

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Monsalve Tuesta Gabriela del Pilar

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Pucallpa – Perú

2018

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centros de estética del distrito de Callería, 2018”

HOJA DE FIRMAS DEL JURADO EVALUADOR DE LA TESIS Y ASESOR

.....
Mg. CPCC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES
Presidente

.....
Mg. CPC. JOSÉ LUIS ALBERTO LÓPEZ SOUZA
Miembro

.....
Mg. CPC. RUSELLI FERNANDO VILCA RAMIREZ
Miembro

.....
Mg. CPCC ROMEL ARÉVALO PÉREZ
Asesor

Agradecimiento

A Dios por su inmenso amor y estar siempre conmigo, por darme la vida, salud y una familia maravillosa, gracias a él puedo seguir desarrollándome en lo personal y profesional.

Al Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por su dedicación, conocimientos, orientaciones, paciencia y motivación ya que han sido fundamentales para la culminación de mi tesis.

Dedicatoria

A mi madre Helga Nieves, por darme la vida y ser mi inspiración y el regalo más hermoso que Dios me ha dado. Gracias por tu cariño, y haber sembrado en mi la semilla del esfuerzo, la constancia y dedicación.

A mi familia a quien amo profundamente y por quienes trato de ser mejor persona cada día.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una población de 18 micro y pequeños empresarios cuya muestra es de 16 microempresarios del sector servicio, rubro centros de estética ubicadas en el distrito de Callería, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 36 preguntas relacionadas a la investigación, del cual se consiguió como principales resultados: la edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centro de estética del distrito de Callería, 2018. Se observa que el 12.50% (2) tiene entre 30 a 35 años; el 62.50% (10) empresarios tiene entre 36 a 40 años; el 12.5% (2) empresarios tiene entre 41 a 45 años y el 12.50% más de 46 años; el 56.25% (9) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 43.8% (7) son del sexo masculino; el 56.3% (9) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitario completo; y el 18.8% (3) con estudios superior no universitaria incompleta; con respecto a formalidad el 87.50% (14) son formales y el 12.5% (2) son informales; el 50.0% (8) tienen de 2 trabajadores permanentes y el 25.0% (4) tienen 3 trabajadores permanentes y el 12.5% (2) tienen 1 trabajador permanente; para el 100.0% (16) de las microempresas el motivo de la formalización es con el objetivo de generar ganancia; el 81.3% (13) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 18.8% (3) se autofinancian; el 37.5% (6) de los microempresarios invirtieron en activos fijos, el 37.5% (5) en

mejoramiento y/o ampliación de local; el 93,8% (15) de los micro y pequeña empresa no recibieron capacitación al momento de otorgarles el crédito; el 87,5% (14) los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos años, y el 12,5% (2) recibieron una capacitación; el 81,3% (13) de los representantes de las micro y pequeña empresa considera a la capacitación como una inversión; el 18,8% (3) considera que la capacitación no es una inversión; el 68,8% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 31,2% (5) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad; el 81,3% (13) de los representantes de la micro y pequeñas empresas cree que mejoro su rentabilidad los últimos años y el 18,8% (3) no mejoro su rentabilidad.

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

ABSTRACT

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the services sector, aesthetics centers, district of Callería, 2018. It has been developed using the Quantitative Methodology - descriptive level, non-experimental-transversal-retrospective design, to carry out the research a population of 18 micro and small businessmen was chosen. The sample is 16 microentrepreneurs from the service sector, aesthetics centers located in the district of Callería, the technique used was the survey and the instrument the pre-structured questionnaire with 36 questions related to the research, which was achieved as main results: the age of legal representatives of the micro and small companies in the service sector, center aesthetics of the district of Callería, 2018. It is observed that 12.50% (2) has in 30 to 35 years old; 62.50% (10) entrepreneurs are between 36 and 40 years old; 12.5% (2) entrepreneurs are between 41 to 45 years old and 12.50% more than 46 years old; 56.25% (9) of the representatives surveyed are female and 43.8% (7) are male; 56.3% (9) of the microentrepreneurs surveyed find themselves with full non-university higher education; and 18.8% (3) with incomplete non-university higher education; with respect to formality, 87.50% (14) are formal and 12.5% (2) are informal; 50.0% (8) have 2 permanent workers and 25.0% (4) have 3 permanent workers and 12.5% (2) have 1 permanent worker; for 100.0% (16) of the microenterprises the reason for the formalization is with the objective of generating profit; 81.3% (13) of the microenterprises have been financed by third parties and 18.8% (3) are self-financing; 37.5% (6) of the microentrepreneurs invested in fixed assets, 37.5% (5) in improvement and / or expansion of the premises; 93.8% (15) of the micro and small businesses did not receive training at the time of granting them credit; 87.5% (14) workers in the micro

and small enterprises did not receive training in recent years, and he 12.5% (2) received training; 81.3% (13) of the representatives of micro and small enterprises consider training as an investment; 18.8% (3) consider that training is not an investment; 68.8% (11) of the micro and small company representatives believe that financing improves profitability and 31.2% (5) believe that financing does not improve profitability; 81.3% (13) of the representatives of the micro and small companies believe that their profitability improved in recent years and 18.8% (3) did not improve their profitability.

Keywords: Financing, training, profitability, micro and small businesses