**

Nosotros nos vestimos siguiendo pautas culturales, moda, temperatura del ambiente, materias primas de las telas, etc. Los bebés en cambio deben vestir siguiendo las siguientes características:

- Los modelos ideales para la ropa del bebé deben elegirse teniendo en cuenta criterios de comodidad y seguridad para la madre y el bebé, dejando

para un segundo plano la belleza de la prenda.

- La ropa del bebé debe ser acorde a la temporada del año, el bebé debe ir vestido de forma similar a usted, si usted está con manga corta, el bebé también deberá estar así.

- La ropa debe ser cómoda: ni muy ceñida al cuerpo, ni muy grande; ambas características impiden la movilidad del bebé generándole incomodidad. La ropa holgada permitirá la libre movilidad del bebé.

- La ropa del bebé no debe tener muchos adornos porque son pequeños “bultitos” que generarán incomodidad en el bebé (así se vea fantástico), mucho menos los adornos colgantes, éstos pueden desprenderse y ser tragados por el bebé.

- Los adornos **deben ser bordados planos** firmemente cosidos a la prenda, evitar estampados puesto que los tintes pueden provocar reacciones alérgicas en el bebé.

## **TIPOS DE ROPA PARA BEBES**

Los tipos de ropa que se presentan para los bebes deben facilitar a la madre no solo en vestir al usuario con facilidad para no lastimar al mismo, sino también para cambiarle los pañales. Dentro de los tipos de ropa para los bebes están:

- **Ropa de invierno:**

Muchas veces se comete el error de abrigar excesivamente a los niños por temor a que se enfríen, sin caer en la cuenta de que es el sudor y la humedad lo más enfría la piel. El frío seco no es dañino, pero cuando el niño empieza a

sudar, la temperatura de su cuerpo desciende y entonces se produce el enfriamiento que tanto se había querido evitar. En invierno la ropa del niño dependerá de las características climáticas de cada región o país. En climas templados, para estar en casa basta con una camisera, una camisa, un jersey y un pantalón de pana, mientras que para salir a la calle se puede utilizar una chaqueta o mono acolchados. No son recomendables las bufandas que tapan la boca, pues crean una bolsa de aire cálido y húmedo que resulta nociva.

- **Ropa de verano:**

El calor puede ser más peligroso que el frío para un bebé, pues el sudor favorece una pérdida de agua que conduce a la deshidratación, en un ambiente muy caluroso, un niño debe ir ligeramente vestido, con una camiseta de algodón o lino, preferiblemente amplia, para que permanezca desnudo, pues, a pesar del calor del sol, puede enfriarse con el viento.

- **Ropas con cierres:**

Son los más seguros y cómodos, debe preferir los cierres plásticos a los de metal.

- **Ropas con botones:**

Los botones deben ser grandes y planos, deben estar situados en la parte trasera de la pieza (espalda) fuera del alcance de sus manos y boca. Si los botones no fueran planos pueden causar incomodidad al bebé al acostarse o sentarse sobre ellos.

- **Ropas con broches:**

También son seguros, pero deben ser broches de calidad para evitar que se desgasten y dejen de funcionar antes que la ropa.

- **Los pantalones:**

Estos pueden tener o no tira y, a su vez, tener o no pie, así como desabrocharse la cara interna de las piernas.

### **III. METODOLOGIA**

#### **3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **Tipo y nivel de investigación**

##### **Tipo de investigación**

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

##### **Nivel de investigación**

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

##### **Diseño de la investigación**

El diseño fue no experimental -descriptivo.

M ----->O

Dónde:

M = Muestra conformada por las micro empresas encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

**No experimental**

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

### **Descriptivo**

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

## **3.2 Población y muestra**

### **Población**

La población estuvo constituida por 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018, información obtenida a través del trabajo de campo realizado por la investigadora en el distrito Callería de la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

### **Muestra**

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018, que representa el 100% la población.

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

<b>Variable</b>	<b>Definición</b>	<b>Definición operacional:</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del	Son algunas características de los propietarios y/o	Edad	<b>Razón:</b> Años
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculin o

sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería,2018.	gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Sin instrucción Primaria Secundaria
		Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería,2018.	<b>Nominal:</b>  Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa	<b>Razón:</b> Un 01-05 06-10 11-15
		Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01-03 06-12 13 a más

<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia
Financiamiento en las micro Y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebes 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 ropas para bebes del distrito de Callería, 2018.	Solicito crédito	<b>Nominal:</b>
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal:
		Crédito inoportuno	Nominal:
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
Cree que el financiamiento mejora las micro y pequeñas	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 ropas para bebés del distrito de Callería, 2018.	Algunas características en relación con la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del	<b>Nominal:</b> Si No
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	<b>Nominal:</b> Si No
		Tipos de cursos en los cuales se capacita el personal	<b>Nominal:</b> Si No

Fuente: elaboración propia.

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional:</b>	<b>Escala de Medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Callería, 2018.. sobre la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la	<b>Nominal:</b> Si No
		La capacitación mejora la rentabilidad de su	<b>Nominal:</b> Si
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en	<b>Nominal:</b> Si
		La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.	<b>Nominal:</b> Si No

### 3.4 Técnicas e instrumentos

### **3.4.1 Técnicas.**

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

### **3.4.2 Instrumentos**

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

### **3.5 Plan de análisis**

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

### 3.6 Matriz de Consistencia

TITULO	PROBLEMA FORMULACION	OBJETIVOS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION	METODOLOGIA			
						TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO	
"Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018"	¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018?	Describir las principales Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Edad	Razón: Años Nominal: Masculino Femenino Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad	Cuantitativo- Descriptivo	Consta por 21 MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS al sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.	
				Sexo					
				Grado de instrucción					
		Perfil de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Antigüedad de la MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años					
			Número de trabajadores	Razón: 01 06 13 a más					
			Objetivos de la MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar					
		ESPECIFICO	*Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes 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 bebes 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 bebes 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 bebes del distrito de Callería, 2018  *Describir las principales características de la rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Financiamiento en las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Solicitud crédito	Nominal: Si	DISEÑO	TECNICA	ANALISIS DE DATOS
					Recibió crédito	Nominal: Si			
					Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto			
					Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto			
					Entidad a la que solicito crédito	Nominal: Bancaria No bancaria			
					Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria			
Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar								
Rentabilidad en las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes 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 bebes del distrito de Callería, 2018  *Describir las principales características de la rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Rentabilidad en las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Crédito oportuno	Nominal: Si	No Experimental-Descriptivo	Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.	Se hizo uso del análisis descriptivo, para la tabulación de los datos asimismo se utilizó como soporte el programa para el procesamiento de los datos el software Sps.		
			Crédito inoportuno	Nominal: Si					
			Monto de crédito: suficiente, insuficiente	Nominal: Si No					
Rentabilidad en las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes 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 bebes del distrito de Callería, 2018  *Describir las principales características de la rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Rentabilidad en las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	Nominal: Si No					
			La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal: Si No					
			La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años	Nominal: Si No					

### 3.7 Principios éticos

#### • Principios éticos

Principios éticos, la investigación se basará en los siguientes principios éticos:

- **Integridad Con rectitud**, honestidad en cada uno de los procesos del desarrollo del estudio.
- **Compromiso**, a través de un pacto de exigencia con las obligaciones contraídas en la realización de las diversas actividades para el cumplimiento de las tareas asignadas en el desarrollo del estudio.
- **Responsabilidad**, en donde el responsable de la investigación es responsable de todas las decisiones del desarrollo de la tesis.
- **Información**, la investigación se realizó con el consentimiento informado de aquellos que se ven afectados por o inmersos en el desarrollo del estudio, identificando claramente los propósitos de la investigación.
- **Fidelidad de información** Consistente en citar a los autores textuales por la información obtenida de sus estudios realizados.

#### IV. RESULTADOS

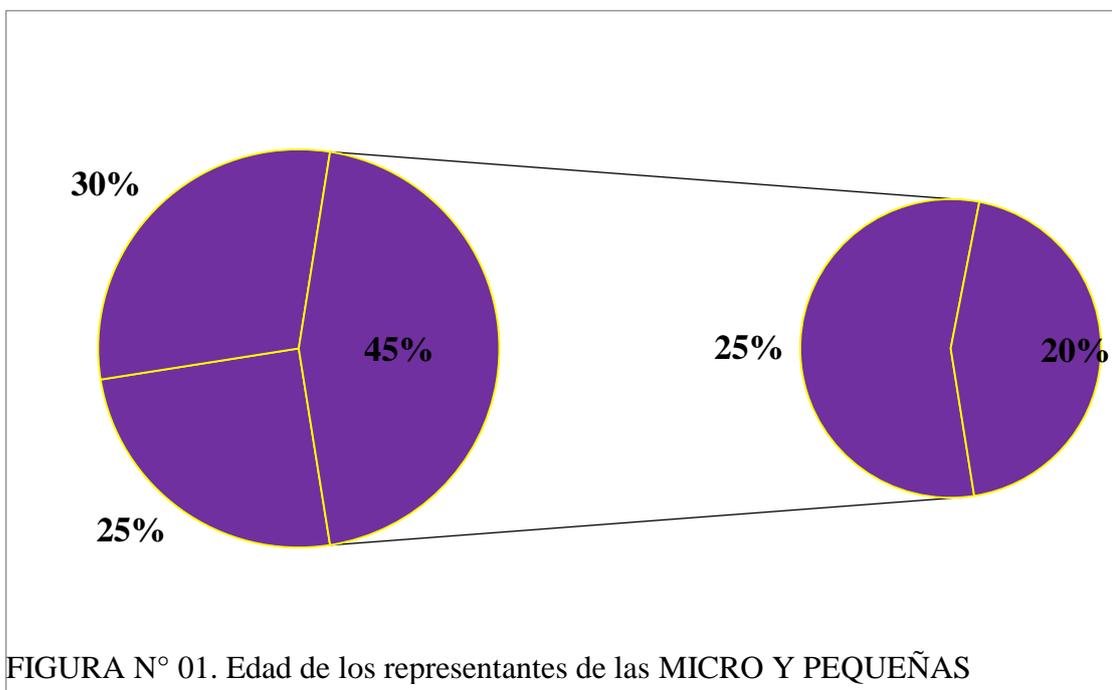
##### 4.1. RESULTADOS

**TABLA N° 01**

**LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	5	25%
30-44 años	6	30%
45-60 años	5	25%
65 años a mas	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio.



**FIGURA N° 01.** Edad de los representantes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 01.

**TABLA N° 02**  
**EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	14	70%
Femenino	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las

Mype en estudio.

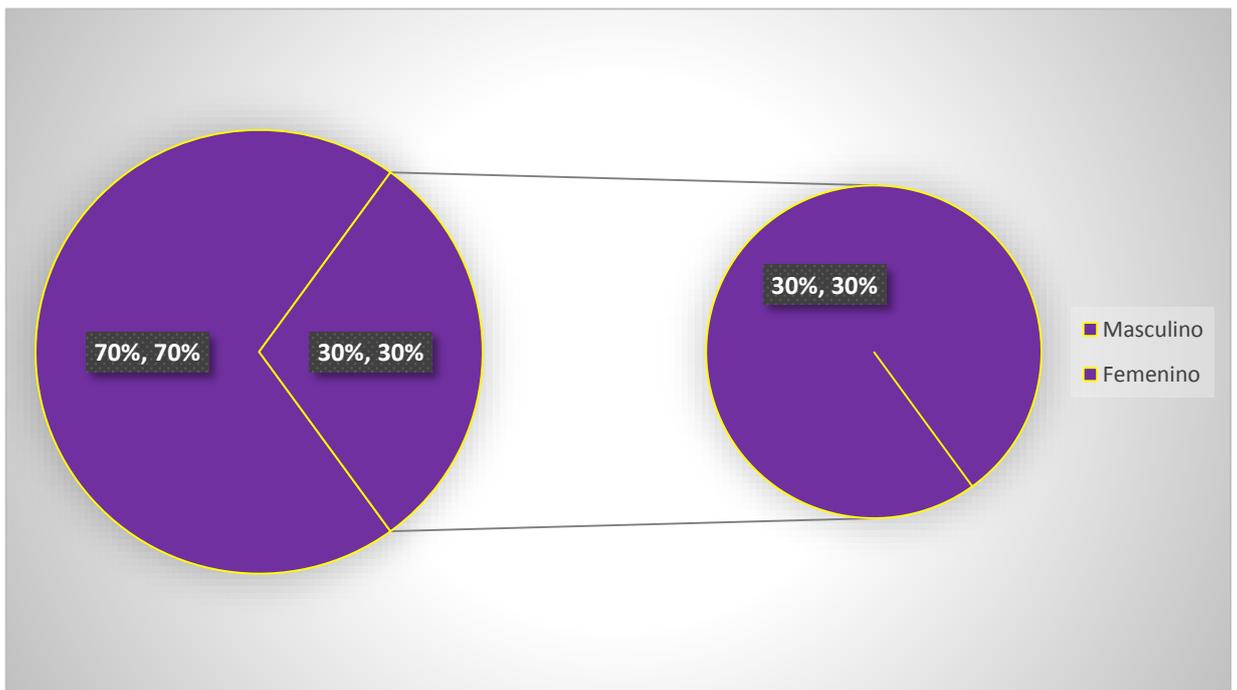


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2018.

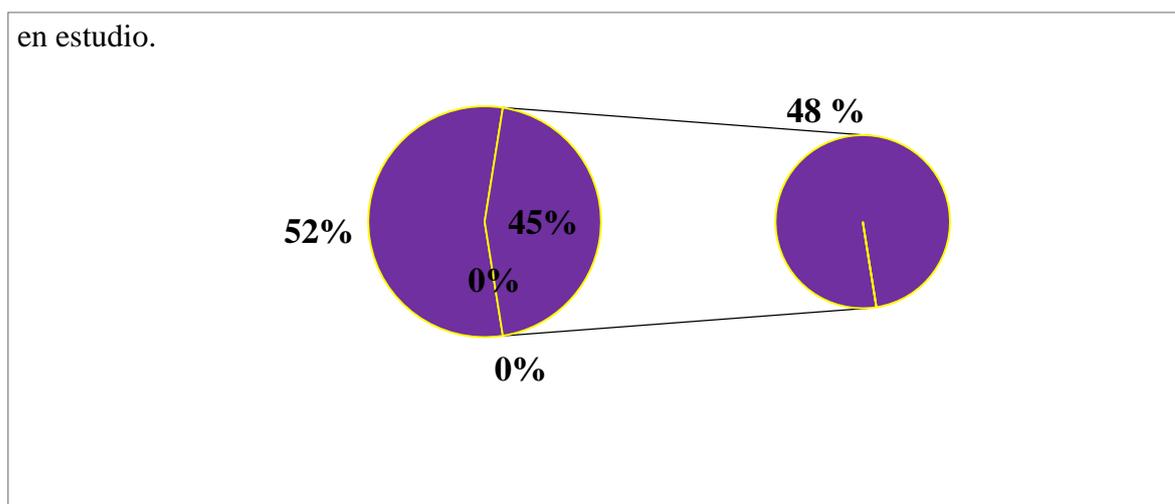
Fuente: Figura N° 02

**TABLA N° 03**  
**GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÌA, 2018**

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	0	0%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitario completa	11	52%
Superior universitario incompleta	9	48%
Superior no universitario completa	0	0%
Superior no universitario incompleta	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas

en estudio.



**FIGURA N° 03.** El grado de instrucción de los representantes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.

Fuente: Tabla N° 03

**TABLA N° 04**  
**ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

Estado	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	0	0
Casado	12	58%
Conviviente	3	26%
Divorciado	5	16%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio.

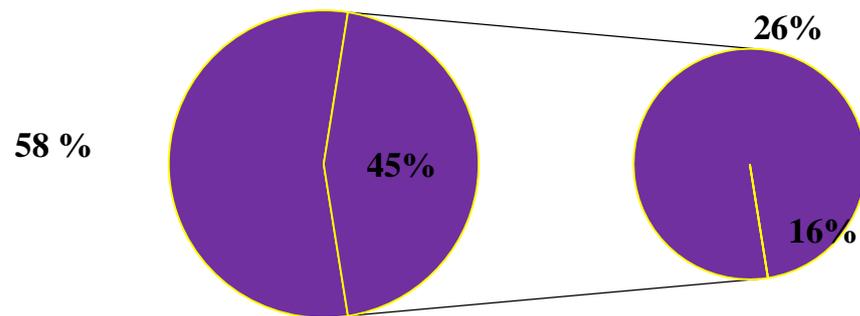


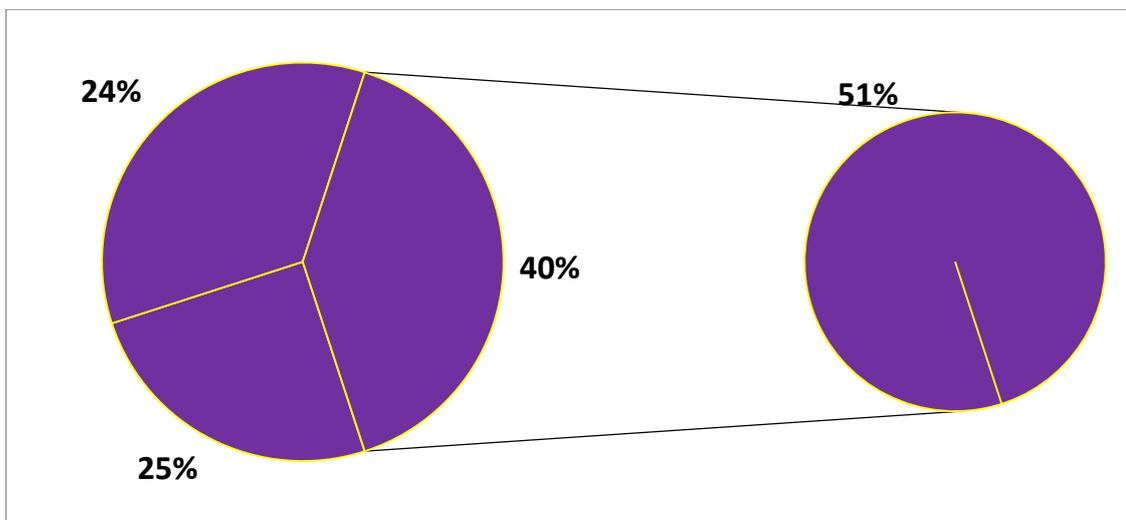
FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 04

**TABLA N° 05**  
**PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

Profesión	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	10	25 %
Administración	5	24 %
Contabilidad	5	51%
Otros	0	0
Economía	0	0
Total	20	100%

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



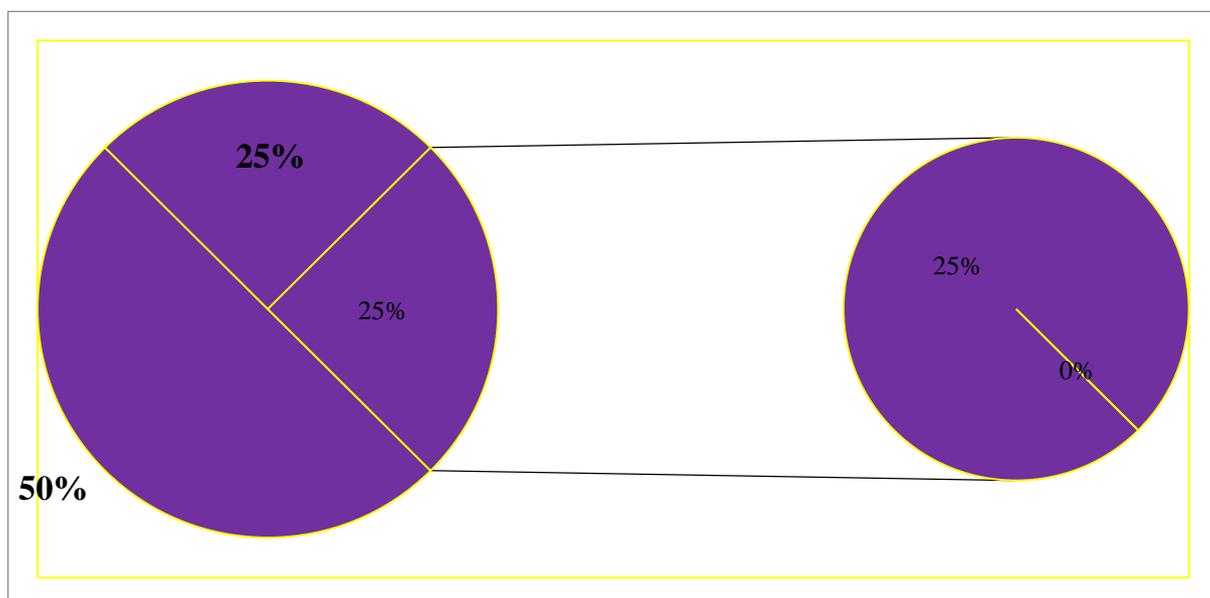
**FIGURA N° 05.** La profesión de los representantes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 05

**TABLA N° 06**  
**OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

Profesión	Frecuencia	Porcentaje
Gerente	0	0
Administrador	4	25 %
Otros	2	25 %
Comerciante	14	50%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS que participaron en la presente investigación.



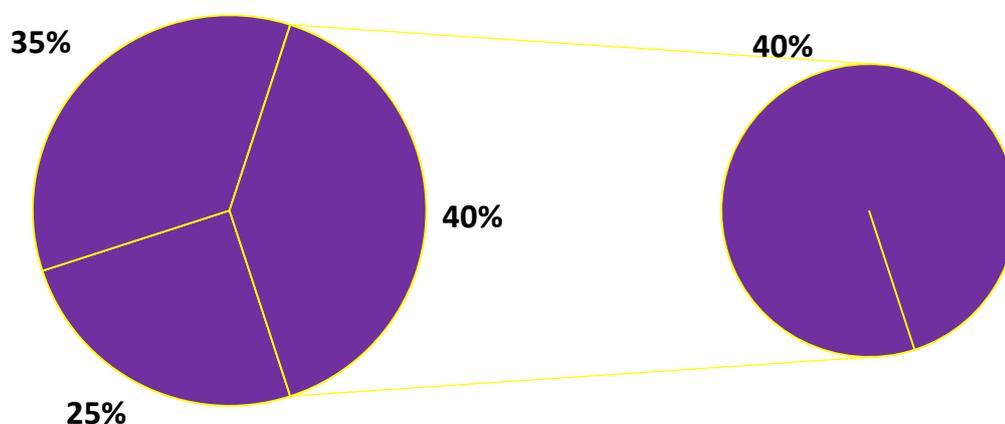
**FIGURA N° 06.** La ocupación de los representantes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

**TABLA N° 07**  
**TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

Años	Frecuencia	Porcentaje
1- 4 años	5	25%
5-10 años	7	35%
10 años a mas	8	40%
Total	20	100%

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



**FIGURA N° 07.** El tiempo en el rubro de los representantes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2018.  
Fuente: Tabla N° 07

**TABLA N° 08**

**CUALES ES SU OBJETIVO DE SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÌA,2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Maximizar Ganancias	10	50%
Dar empleo a la familia	5	25%
Genera ingresos familiar	5	25%
otros	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS que participaron en la presente investigación

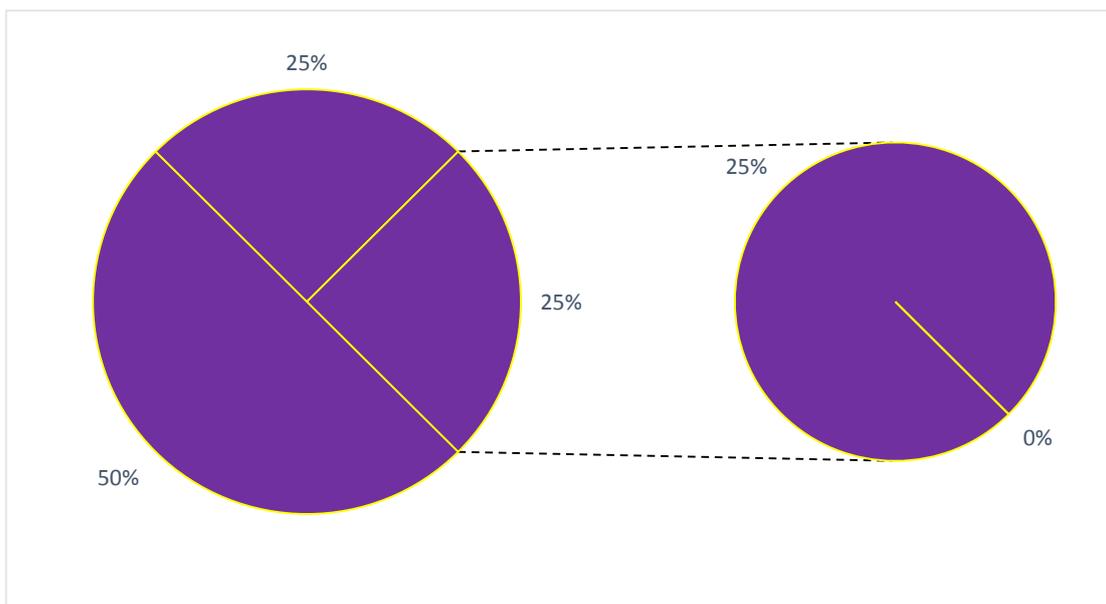


FIGURA N° 08. El número de los trabajadores permanentes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.

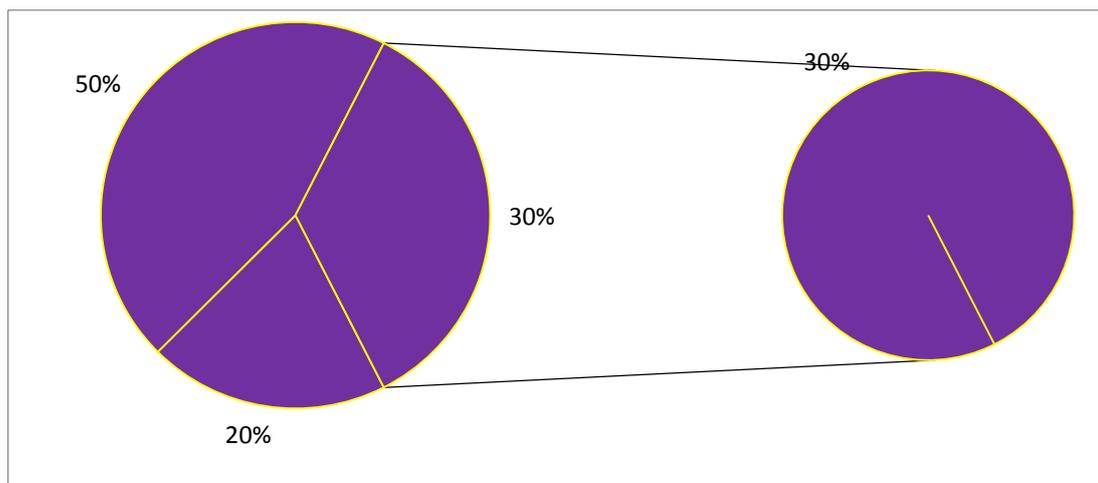
Fuente: Tabla N° 08

**TABLA N° 09**

**NÚMERO DE TRABAJADORES QUE LABORAN EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÌA, 2018**

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	7	20%
2	9	50%
1 a 3	4	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



**FIGURA N° 09.** El número de los trabajadores que laboran en las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.

Fuente: Tabla N° 09

**TABLA N° 10**

**NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÌA, 2018**

FIGURA N° 08. El número de los trabajadores permanentes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.

Fuente: Tabla N° 08

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	4	20%
2	9	45%
1 a 3	7	35%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

en estudio.

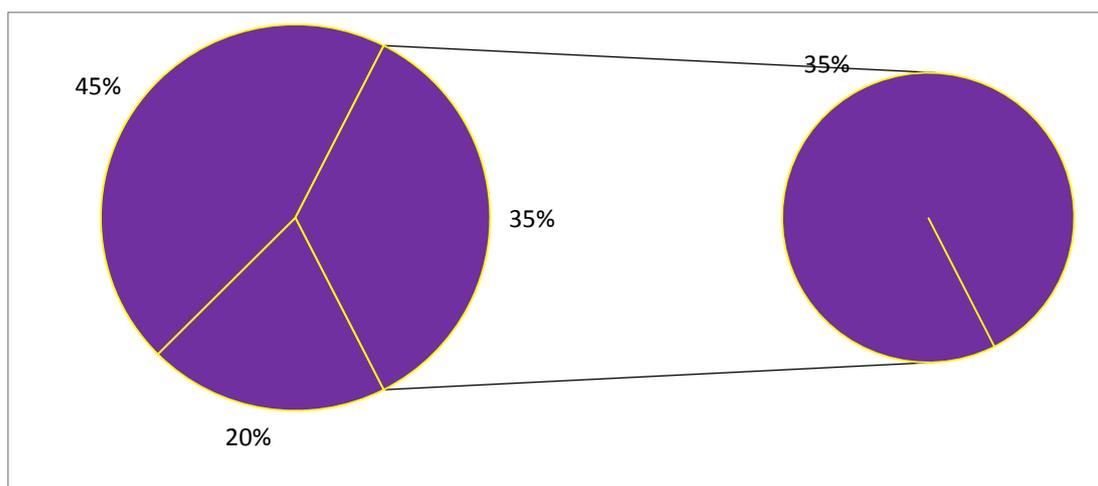


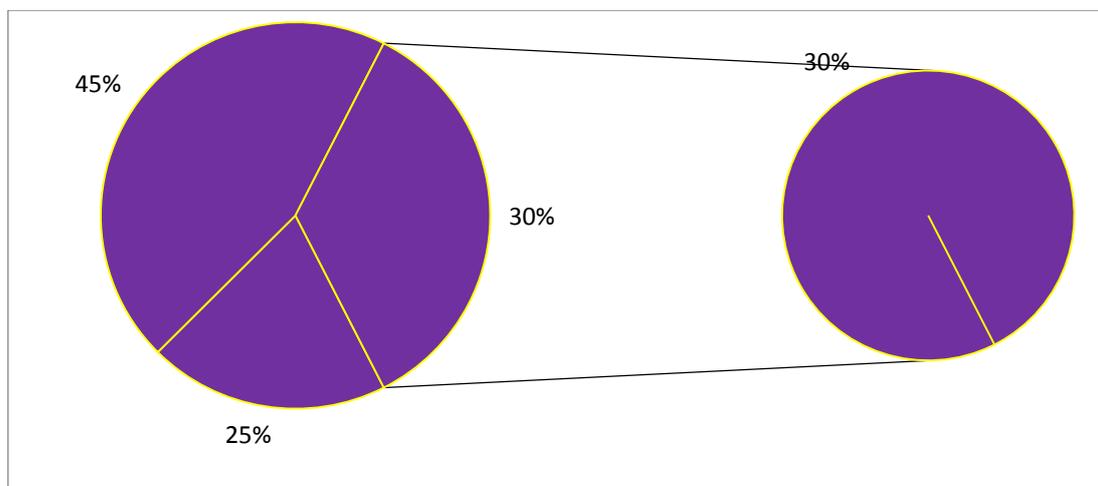
FIGURA N° 10. El número de los trabajadores permanentes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.

Fuente: Tabla N° 10

**TABLA N° 11**  
**NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	3	25%
2	8	45%
1 a 3	9	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



**FIGURA N° 11.** El número de los trabajadores permanentes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2018.

Fuente: Tabla N° 11

**TABLA N° 12**  
**REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÌA,2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	13	59%
Autofinanciado	7	41%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS que participaron en la presente investigación

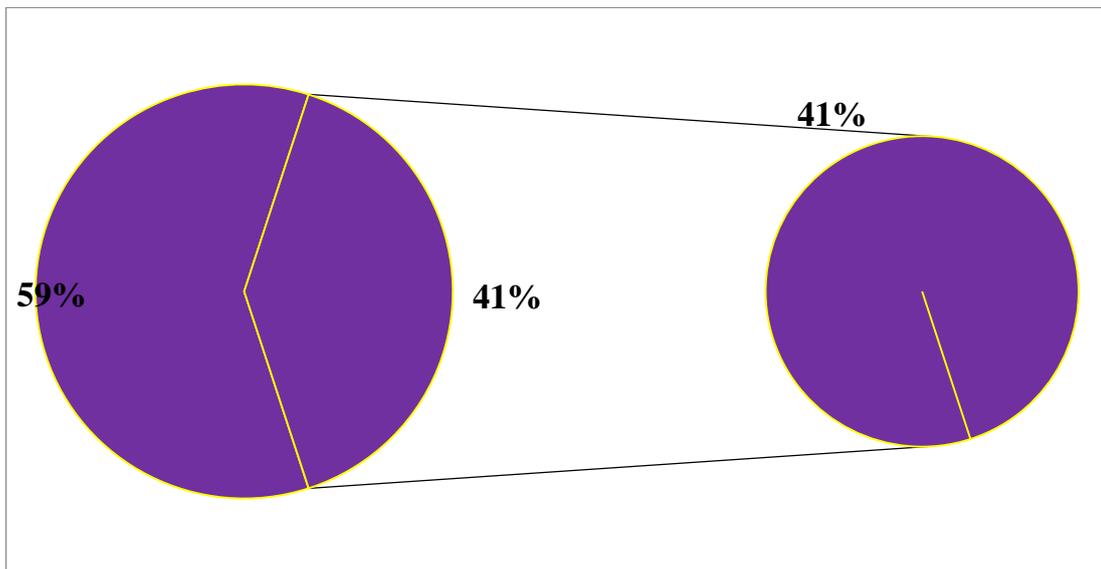


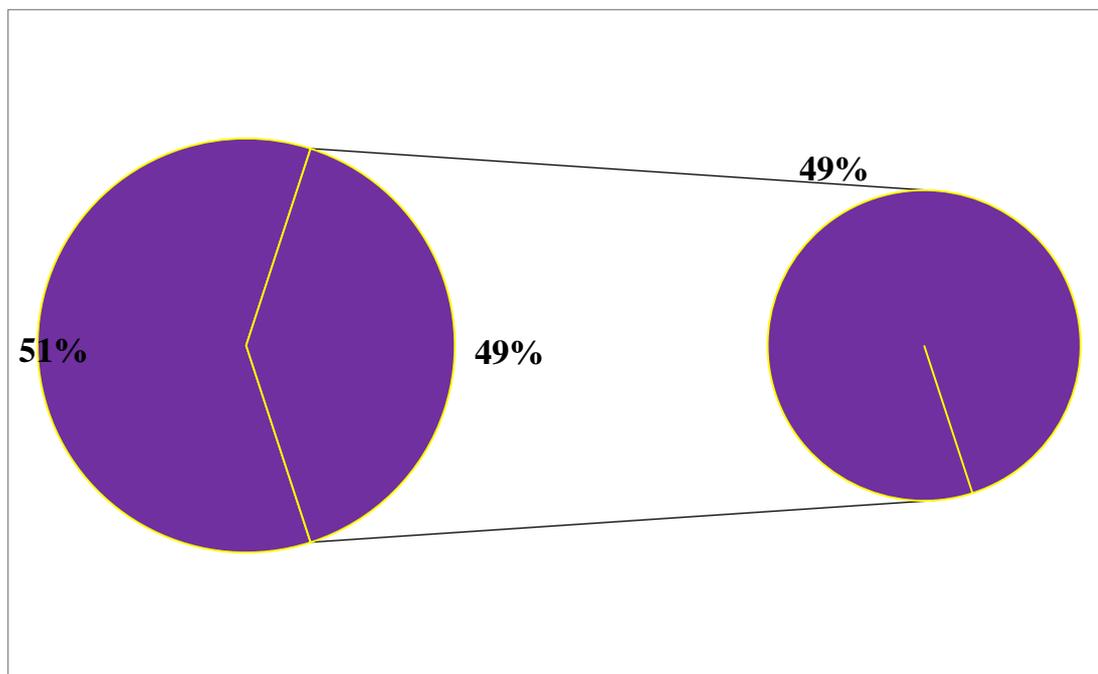
FIGURA N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.

Fuente: Tabla N° 12

**TABLA N° 13**  
**REALIZA FINANCIAMIENTO A TERCEROS PARA SUS ACTIVIDADES**  
**LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÍA,2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento a terceros	10	51%
Otros	11	49%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS que participaron en la presente investigación



**FIGURA N° 13. Realiza financiamiento para sus actividades las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.**

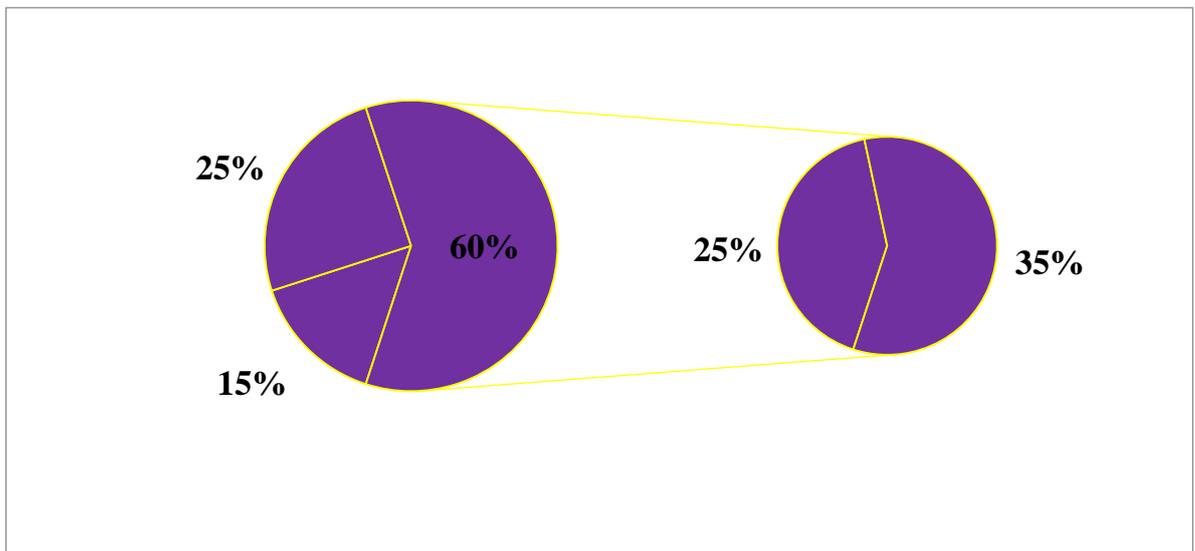
Fuente: Tabla N° 13

**TABLA N° 14**  
**A QUE ENTIDAD RECURRE PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÍA, 2018**

Entidad Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Scotiabank	3	15%
Interbank	5	25%
Caja Arequipa	5	25%
MiBANCO	7	35%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

en estudio.



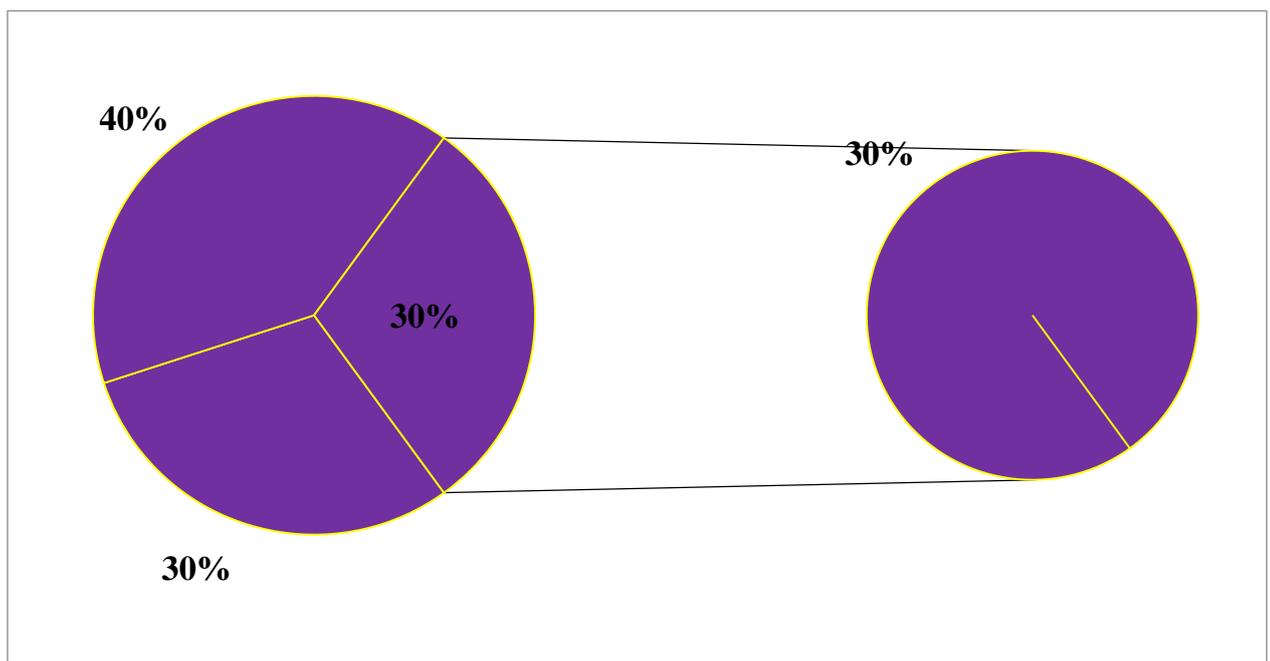
**FIGURA N° 14.** A qué entidad recurre para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Figura N° 14

**TABLA N° 15**  
**TASA DE INTERES MENSUAL PAGAN A LOS PRESTAMISTA DEL**  
**SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA**  
**BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÌA,2018**

<b>%</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
15%	5	40%
20%	10	30%
40%	5	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

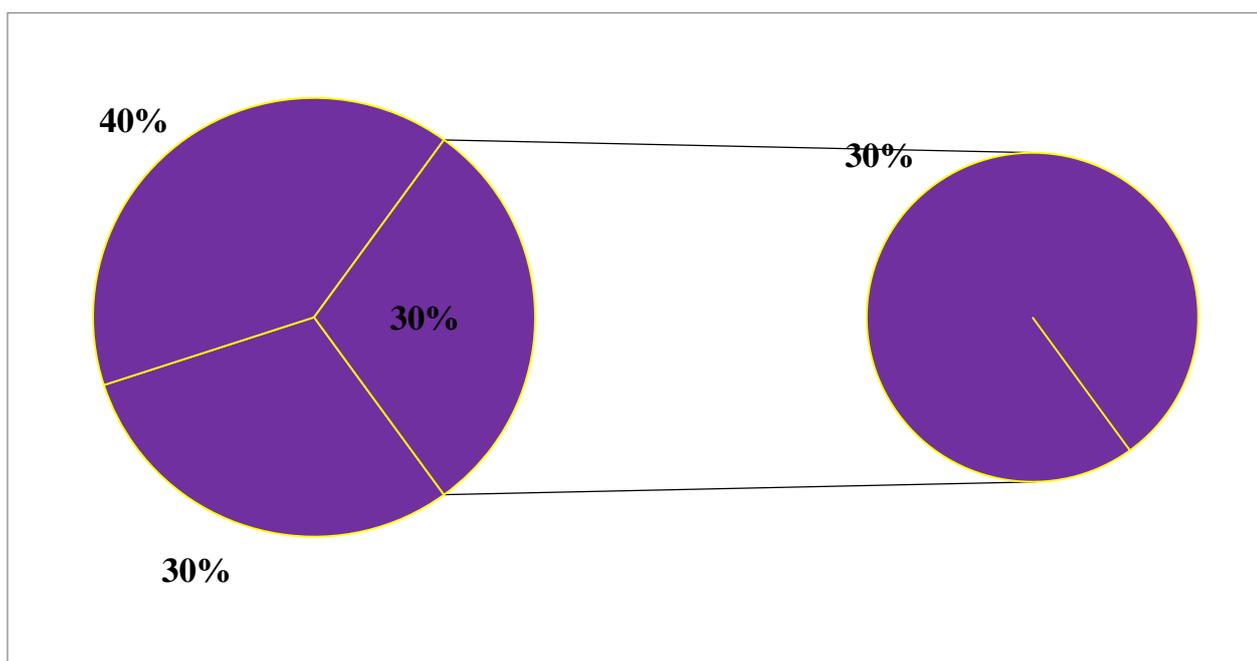


**FIGURA N° 15.** Tasa de interés mensual pagan a los prestamistas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.  
Fuente: Tabla N° 15

**TABLA N° 16**  
**TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGAN A LA ENTIDADES**  
**BANCARIAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERIA,2018**

%	Frecuencia	Porcentaje
12.30%	6	30%
28.70%	8	40%
31.40%	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



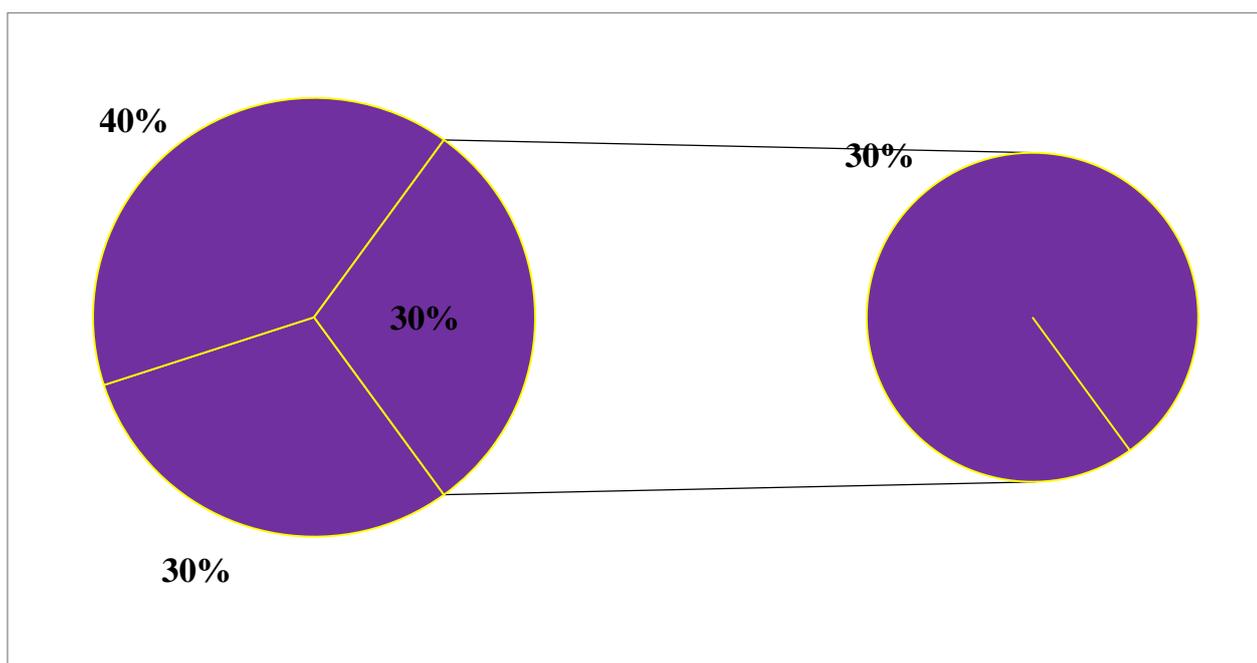
**FIGURA N° 16.** Tasa de interés que pagan las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Calleria, 2018.

Fuente: Tabla N° 16

**TABLA N° 17**  
**TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGAN A LA ENTIDADES NO**  
**BANCARIAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERIA,2018**

%	Frecuencia	Porcentaje
10%	6	30%
40%	8	40%
2%	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



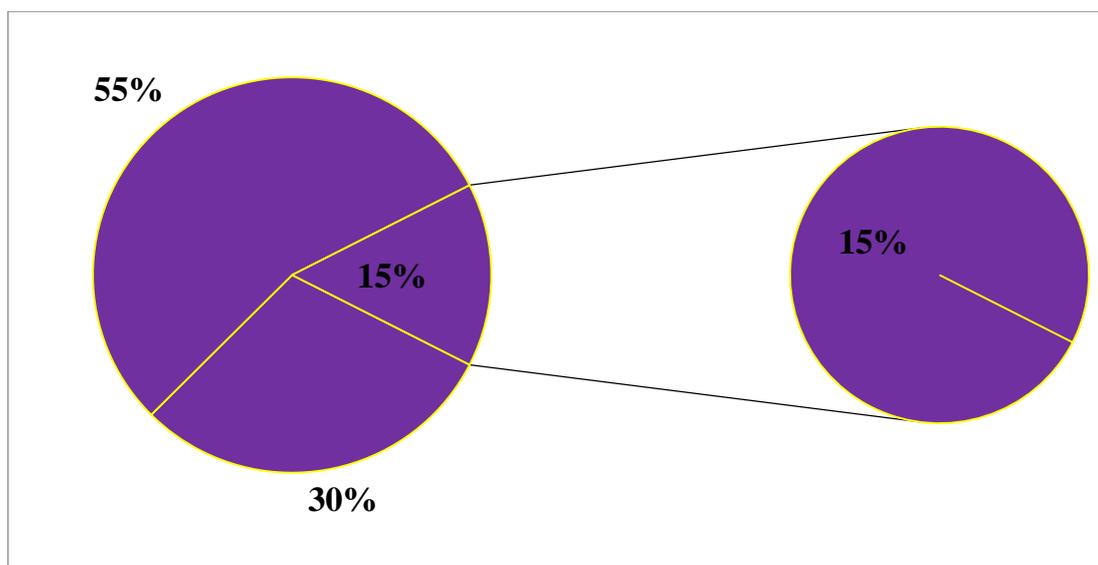
**FIGURA N° 17.** Tasa de interés que pagan las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2018.

Fuente: Tabla N° 17

**TABLA N° 18**  
**ENTIDADES QUE OBTIENE EL FINANCIAMIENTO PARA DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÌA,2018**

Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	6	30%
Entidades no bancarias	11	55%
Prestamistas	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



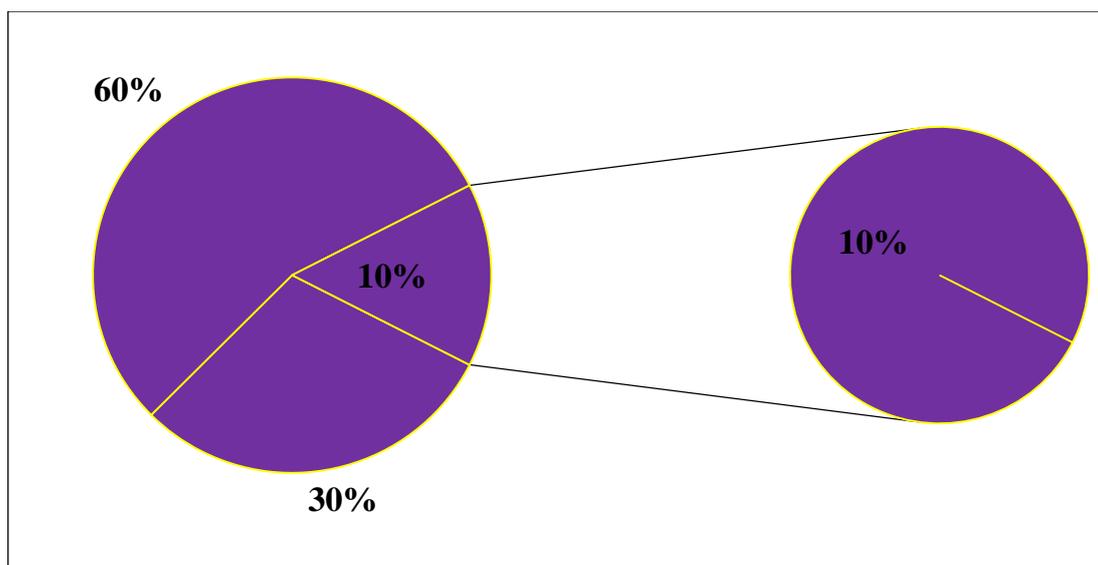
**FIGURA N° 18.** Entidades que obtiene el financiamiento para las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.

Fuente: Tabla N° 18

**TABLA N° 19**  
**ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

<b>Entidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Cajas municipales	6	30%
Entidades no bancarias	11	60%
otros	3	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



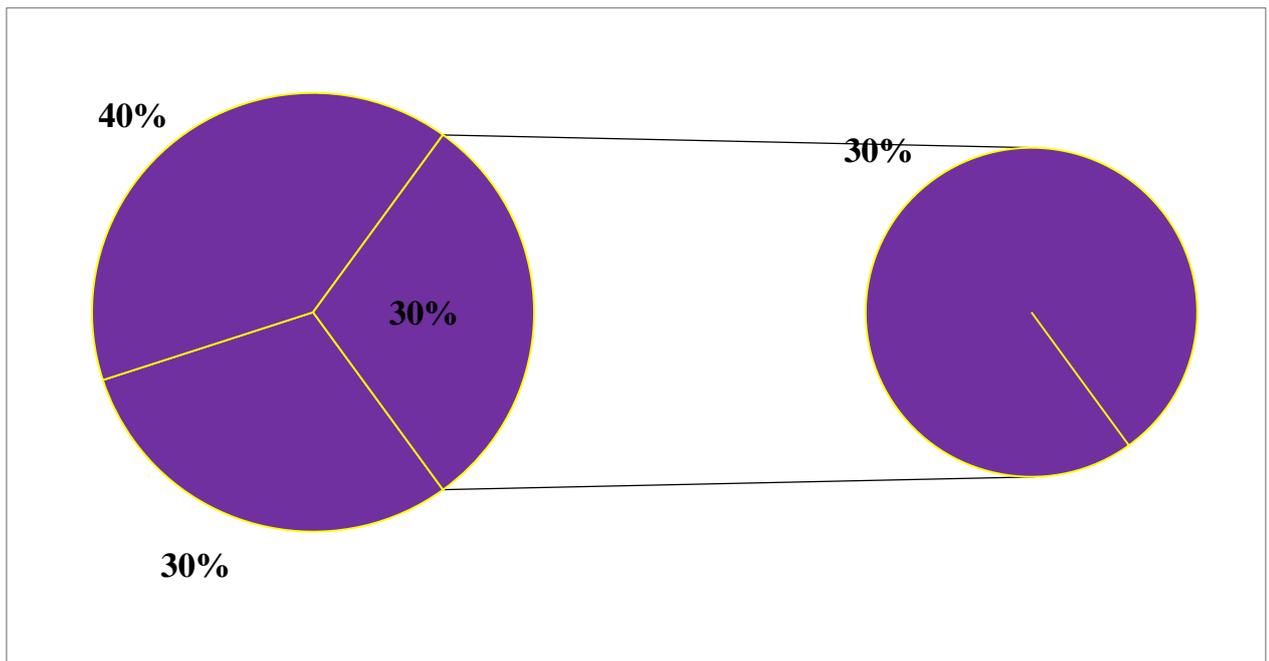
**FIGURA N° 19.** Entidades que otorgan mayores beneficios a las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2018.

Fuente: Tabla N° 19

**TABLA N° 20**  
**TASA DE INTERES MENSUAL PAGAN LAS ENTIDADES NO**  
**BANCARIAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÌA,2018**

%	Frecuencia	Porcentaje
12.30%	7	30%
28.70%	7	40%
31.40%	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

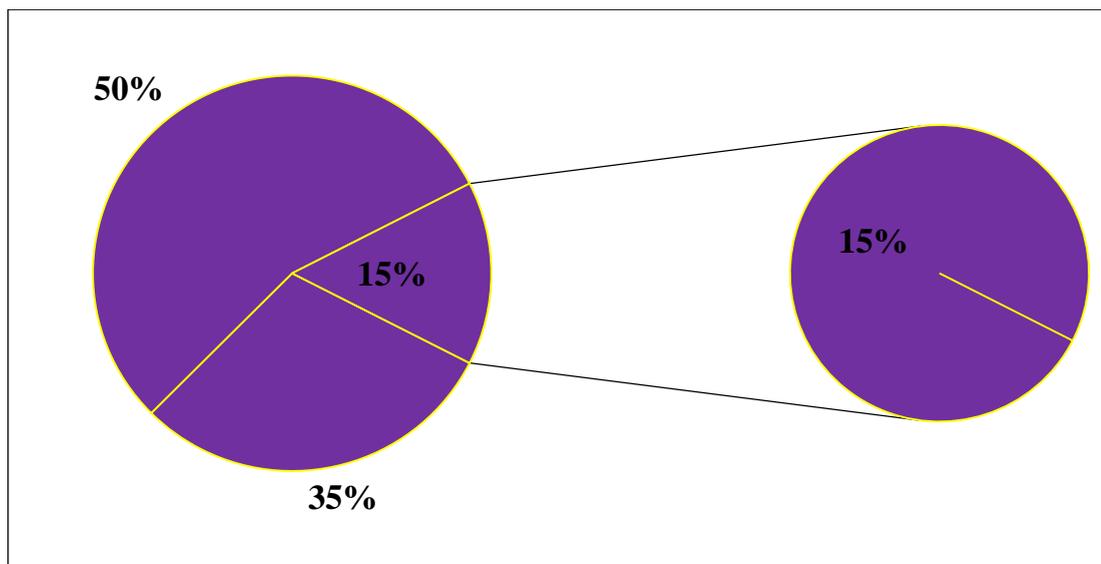


**FIGURA N° 20.** Tasa de interés que paga las entidades no bancaria del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.  
Fuente: Tabla N° 20

**TABLA N° 21**  
**ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES FACILIDADES PARA**  
**OBTENER EL CREDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA**  
**BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÌA,2018**

Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Interbank	3	35%
Caja Arequipa	10	50%
Scotiabank	7	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



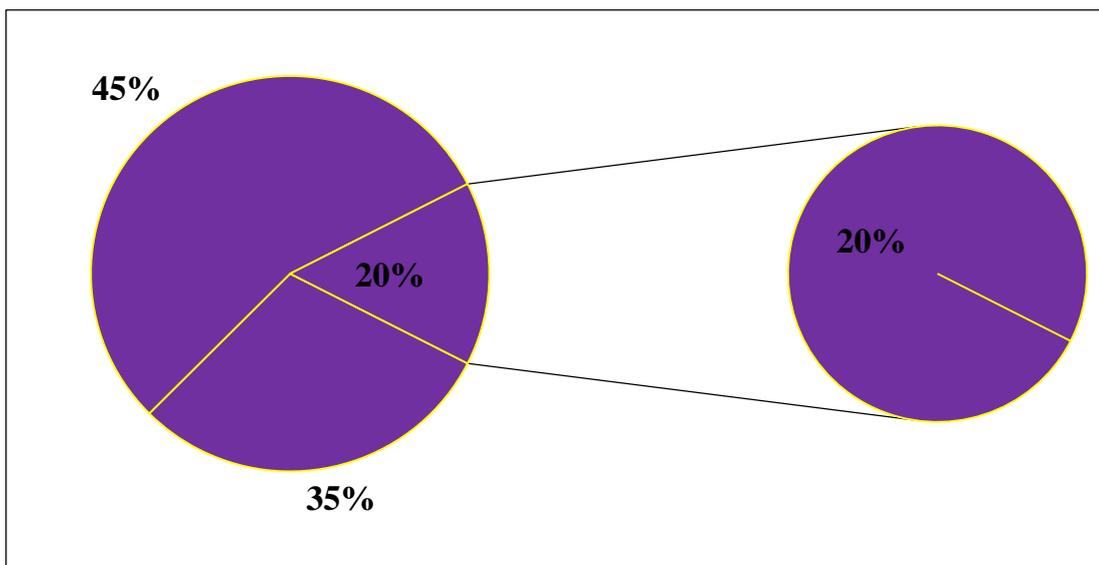
**FIGURA N° 21.** Entidades que otorgan mayores facilidades para obtener credito a las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.

Fuente: Tabla N° 21

**TABLA N° 22**  
**CANTIDAD DE VECES QUE SOLICITÓ EL CRÉDITO EN EL AÑO 2018**  
**LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÍA,2018**

	Frecuencia	Porcentaje
1 Veces	9	45%
2 Veces	7	35%
3 Veces	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



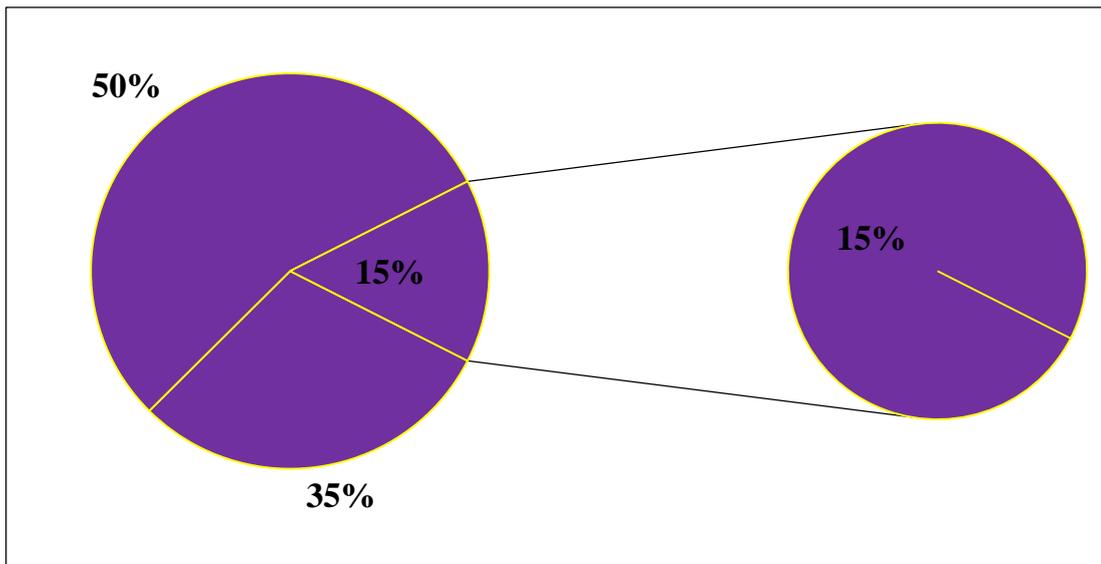
**FIGURA N° 22.** Cantidad de veces que solicitó crédito en el año 2018 las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 22

**TABLA N° 23**  
**A QUE ENTIDAD FINANCIERA DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE**  
**CALLERÌA, 2018**

Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Interbank	3	35%
Caja Arequipa	10	50%
Scotiabank	7	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



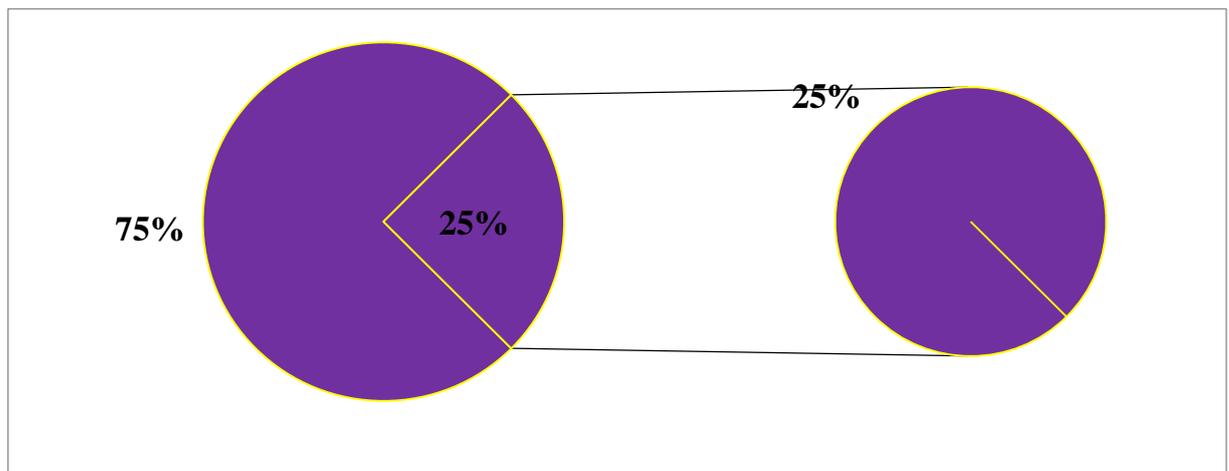
**FIGURA N° 23.** A que entidades del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2018.

Fuente: Tabla N° 23

**TABLA N° 24**  
**LE OTORGARON EL CREDITO MONTO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÌA,2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	75%
No	8	25%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



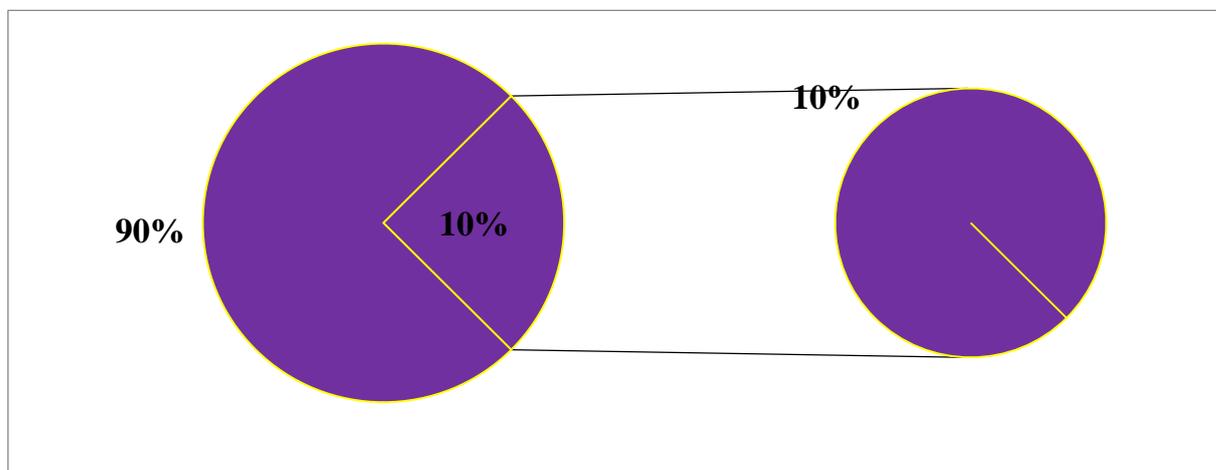
**FIGURA N° 24.** Le otorgaron el crédito solicitado a las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.

Fuente: Tabla N° 24

**TABLA N° 25**  
**MONTO PROMEDIO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

Monto	Frecuencia	Porcentaje
2500 a 5000	17	90%
6000 a 100000	3	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	100%

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



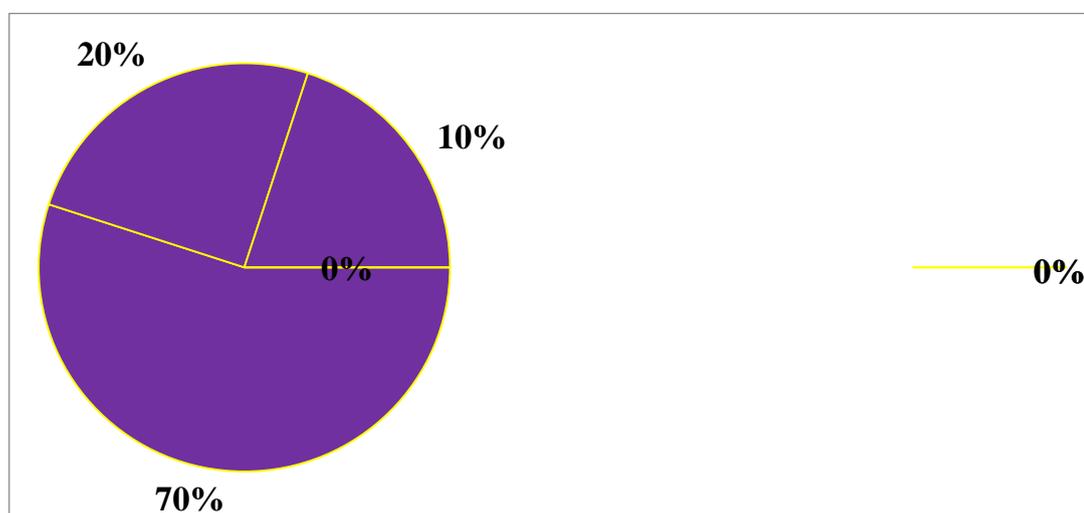
**FIGURA N° 25.** Monto promedio otorgado a las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 25

**TABLA N° 26**  
**EN QUE FUE INVERTIDO EL CREDITO FINANCIERO QUE**  
**OBTUVIERON LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL**  
**DISTRITO DE CALLERÍA,2018**

<b>Inversion</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital de Trabajo	11	70%
Mejor del local	5	10%
Activo Fijo	4	20%
Programa de Capacitacion	0	0%
Otro	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



**FIGURA N° 26.** En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.

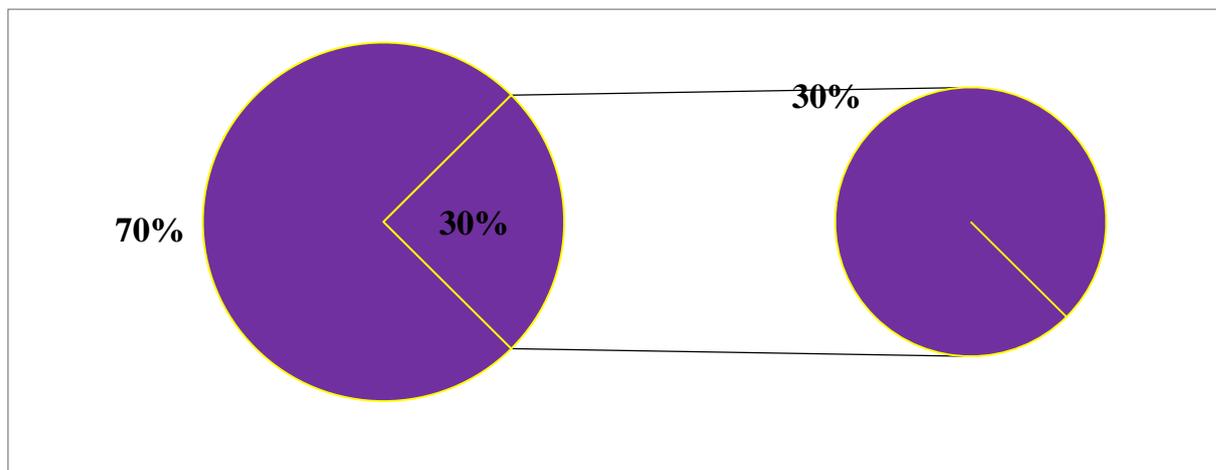
Fuente: Tabla N° 26

**TABLA N° 27**  
**EL MICRO CREDITO FINANCIERO QUE OBTUVO CONTRIBUYO AL**  
**INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD ANUAL DE SU EMPRESA DEL**  
**SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA**  
**BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÌA,2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	70%
No	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las

Mype en estudio.



**FIGURA N° 27.** El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callerìa, 2018.

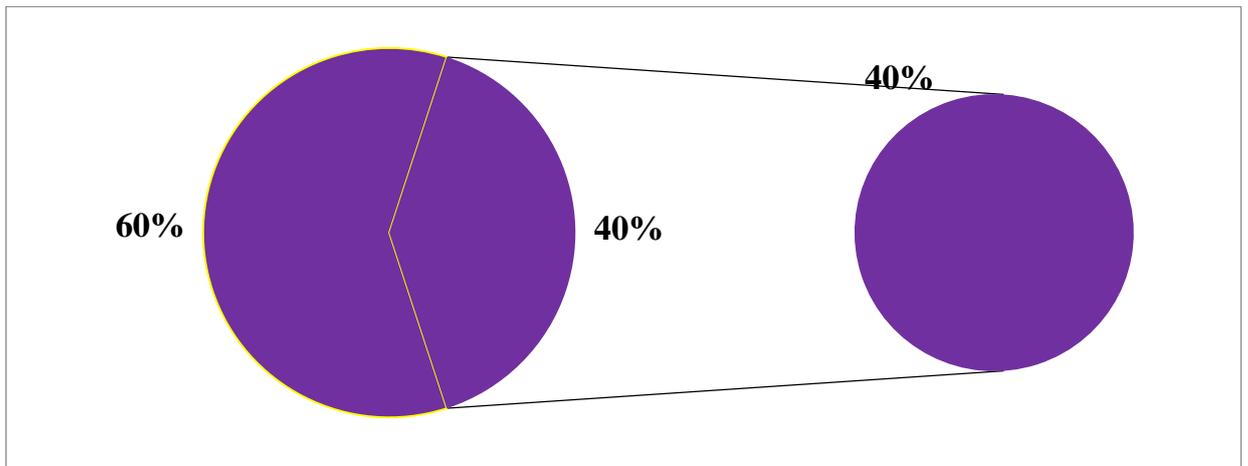
Fuente: Tabla N° 27

**TABLA N° 28**

**RECIBIERON CAPACITACION PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO FINANCIERO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA,2018**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	12	60%
No	8	40%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



**FIGURA N° 28.** Recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.

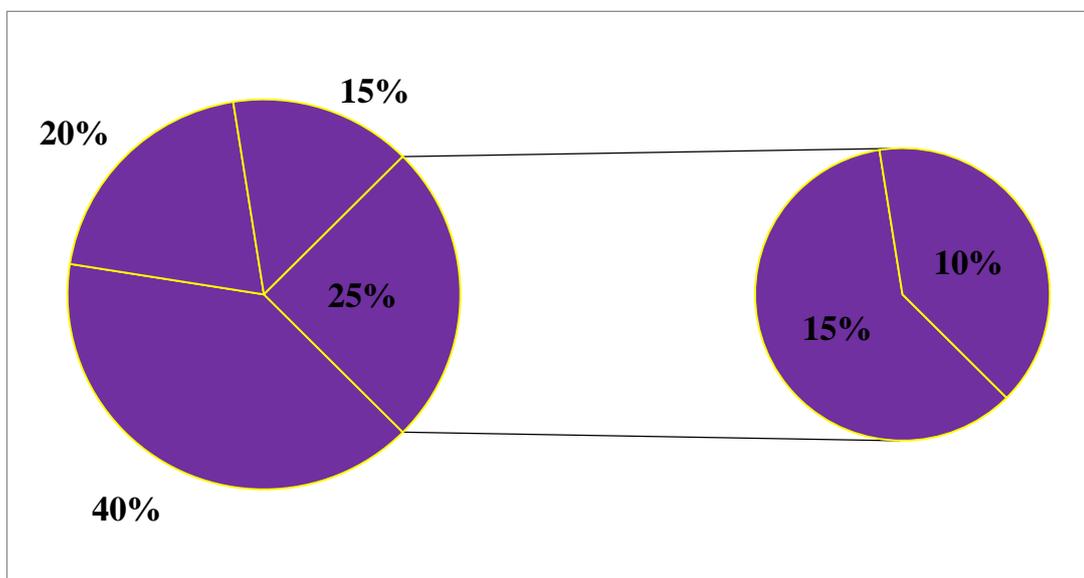
Fuente: Tabla N° 28

**TABLA N° 29**

**CURSOS DE CAPACITACION QUE PARTICIPARON EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

<b>N° de Cursos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1	8	40%
2	4	20%
3	3	15%
4	3	15%
mas de 4	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



**FIGURA N° 29.** Cursos de capacitación que participaron en los últimos 2 años las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018.

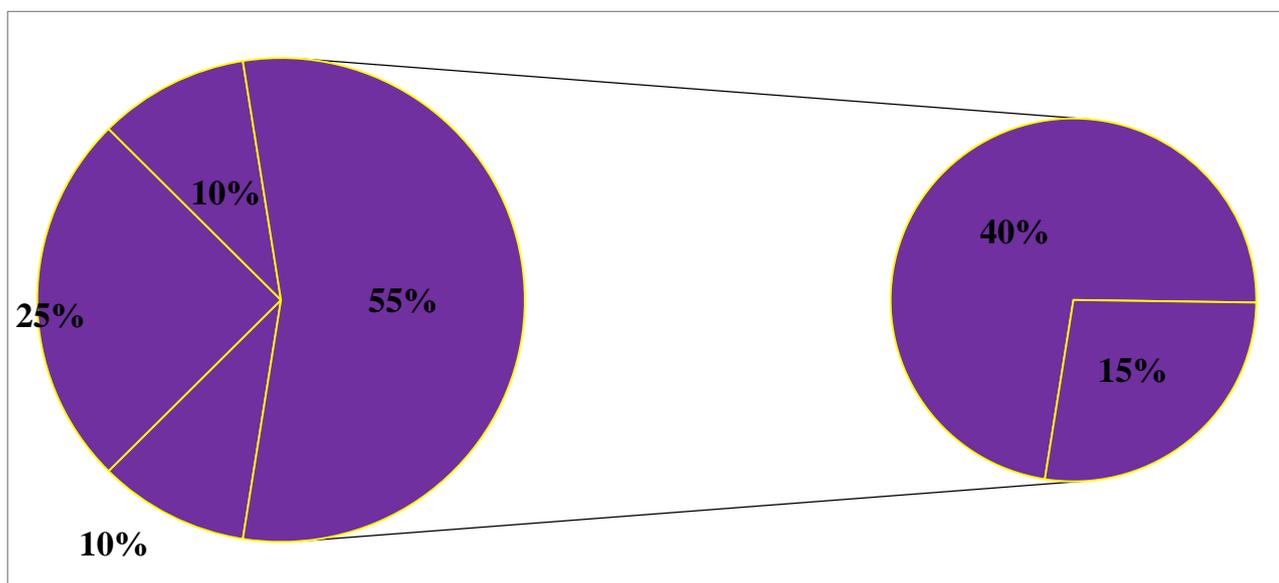
Fuente: Figura N° 29

**TABLA N° 30**

**QUE TIPO DE CURSOS PARTICIPARON LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

<b>Temas de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversion del Credito Financiero	2	10%
Manejo Empresarial	5	25%
Administracion de recursos humanos	2	10%
Marketing Empresarial	8	40%
otros	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



**FIGURA N° 30.** Qué tipo de cursos participaron las Micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.

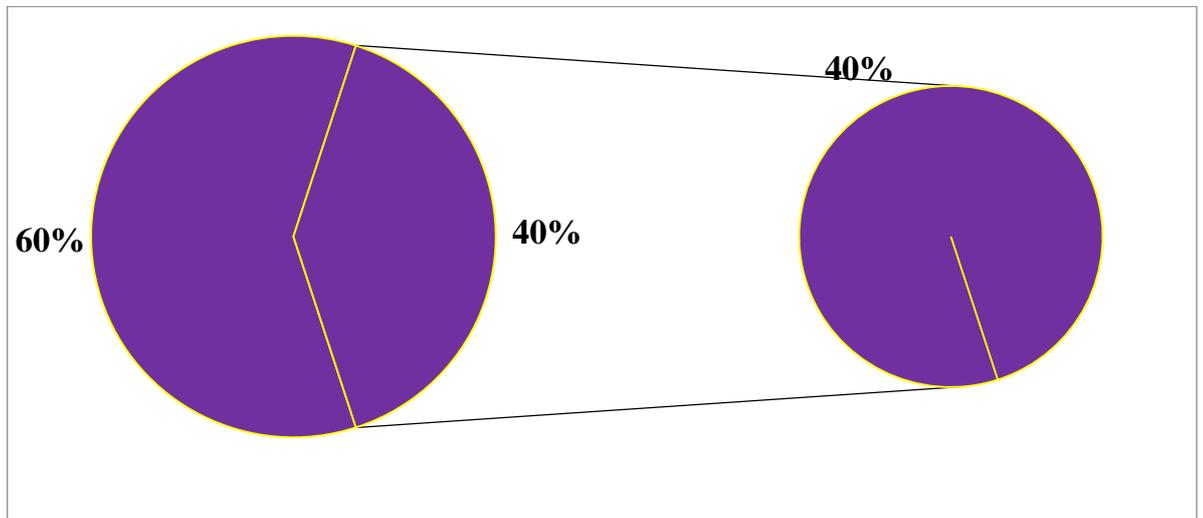
Fuente: FiguraN°30

**TABLA N° 31**

**CONSIDERAN LA CAPACITACION COMO EMPRESARIO ES UNA  
INVERSION PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL  
DISTRITO DE CALLERÍA,2018**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	12	60%
No	8	40%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



**FIGURA N° 31.** Consideran la capacitación como empresario es una inversión para las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018.

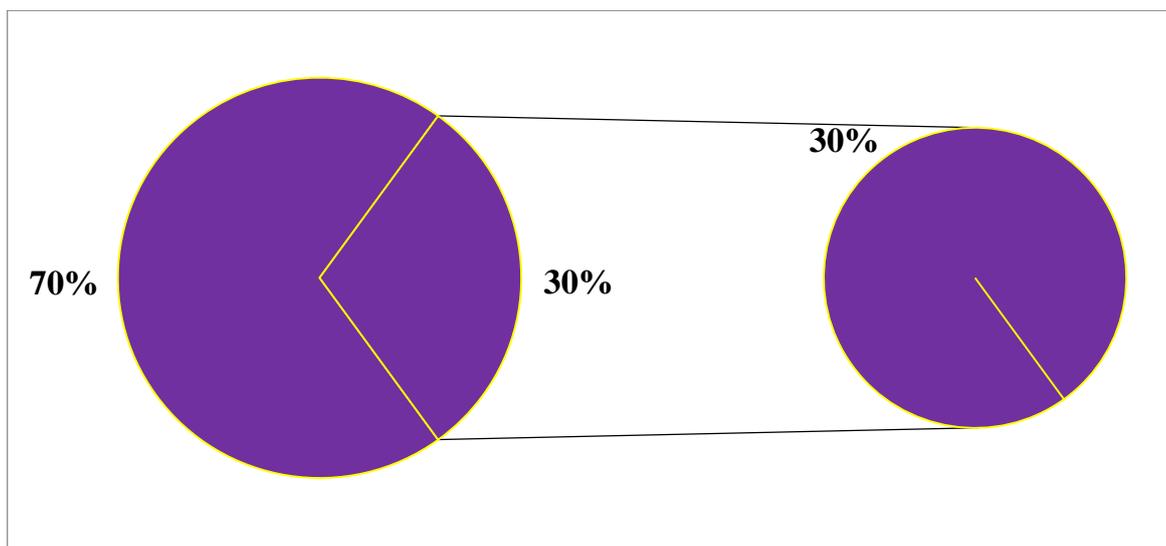
**Fuente:** FiguraN°31

**TABLA N° 32**

**CONSIDERAN QUE LA CAPACITACION DE SU EMPRESA ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA,2018**

<b>Disminuyo de la rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	14	70%
No	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



**FIGURA N° 32.** Consideran que la capacitación de su empresa es relevante para su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** FiguraN°32

**TABLA N° 33**

**EL FINANCIAMIENTO OTORGADO HA MEJORADO LA**

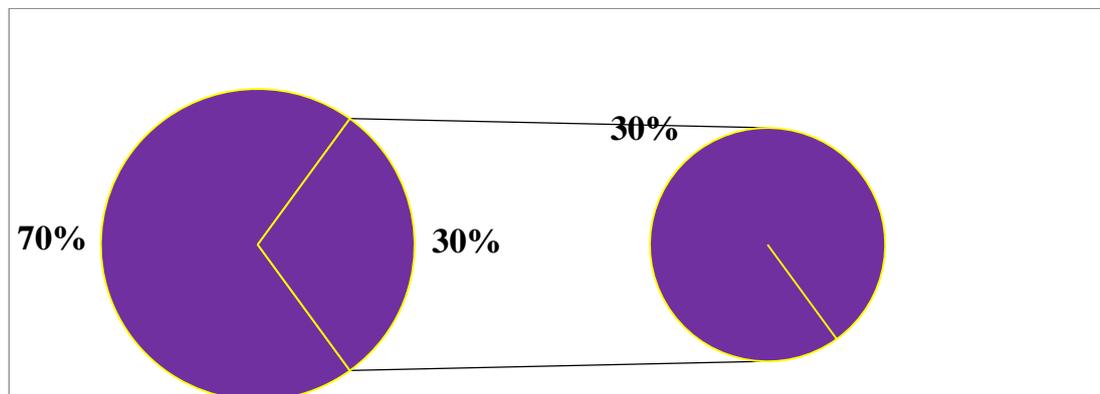
**RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**

**COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE**

**CALLERÍA, 2018**

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	70%
No	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



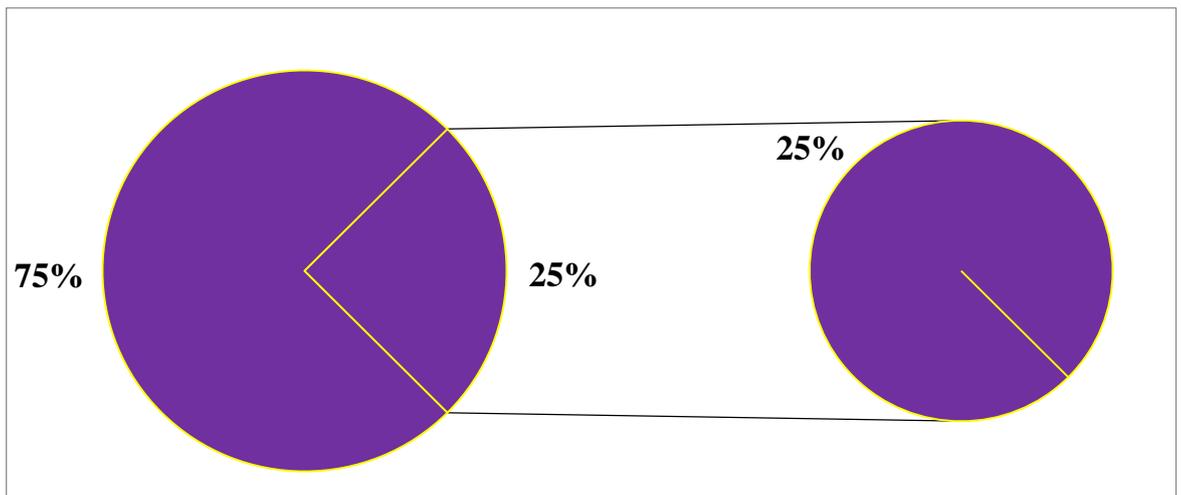
**FIGURA N° 33.** El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de la empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.  
Fuente: Figura N° 33

**TABLA N° 34**

**LA CAPACITACION MEJORO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DE  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO  
COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE  
CALLERÍA,2018**

<b>Rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	15	75%
No	5	25%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



**FIGURA N° 34.** La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.

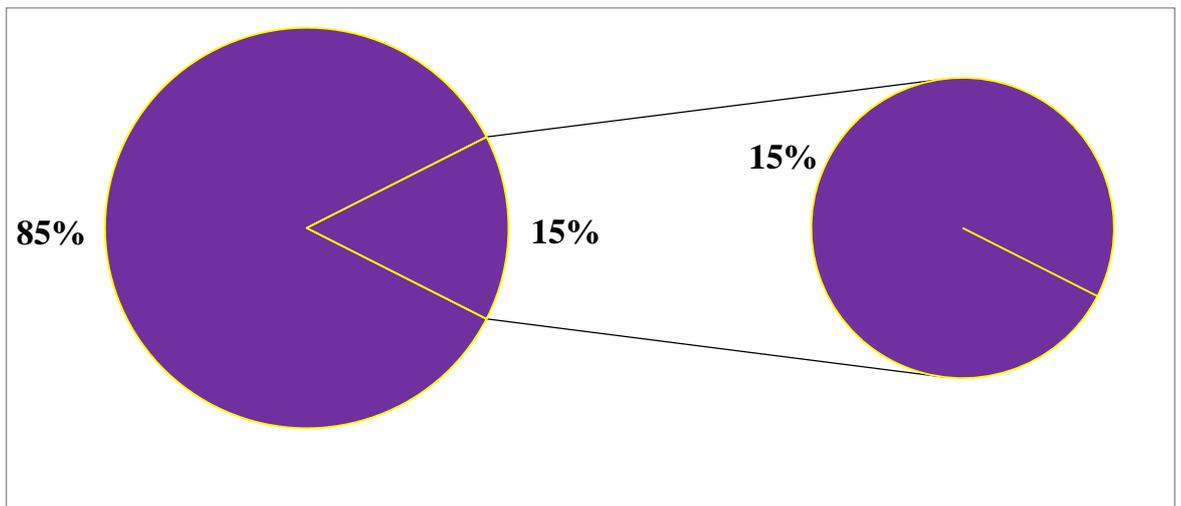
**Fuente:** FiguraN°34

**TABLA N° 35**

**LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS  
ULTIMOS 2 AÑOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL  
SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA  
BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018**

<b>Rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	17	85%
No	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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



**FIGURA N° 35.** La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** FiguraN°35

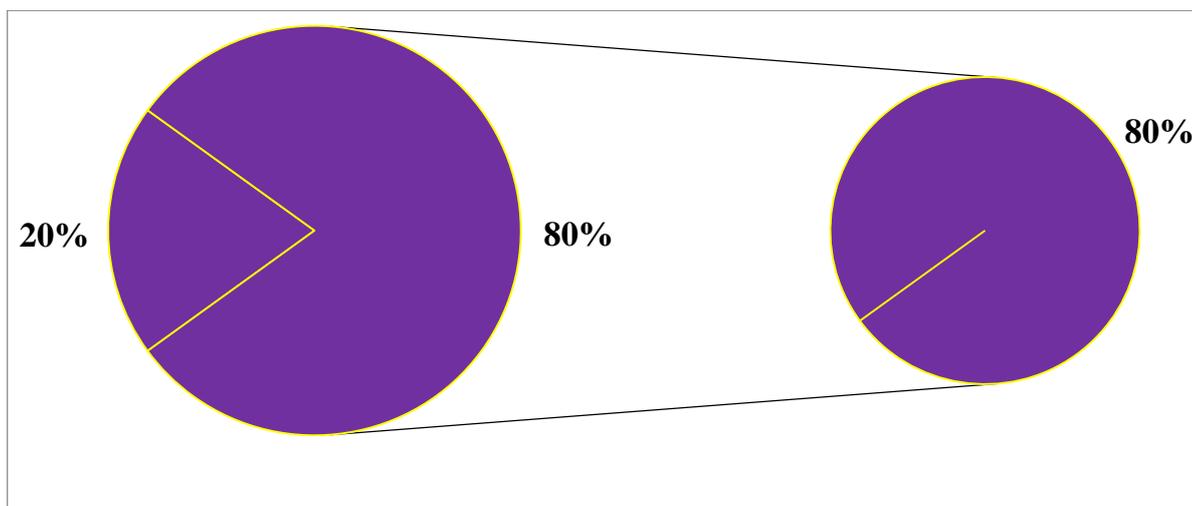
**TABLA N° 36**

**LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA DISMINUIDO EN LOS  
ULTIMOS 2 AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL  
SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA,  
2018**

<b>Disminuyo de la rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	4	20%
No	16	80%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

en estudio.



**FIGURA N° 36.** La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2 años de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, Rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** FiguraN°36

## 4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 29 años; el 30% (6) tienen entre 45 a 60 años (Ver Tabla N° 1).
- El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 30% (6) son del sexo femenino. (Ver Tabla N° 2).
- El 52% (11) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitario completa; el 48% (9) superior universitario incompleta, (Ver Tabla 03).

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

- El 40% (8) de los representantes de la empresa tienen entre 10 años a más en este rubro. (Ver Tabla 04).
- El 45% (9) de las empresas tienen de 2 trabajadores estables, el 45% (8) no tiene trabajadores permanentes. (Ver Tabla 05).
- El 50% (10) de las empresas se formó para obtener ganancias, 25% (5) para otros fines convenientes. (Ver Tabla 08).

### **Respecto al financiamiento**

- El 59% (13) de las microempresas han sido Autofinanciados propios y el 41 (7) se autofinancian. (Ver Tabla 12).
- El 51% (10) de las microempresas realizan financiamiento de terceros; el 49% (11) no reciben ningún financiamiento. (Ver Tabla 13).
- El 15% (3) de las microempresas recurren a entidades Scotiabank, el 25% (5) de las microempresas recurren a entidades como la Caja Arequipa, el 35% (7)

de las microempresas recurren a la entidad Mi banco. (Ver Tabla 14).

- El 40% (8) de las microempresas pago una tasa de interés del 28,70%; el 30.0% (6) de interés de 31,40. (Ver Tabla 12).
- El 30% (6) de las microempresas obtuvo financiamiento en entidades bancarias, el 55% (11) de las microempresas hizo financiamiento en el prestamista 15%(3). (Ver Tabla 17).

### **Respecto a la Capacitación**

- El 60% (12) de las microempresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 40% (8) no recibió capacitación. (Ver Figura28).
- Al 40% (8) de la microempresa participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 20% (4) recibió 2 cursos, el 15% (3) recibió 3 cursos, el 15% (3) recibió 4 cursos, y el 10% (2) recibió más de 4 cursos (Ver Figura 29).
- El 40% (8) de la microempresa participo en el curso de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (5) manejo empresarial y el 15% (3) otros cursos. (Ver Figura N° 30).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 85% (17) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años.
- El 80% (16) de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS disminuyo su rentabilidad los últimos dos años.

## **V. CONCLUSIONES.**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 29 años.
- El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 52%(11) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios universitarios completos.

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

- El 40% (8) de los representantes de la empresa tienen entre 10 años a más en este rubro.
- El 45% (8) de las Micro y pequeñas empresas son eventuales
- El 50% (10) de las empresas se formó para obtener ganancias,

### **Respecto al financiamiento**

- El 59% (13) de las microempresas han sido Autofinanciados propios y el 41 (7) se autofinancian. (Ver Tabla 12).
- El 51% (10) de las microempresas realizan financiamiento de terceros; el 49% (11) no reciben ningún financiamiento. (Ver Tabla 13).
- El 15% (3) de las microempresas recurren a entidades Scotiabank, el 25% (5) de las microempresas recurren a entidades como la Caja Arequipa, el 35% (7) de las microempresas recurren a la entidad Mi banco. (Ver Tabla 14).
- El 40% (8) de las microempresas pago una tasa de interés del 28,70%; el 30.0% (6) de interés de 31,40. (Ver Tabla 12).
- El 30% (6) de las microempresas obtuvo financiamiento en entidades

bancarias el 55% (11) de las microempresas hizo financiamiento en el prestamista 15%(3). (Ver Tabla 17).

### **Respecto a la Capacitación**

- El 60% (12) de las microempresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 40% (8) no recibió capacitación. (Ver Figura28).
- Al 40% (8) de la microempresa participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 20% (4) recibió 2 cursos, el 15% (3) recibió 3 cursos, el 15% (3) recibió 4 cursos, y el 10% (2) recibió más de 4 cursos (Ver Figura 29).
- El 40% (8) de la microempresa participo en el curso de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (5) manejo empresarial y el 15% (3) otros cursos. (Ver Figura N° 30).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 85% (17) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años.
- El 80% (16) de las micro y pequeñas empresas disminuyo su rentabilidad los últimos dos años.

## **RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Que de juventud esta para la oportunidad que recién salen a ganar experiencia y se integren a este rubro de la micro empresa compra y venta de ropa para bebes.
- Que en la actualidad las juventudes puedan participar mujeres y varones y conocer más sobre este rubro de compra y venta de ropa para bebes, así contando

también que mujeres sean las gerentes de dicha empresa para ya que no tienen ninguna limitación para seguir aprendiendo y capacitándose en este rubro.

- Muy importante a ver estudiado una carrera profesional, pero aun así debemos leer y seguir investigando en lo que nos falta añadir en nuestra empresa de ropas para bebés

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

- Que tecnología y el conocimiento investigado sea para mejorar la microempresa y poner en práctica en el rubro de compra y venta de ropa para bebés.
- Que sigan este rubro que es algo que no podríamos cerrarlo porque siempre existirá la necesidad de comprar ropa para bebés para el uso del nuevo integrante de la familia.
- Es fundamental que tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios para así podría crecer el negocio y no estar cambiando y enseñando cada momento.

### **Respecto al financiamiento**

- Precisamente buscamos un crédito para seguir invirtiendo en novedades, así estar con la publicidad.
- La gran necesidad de prestar a terceros que suman interés alto, al tiempo pagas más de lo que te dieron, limitarse en hacer tantos préstamos porque nunca terminas de pagar.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.
- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos,

para así evitar el pago de intereses.

- Que, al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad en las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.

### **Respecto a la capacitación**

- Importante que como empresario nos capacitemos en cursos, talleres, para poder enseñar y mejorar nuestro negocio.
- Fundamentalmente estamos dispuesto a enseñar a cada integrante que conforma nuestro equipo de trabajo.
- Estamos invirtiendo en calidad de tiempo para organizarnos como equipo y seguir trabajando en nuestra empresa, así que todo vale, porque así la publicidad y la tecnología avanza y nosotros nos quedamos desactualizados, no podemos aislarnos de eso, debemos seguir capacitándonos.

### **Respecto a la rentabilidad**

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que realicen mejor integración como equipo para poder involucrarlos y así podría ver mejor estadía de trabajadores mejorar todo en la rentabilidad de la empresa.
- Que inviertan de acuerdo con sus objetivos con la finalidad de obtener mayores ingresos.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Actualidad Empresarial (2006),

La rentabilidad económica y financiera de la empresa. [serie en internet]. [citada 2010 Abril 13]; 111: disponible desde: [http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE-GESTI%EF%BF%BDN-LA-RENTABILIDAD-CON%EF%BF%BDMICA-Y-FINANCIERA-EN-LA/Agencia Federal \(s/f\),Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña.](http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE-GESTI%EF%BF%BDN-LA-RENTABILIDAD-CON%EF%BF%BDMICA-Y-FINANCIERA-EN-LA/Agencia%20Federal%20(s/f),Agencia%20Federal%20para%20el%20Desarrollo%20de%20la%20Peque%F1a)

Alberdi J. & Pérez K. (2006), en Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141>

Albújar (2008),

[www.esan.edu.pe/.../2011/04/.../sistema\\_nacional\\_de\\_capacitacion\\_mype\\_peruana.pdf](http://www.esan.edu.pe/.../2011/04/.../sistema_nacional_de_capacitacion_mype_peruana.pdf)... Genaro Matute • Haydeé **Albújar** • Luis Janampa. Renato Odar ... Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º: **2008-05871**

Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). El financiamiento Informal en el Perú. Pág. 103. 2001. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>

Arostegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de

<http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/>

Documento\_completo\_\_.pdf?sequence=3

Benancio D. & Gonzales Y. (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Briseño A. (2009), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Campaña A. (2012), ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta” [erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf)  
pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, **Atlanta**

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de Julio del 2013, mep.pe › Blog 24 sep. 2016 - **24 septiembre, 2016**. 0. 3906. Por: **Edwin Escalante Ramos**. El **02 de Julio del 2013**, el **Congreso** de la **República** **promulgó** la **Ley N° 30056**

Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas” lourdes-escobedo-almendral: "Evolución de la teoría sobre la estructura financiera óptima en las empresas" en **Revista Caribeña de Ciencias Sociales**, diciembre 2014, en <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

Espinoza A. (2009), Las microempresas ¿pueden crecer? Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>

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

Huamán (2009), “Empresas peruanas” Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). *Las Micro y pequeñas empresas en el Perú*. Recuperado de [http://www.gestiopolis.com/las-micro y pequeñas empresas-en-el-peru/](http://www.gestiopolis.com/las-micro-y-pequeñas-empresas-en-el-peru/)

Instituto de Incidencias Ambientales (2009), Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://www.fao.org/docrep/012/i1267 s/i1267s00.pdf](http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf)

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

Latameconomy.org (s/f), Caracterización y política de pymes en América Latina.

Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/>

Luces A. (2011), Teoría del Financiamiento. Recuperado de

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Martínez M. A. (2013), Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento,

con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la

ciudad de San Luis Potosí. Recuperado de [http://www.eumed.net/libros-](http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm)

[gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20](http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm) ENTRENAMIENTO%

[20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm](http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm)

Modigliani y Miller (MM) en 1958.

[https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema\\_de\\_Modigliani-Miller](https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-Miller) El teorema

*Modigliani-Miller* (llamado así por Franco *Modigliani* y Merton *Miller*) es parte

... *Modigliani* ganó el premio Nobel de Economía en 1985 por *esta* y otras

contribuciones, *Miller* también fue .... "The Cost of Capital, Corporation Finance

and the Theory of Investment," American Economic Review (junio de 1958

Nair C. T. (2007), Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno

en vías de mundialización. Recuperado de

<http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>

Navarro N. A. (2004), El sistema financiero. Recuperado de

[http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-](http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml)

[financiero.shtml](http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml)

- Pérez L. & Campillo F. (2013), Financiamiento. (Informe de Investigación):  
Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Rocha A. (2011), Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://tesis.luz.edu.ve/tde\\_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha\\_lengua\\_asdrubal\\_ll.pdf](http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf)
- Romero T. (2011), España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance Micro y pequeñas empresas [Mensaje en un Blog]. Recuperado de [http://avancemicro\\_y\\_pequeñas\\_empresas.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.html](http://avancemicro_y_pequeñas_empresas.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.html)
- Saavedra H. S. (2011), en su tesis, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHVKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Ffojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle>

%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZe  
SnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo

Turmero P. (s/f), La microempresa en el contexto de la globalización. Recuperado de  
[http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-  
globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml](http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml)

Vásquez F. (2008), Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Vigil, Y. (2008), “Formación, crecimiento y proyección de las Micro y pequeñas empresas”.

Recuperado de: [http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-micro\\_y  
pequeñas\\_empresas/formacion-micro\\_y\\_pequeñas\\_empresas2.shtml](http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-micro_y_pequeñas_empresas/formacion-micro_y_pequeñas_empresas2.shtml)

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS)”  
[erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf)  
millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando **Villarán (2008)**

[Yaya P. \(1991\), ¿Qué es financiamiento? Recuperado de https://mx.answers.  
yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW](https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW)

Zorrilla J. P. (2004), Importancia de las Pymes en México y el mundo. Recuperado de  
<http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/>

## **ANEXO**

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES  
DE CHIMBOTE**



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

**TÍTULO:**

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

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

**AUTORA:**

Bach. Arbildo Ruiz Xenia Marieta

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**Pucallpa – Perú**

**2018**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

### 1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 21 y una muestra de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios;** De las microempresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 29 años. El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 52% (11) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios universitarios completos; el 48% (9) superior universitario incompleto. El 58% (12) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados; 26% (3) son conviviente. El 25% (10) de los de los representantes no presentan profesión alguna, El 24%(5) de los de los representantes son administradores, El 51% (5) son contadores. **Respecto a las características de las microempresas.** El 40% (8) de los representantes de la empresa tienen entre 10 a más años en el rubro, El 35%(7) están en 5 a 10 años. El 35% (7) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 45% (8) de las empresas tienen de 1 a 3trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento;** El 51% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros. 41% (7) de las microempresas realizan autofinanciamiento bancario. El 49% (11) no realiza financiamiento a terceros. El 50% (10) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades. El

35% (7) de las microempresas solicito dos veces créditos en el año 2018. El 75 % (12) de las microempresas se les otorgaron crédito y el monto solicitado el año 2018.

**Respecto a la capacitación;** El 40% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado, El 60%(12) si recibieron capacitación para el crédito. El 40% (8) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación de la empresa en los últimos dos años. El 25% (5) recibieron capacitación en Marketing y el 10% (2) recibieron capacitación en administración en recursos humanos. El 60% (12) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 70% (14) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la rentabilidad;** El 70% (14) de las microempresas menciona que le otorgaron el financiamiento mejoro la rentabilidad, mientras que el 30% (6) menciona que no dio rentabilidad El 75% (15) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, 25%(5) no mejoro la rentabilidad. El 85% (17) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años, El 15%(3) no mejoro los dos últimos años. El 20%(4) disminuyo en los dos últimos años. El 80%/ (16) menciona que no disminuyo se mantiene igual. El 70% (11) de las microempresas invirtió el crédito financiero solicitado en el en capital de trabajo.

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

## 2. INTRODUCCION

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas , en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países (Flores, 2004), convirtiendo a las micro y pequeñas empresas en un elemento esencial para el sostenimiento y desarrollo a las economías de los países, por representar en términos cuantitativos mayor presencia en el ámbito empresarial.

Las micro y pequeñas empresas en el Perú están desarrollando fortalezas para competir con ventajas en el mundo globalizado. Las debilidades de carácter estructural se localizan en los aspectos de: financiamiento, ámbito tecnológico, capacitación y búsqueda de mercados. Dichas debilidades limitan el avance de este sector empresarial para que logre una mayor participación en la actividad exportadora, dejando este espacio a las medianas y grandes empresas. Estas últimas, si bien es cierto son las más importantes generadoras de divisas, estadísticamente no representan un crecimiento en los indicadores de fuente de empleos.

Una de las razones por el que las micro y pequeñas empresas no son atractivas para el sector financiero; especialmente el bancario, es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONG, Cajas Municipales y Cajas Rurales aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS puedan palanquearse financieramente. La falta de apoyo financiero

por parte del Estado es compensada por el crecimiento en las micro y pequeñas empresas de algunas fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son de más competitivas de la región.

En la actualidad en nuestro país, las formas de hacer comercio han cambiado mucho en estos últimos años con ayuda del Internet, una persona que esté conectado al Internet podrá comprar cualquier producto que se ofrezca en la red en cualquier parte del mundo. En este panorama, la pequeña empresa difícilmente tendrá alcance global actuando individualmente; aunque tenga un buen nicho del mercado local, no estará libre de que en cualquier momento sea atropellado por una empresa del exterior en su tradicional mercado.

Su principal característica son la débil penetración de las fuerzas de ventas de los proveedores, empresas sin acceso a financiamiento para satisfacer sus necesidades de equipos, repuestos y maquinarias, ineficiente búsqueda de menores precios en la gestión de compras, altos y redundantes inventarios en la gestión de abastecimiento, etc. En los últimos tiempos, las micro y pequeñas empresas han cobrado relevancia, en cuanto a la importancia de estas empresas como generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, la literatura reciente destaca la importante contribución que la empresa pequeña puede hacer para fortalecer el desempeño general de una economía. Si bien es probable que existan algunos bienes y servicios cuya producción en pequeña escala tiene un mercado específico, es rentable y constituye una actividad sostenible.

Es por ello que el presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa

para bebés del distrito de Callería, 2018; el objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las micro y pequeñas empresas por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo, seguidamente se realizará el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio. Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las micro y pequeñas empresas en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, rentabilidad y de las micro y pequeñas empresas. El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa, en el rubro comercio y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2018.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

## **PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Planteamiento del problema.**

#### **Caracterización del problema.**

La micro y pequeña empresa, es aquella que cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por sus propietarios, posee un personal reducido, no ocupa una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son reducidos en relación con el sector económico donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con los grandes grupos financieros y aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas no depende jurídicamente de ellos. Una preocupación fundamental del mundo moderno es la informalidad de las micro y pequeñas empresas y búsqueda de alternativas para su formalización.

Es especialmente importante para las ciudades en donde existen un gran número de negocios informales. Un aspecto de esta problemática es el análisis de la informalidad de las micro y pequeñas empresas en la zona rural y la urbana éstas son importantes porque contribuyen a mejorar el aspecto económico de las familias a través de sus efectos directos e indirectos.

Las micro y pequeñas empresas contribuyen en el desarrollo económico y mejora de la calidad de vida de un país y de sus habitantes. Como sector, muestran una gran complejidad, una de ellas es su estratificación, cuyas variables están relacionadas a la capacidad de

autofinanciamiento, lo cual sirve para su crecimiento y generación de valor económico, productividad y capacidad de innovación y diferenciación. por los roles que juegan las micro y pequeñas empresas en un país es importante su formalización. En el Perú el MTPE y CODEMYPE establecen los siguientes pasos generales para la formalización de una micro empresas: constitución de la micro y pequeñas empresas (SUNARP), obtención de RUC (SUNAT) y licencia de funcionamiento (MUNICIPALIDAD correspondiente).

MTPE (2006), sostiene que en nuestro país las micro y pequeñas empresas están muy lejos de cumplir con las leyes establecidas, se conoce que a nivel nacional las micro y pequeñas empresas representan el 98% del tejido empresarial del país; no obstante, el 74% de ellas son informales.

MPHB (2008), sostiene que existe 1089 micro y pequeñas empresas con ingresos económicos considerable, el 85% de Micro y pequeñas empresas son informales y el 15% son micro y pequeñas empresas formales. Estas cifras son reflejo de la importancia económica y social de estas unidades económicas en nuestra realidad.

A lo largo de la historia se ha dado a conocer diferentes teorías acerca de la motivación y de las causas que propician una desmotivación y los factores que ayuden a conseguir la motivación. Todas estas teorías en conjunto han ayudado a que en la actualidad se lleve a cabo programas motivacionales con mucho éxito.

De igual forma, es necesario realizar un análisis dentro de la organización para detectar los puntos clave en los cuales se debe trabajar al momento de

implementar un programa motivacional.

Para finalizar, podemos observar que es posible valerse de diferentes herramientas para conseguir una ventaja competitiva, pero que es importante no dejar de lado, a las personas que día a día ayudan al crecimiento y mantenimiento de las empresas. Como administradores de una empresa, se debe buscar hacer un buen uso de todos los recursos con los que se cuentan, para poder lograr todos los objetivos planteados.

La capacitación y la motivación del personal es sin duda una excelente oportunidad para crecer como empresa y para conseguir el éxito deseado ya que por medio del personal podemos alcanzar muchas ventajas que nos hagan diferentes antes nuestros competidores.

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

**Enunciado del problema:**

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

**Objetivos de la investigación:**

**Objetivo general**

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

### **Objetivos específicos**

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2018.
- Describir las principales características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2018.

### **Justificación de la investigación:**

El desarrollo de la presente investigación es importante justificará su realización, porque permitirá que las micro y pequeñas empresas dedicadas al

comercio, obtengan una mayor rentabilidad en sus recursos económicos, financieros y contables teniendo como resultado una mejor gestión empresarial, en base a realizar la planeación, organización, dirección, coordinación y control en sus actividades y recursos.

Desde el punto de vista social, la presente investigación servirá de ayuda, mediante las conclusiones a las que llegará para que la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas dedicadas al rubro ópticas; tengan los instrumentos necesarios para poder optimizar la gestión empresarial de estas empresas. Con esto se generará empresas sólidas, exitosas, rentables y que puedan tener los recursos suficientes para poder realizar su gestión empresarial con toda comodidad.

Con la finalidad de orientarlas a un desarrollo empresarial eficiente, eficaz y efectivo en consecuencia competitivos en el rubro de compra y venta de ropa para bebés. Finalmente, la investigación se justificará porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

### **3. MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **Tipo y nivel de investigación**

##### **Tipo de investigación**

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

### **Nivel de investigación**

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

### **Diseño de la investigación**

El diseño fue no experimental -descriptivo.

M ----->O

Dónde:

M = Muestra conformada por las micro empresas encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

### **No experimental**

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

### **Descriptivo**

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal

## **3.2 Población y muestra**

### **Población**

La población estuvo constituida por 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018, información obtenida a través del trabajo de campo

realizado por la investigadora en el distrito Callería de la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

### **Muestra**

para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018, que representa el 100% la población.

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

<b>Variable</b>	<b>Definición</b>	<b>Definición operacional:</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 bebés 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 bebés del distrito de	Edad	<b>Razón:</b> Años
		Sexo	<b>N</b> <b>o</b> <b>m</b> <b>in</b>
		Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Sin instrucc ión
		Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2018.	<b>Nominal:</b>  Especificar

	Antigüedad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería,2018	<b>Razón:</b> Un 01-05 06-10 1 1 - 1 5
	Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01-03 06-12 13 a más

<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto

bebes del distrito de Callería, 2018.	las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebes del distrito de Callería, 2018.	Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	<b>Nominal:</b>  Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal:
		Crédito inoportuno	Nominal:
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal:  Si No
		cree que el financiamiento mejora las micro y pequeñas empresas	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 ropas para bebes del distrito de Callería, 2018.	Algunas características en relación con la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas	Recibió capacitación antes del otorgamiento del	<b>Nominal:</b> Si No
		Los trabajadores de la empresa se	<b>Nominal:</b> Si

	para bebes del distrito de Callería, 2018.	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	<b>Nominal:</b> Si No
		Tipos de cursos en los cuales se capacita	<b>Nominal:</b> Si

**Fuente:** elaboración propia.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebes del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebes del distrito de Callería, 2018.. sobre la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	<b>Nominal:</b> Si No
		La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	<b>Nominal:</b> Si No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	<b>Nominal:</b> Si No
		La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.	<b>Nominal:</b> Si No

### 3.5 Técnicas e instrumentos

#### 3.4.1 Técnicas.

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

### **3.4.2 Instrumentos**

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

### **3.5 Plan de análisis**

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

## **ANÁLISIS DE RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- De las Micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 29 años; el 30% (6) tienen entre 45 a 60 años (Ver Tabla N° 1).
- El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 30% (6) son del sexo femenino. (Ver Tabla N° 2).
- El 52% (11) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitario completa; el 48% (9) superior universitario incompleta, (Ver Tabla 03).

### **Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas**

- El 40% (8) de los representantes de la empresa tienen entre 10 años a más en este rubro. (Ver Tabla 04).
- El 45% (9) de las empresas tienen de 2 trabajadores estables, el 45% (8) no tiene trabajadores permanentes. (Ver Tabla 05).
- El 50% (10) de las empresas se formó para obtener ganancias, 25% (5) para otros fines convenientes. (Ver Tabla 08).

### **Respecto al financiamiento**

- El 59% (13) de las Micro y pequeñas empresas han sido Autofinanciados propios y el 41 (7) se autofinancian. (Ver Tabla 12).
- El 51% (10) de las Micro y pequeñas empresas realizan financiamiento de terceros; el 49% (11) no reciben ningún financiamiento. (Ver Tabla 13).
- El 15% (3) de las Micro y pequeñas empresas recurren a entidades Scotiabank, el 25% (5) de las Micro y pequeñas empresas recurren a entidades como la Caja Arequipa, el 35% (7) de las Micro y pequeñas empresas recurren a la entidad Mi banco. (Ver Tabla 14).
- El 40% (8) de las Micro y pequeñas empresas pago una tasa de interés del 28,70%; el 30.0% (6) de interés de 31,40. (Ver Tabla 12).
- El 30% (6) de las Micro y pequeñas empresas obtuvo financiamiento en entidades bancarias, el 55% (11) de las Micro y pequeñas empresas hizo financiamiento en el prestamista 15%(3). (Ver Tabla 17).

### **Respecto a la Capacitación**

- El 60% (12) de las Micro y pequeñas empresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 40% (8) no recibió capacitación. (Ver Figura28).

- Al 40% (8) de la microempresa participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 20% (4) recibió 2 cursos, el 15% (3) recibió 3 cursos, el 15% (3) recibió 4 cursos, y el 10% (2) recibió más de 4 cursos (Ver Figura 29).
- El 40% (8) de la Micro y pequeñas empresas participo en el curso de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (5) manejo empresarial y el 15% (3) otros cursos. (Ver Figura N° 30).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 85% (17) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años.
- El 80% (16) de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS disminuyo su rentabilidad los últimos dos años.

## **V. CONCLUSIONES.**

### **Respecto a los empresarios**

- De las Micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 29 años.
- El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 52% (11) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios universitarios completos.

### **Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas**

- El 40% (8) de los representantes de la empresa tienen entre 10 años a más en este rubro.
- El 45% (8) de las micro y pequeñas empresas son eventuales

- el 50% (10) de las empresas se formó para obtener ganancias,

### **Respecto al financiamiento**

- El 59% (13) de las Micro y pequeñas empresas han sido Autofinanciados propios y el 41 (7) se autofinancian. (Ver Tabla 12).
- El 51% (10) de las Micro y pequeñas empresas realizan financiamiento de terceros; el 49% (11) no reciben ningún financiamiento. (Ver Tabla 13).
- El 15% (3) de las Micro y pequeñas empresas recurren a entidades Scotiabank, el 25% (5) de las Micro y pequeñas empresas recurren a entidades como la Caja Arequipa, el 35% (7) de las Micro y pequeñas empresas recurren a la entidad Mi banco. (Ver Tabla 14).
- El 40% (8) de las Micro y pequeñas empresas pago una tasa de interés del 28,70%; el 30.0% (6) de interés de 31,40. (Ver Tabla 12).
- El 30% (6) de las Micro y pequeñas empresas obtuvo financiamiento en entidades bancarias el 55% (11) de las Micro y pequeñas empresas hizo financiamiento en el prestamista 15%(3). (Ver Tabla 17).

### **Respecto a la Capacitación**

- El 60% (12) de las Micro y pequeñas empresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 40% (8) no recibió capacitación. (Ver Figura28).
- Al 40% (8) de la microempresa participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 20% (4) recibió 2 cursos, el 15% (3) recibió 3 cursos, el 15% (3) recibió 4 cursos, y el 10% (2) recibió más de 4 cursos (Ver Figura 29).
- El 40% (8) de la micro y pequeñas empresas participo en el curso de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (5) manejo empresarial y el 15% (3) otros cursos. (Ver Figura N° 30).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 85% (17) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años.
- El 80% (16) de las micro y pequeñas empresas disminuyó su rentabilidad los últimos dos años.

### **RECOMENDACIONES**

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

- Que de juventud esta para la oportunidad que recién salen a ganar experiencia y se integren a este rubro de la micro empresa compra y venta de ropa para bebes.
- Que en la actualidad las juventudes puedan participar mujeres y varones y conocer más sobre este rubro de compra y venta de ropa para bebes, así contando también que mujeres sean las gerentes de dicha empresa para ya que no tienen ninguna limitación para seguir aprendiendo y capacitándose en este rubro.
- Muy importante a ver estudiado una carrera profesional, pero aun así debemos leer y seguir investigando en lo que nos falta añadir en nuestra empresa de ropas para bebes

#### **Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas**

- Que tecnología y el conocimiento investigado sea para mejorar la microempresa y poner en práctica en el rubro de compra y venta de ropa para bebes.

- Que sigan este rubro que es algo que no podríamos cerrarlo porque siempre existirá la necesidad de comprar ropa para bebés para el uso del nuevo integrante de la familia.
- Es fundamental que tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios para así podría crecer el negocio y no estar cambiando y enseñando cada momento.

### **Respecto al financiamiento**

- Precisamente buscamos un crédito para seguir invirtiendo en novedades, así estar con la publicidad.
- La gran necesidad de prestar a terceros que suman interés alto, al tiempo pagas más de lo que te dieron, limitarse en hacer tantos préstamos porque nunca terminas de pagar.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.
- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que, al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad en las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.

### **Respecto a la capacitación**

- Importante que como empresario nos capacitemos en cursos, talleres, para poder enseñar y mejorar nuestro negocio.

- Fundamentalmente estamos dispuesto a enseñar a cada integrante que conforma nuestro equipo de trabajo.

- Estamos invirtiendo en calidad de tiempo para organizarnos como equipo y seguir trabajando en nuestra empresa, así que todo vale, porque así la publicidad y la tecnología avanza y nosotros nos quedamos desactualizados, no podemos aislarnos de eso, debemos seguir capacitándonos.

### **Respecto a la rentabilidad**

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que realicen mejor integración como equipo para poder involucrarlos y así podría ver mejor estadía de trabajadores mejorar todo en la rentabilidad de la empresa.

- Que inviertan de acuerdo a sus objetivos con la finalidad de obtener mayores ingresos.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Actualidad Empresarial (2006),

La rentabilidad económica y financiera de la empresa. [serie en internet].

[citada 2010 Abril 13]; 111: disponible desde:

<http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE->

GESTI%EF%BF%BDN-LA-RENTABILIDAD-CON%EF%BF%BDMICA-

Y-FINANCIERA-EN-LA/Agencia Federal (s/f), Agencia Federal para el

Desarrollo de la Pequeña.

- Alberdi J. & Pérez K. (2006), en Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Micro y pequeñas empresas . Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141>
- Albújar (2008),  
www.esan.edu.pe/.../2011/04/.../sistema\_nacional\_de\_capitación\_mype\_peruana.pdf... Genaro Matute • Haydeé **Albújar** • Luis Janampa. Renato Odar ... Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º: **2008-05871**
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). El financiamiento Informal en el Perú. Pág. 103. 2001. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>
- Arostegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento\\_completo\\_.pdf?sequence=3](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3)
- Benancio D. & Gonzales Y. (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe

Digital Editions]. Recuperado de  
[http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:r  
evistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+  
&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:r<br/>evistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+<br/>&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe)

Briseño A. (2009), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo.  
Recuperado de [http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/  
financiamiento.shtml](http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/<br/>financiamiento.shtml)

Campana A. (2012), ¿Qué sucede con las Micro y pequeñas empresas en el Perú?.  
Recuperado de [http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-  
politicas/que-sucede-con-las-Micro-y-pequeñas-empresas-en-el-peru.html](http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-<br/>politicas/que-sucede-con-las-Micro-y-pequeñas-empresas-en-el-peru.html)

Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la  
rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector  
industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde,  
período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad  
Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta”  
[erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.  
pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.<br/>pdf) pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, **Atlanta**

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de Julio del  
2013, mep.pe › Blog 24 sep. 2016 - **24 septiembre, 2016**. 0. 3906. Por:  
**Edwin Escalante Ramos**. El **02 de Julio del 2013**, el **Congreso** de la  
**República promulgó la Ley N° 30056**

Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura  
financiera óptima en las empresas” Lourdes-Escobedo-almendral:

"Evolución de la teoría sobre la estructura financiera óptima en las empresas" en **Revista Caribeña de Ciencias Sociales**, diciembre 2014, en <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

Espinoza A. (2009), Las Micro y pequeñas empresas ¿pueden crecer? Recuperado de [http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-Micro y pequeñas empresas -pueden-crecer](http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-Micro-y-pequeñas-empresas-pueden-crecer)

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

Huamán (2009), "Empresas peruanas" Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). *Las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS en el Perú*. Recuperado de [http://www.gestiopolis.com/las-MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS -en-el-peru/](http://www.gestiopolis.com/las-MICRO-Y-PEQUEÑAS-EMPRESAS-en-el-peru/)

Instituto de Incidencias Ambientales (2009), Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>

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

Latameconomy.org (s/f), Caracterización y política de pymes en América Latina. Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/>

Luces A. (2011), Teoría del Financiamiento. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Martínez M. A. (2013), Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm>

Modigliani y Miller (MM) en 1958. [https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema\\_de\\_Modigliani-Miller](https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-Miller) El teorema *Modigliani-Miller* (llamado así por Franco *Modigliani* y Merton *Miller*) es parte ... *Modigliani* ganó el premio Nobel de Economía en 1985 por esta y otras contribuciones, *Miller* también fue .... "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment," American Economic Review (junio de 1958)

Nair C. T. (2007), Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>

Navarro N. A. (2004), El sistema financiero. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml>

- Pérez L. & Campillo F. (2013), Financiamiento. (Informe de Investigación):  
Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Rocha A. (2011), Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://tesis.luz.edu.ve/tde\\_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha\\_lengua\\_asdrubal\\_ll.pdf](http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf)
- Romero T. (2011), España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS [Mensaje en un Blog]. Recuperado de <http://avanceMICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.html>
- Saavedra H. S. (2011), en su tesis, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYKZCbY4ChAWCBkWA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FL>

EX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEb  
LnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo

Turnero P. (s/f), La microempresa en el contexto de la globalización. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Vigil, Y. (2008), “Formación, crecimiento y proyección de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS ”.

Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS /formacion-MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS 2.shtml>

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS )” [erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf) millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando **Villarán** (2008)

[Yaya P. \(1991\), ¿Qué es financiamiento? Recuperado de https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW](https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW)

Zorrilla J. P. (2004), Importancia de las Pymes en México y el mundo. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/>

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

Yo, Xenia Marieta Arbildo Ruiz, identificado con DNI N°....., 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, capacitación y rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés 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, 09 de Junio de 2018

.....

Xenia Marieta Arbildo Ruiz

DNI N°.....

### 3.8 Matriz de Consistencia

TITULO	PROBLEMA FORMULACION	OBJETIVOS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION	TIPO Y NIVEL	POBLACION	METODOLOGIA	INSTRUMENTO					
<p>“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018”</p>	<p>¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018?</p>	<p>Describir las principales Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018</p>	<p>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018</p>	Edad	Razón: Años	<p>Cuantitativo- Descriptivo</p>	<p>Consta por 21 MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS al sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018</p>	<p>Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.</p>	<p></p>					
				Sexo	Nominal: Masculino Femenino									
				Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad									
			<p>Perfil de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018</p>	<p>Financiamiento en las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018</p>	<p>ESPECIFICO</p> <p>*Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018.</p> <p>*Describir las principales características de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018</p> <p>*Describir las principales características del financiamiento de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018</p> <p>*Describir las principales características de la capacitación de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018</p> <p>*Describir las principales características de la rentabilidad de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018</p>					Antigüedad de la MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años	<p>DISEÑO</p>	<p>TECNICA</p>	<p>ANALISIS DE DATOS</p>
										Número de trabajadores	Razón: 01 06 13 a más			
										Objetivos de la MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar			
										Solicito crédito	Nominal: Si Nominal: Si			
										Recibió crédito	Nominal: Si			
										Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto			
										Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto			
										Entidad a la que solicito crédito	Nominal: Bancaria No bancaria			
										Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria			
Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar													
Crédito oportuno	Nominal: Si	<p>No Experimental-Descriptivo</p>	<p>Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.</p>	<p>Se hizo uso del análisis descriptivo, para la tabulación de los datos asimismo se utilizó como soporte el programa para el procesamiento de los datos el software Spss.</p>										
Crédito inoportuno	Nominal: Si													
Monto de crédito: suficiente, insuficiente	Nominal: Si No													
<p>Rentabilidad en las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2018</p>	<p>El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa</p> <p>La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años</p> <p>La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años</p>				Nominal: Si No									
					Nominal: Si No									
					Nominal: Si No									

## INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS



---

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

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

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

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

Encuestador (a): Arbildo Ruiz Xenia Marieta Fecha: 20/06/2018

#### **I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE**

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

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

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

Primaria:.....Secundaria.....

Superior No Universitaria.....

Superior Universitaria.....

**1.4 Estado Civil:** Soltero.....

Casado.....Conviviente.....Divorciado.....

Viudo .....

**1.5 Profesión**.....

**1.6 Ocupación**.....

## **II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

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

**2.2** **Cuál es el objetivo de su empresa:**

a) Maximizar ganancias ( . . . . )                      b) Dar empleo a la familia ( . . . )

c) Generar ingresos familia ( )                      d) Otros ( )

**2.3** Número de trabajadores que laboran en la empresa: .....

**2.4** Número de trabajadores permanentes.....

**2.5** .Número de trabajadores Eventuales.....

### **III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**

#### **EMPRESAS :**

**3.1** Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio

(Autofinanciamiento): Si.....No.....

**3.2** Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....

#### **Si el financiamiento es de terceros:**

**3.3** A qué entidades recurre para obtener Financiamiento:

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

**3.4** Qué tasa de interés mensual paga..... a los Prestamista

**3.5** Qué tasa de interés mensual paga.....a las

Entidades Bancarias

**3.6** Qué tasa de interés mensual paga..... a las entidades no

bancarias

**3.7** Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención

del crédito.:

Las entidades bancarias.....Las entidades no

bancarias.....los prestamistas

usureros.....

**3.8** En el año 2018: Cuántas veces solicitó crédito.....

3.9 A qué entidad financiera.....

3.10 Le otorgaron el crédito solicitado.....

3.11 El crédito fue de corto plazo.....el crédito fue de largo  
plazo.....

3.12 Qué tasa de interés mensual pagó.....

3.13 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... No.....

3.14 Monto Promedio Otorgado.....

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

3.16 El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la  
rentabilidad anual de su empresa: a) Si ( ) b) No ( )

#### **IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS :**

1.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:  
Si.....No.....

1.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido en su micro y pequeñas empresas  
. En los últimos dos años: Ninguno ..... Uno.....Dos.....Tres a más

1.3 Si tuvieron capacitación: En qué tipo de cursos participaron: Inversión del  
crédito financiero.....Manejo  
empresarial.....Administración de recursos

humanos.....Marketing  
Especificar.....

Empresarial.....Otros

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

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

**4.5** Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su

empresa; Si..... No.....

**V. PERCEPCION DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS :**

**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 empresarial:  
Si.....No.....

**5.3** Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2  
años:

Si.....No.....Cree

**5.4** Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2  
años:

Si.....No.....Cree

Callería, Junio del 2018

## TABLA DE FIABILIDAD

### Fiabilidad

#### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	20	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
,820	0,790	20

### Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	5	0.8	20
Sexo	10	5.7	20
Grado de instrucción	2.5	4.7	20
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro	6.6	1.5	20
Trabajadores estables	10	2.8	20
Trabajadores que laboran en la empresa	6.6	2.5	20
Motivo de formación de la empresa	6.6	2.8	20
Actividad productiva	10	2.8	20
A qué tipo de entidad financiera solicito crédito	6.6	4.0	20
Otorgaron el crédito solicitado	10	7.0	20
Entidades Solicitadas	5	1.63	20
Tiempo del crédito solicitado	10	4.24	20
Veces que solicito el préstamo	6.6	2.5	20
Tasa de Interés	6.6	1.15	20
Mejoro actividad económica y financiera	10	14.14	20
En qué fue invertido el crédito solicitado	6.6	3.78	20
Recibió capacitación para el crédito	10	2.82	20
Cuántas veces se ha capacitado	4	2.34	20
En qué temas se ha capacitado	4	2.54	20
El personal recibió capacitación	6.6	4.72	20
En qué año recibió capacitación	10	2.82	20
Capacitación es una inversión	10	2.82	20
Capacitación es relevante	10	5.65	20
El financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa	10	8.48	20
La capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa	10	7.07	20
Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos dos años	10	9.89	20
Cree Usted que ha disminuido la rentabilidad de su empresa en los últimos dos años	10	8.48	20

## BASES DE DATOS

PREGUNTAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	VARIANZA TOTAL
	1	2	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	
2	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	34
3	2	2	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	36
4	3	1	3	3	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	3	47
5	3	1	4	2	2	3	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	52
6	3	1	3	3	1	2	1	1	2	3	3	3	3	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	54
7	1	1	4	1	3	2	1	1	2	3	3	3	2	3	3	3	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	3	56
8	3	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	40
9	3	2	3	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	43
10	3	1	3	4	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	1	1	41
11	2	2	2	3	1	2	1	1	2	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	51
12	2	1	3	2	1	1	2	1	2	3	2	3	2	2	3	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	3	47
13	3	1	3	3	1	2	1	1	2	2	3	2	3	2	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	47
14	3	1	2	1	1	2	1	1	2	3	3	3	3	3	2	3	1	1	2	2	1	1	2	1	2	2	3	52
15	2	1	3	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	41
16	2	2	4	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	1	43
17	1	2	2	2	1	2	1	1	2	3	3	3	2	3	2	3	2	1	2	2	2	1	2	1	2	1	2	51
18	2	1	3	3	1	1	2	1	2	3	3	3	2	2	3	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	3	54
19	3	1	2	4	1	1	1	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	3	47
20	3	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	36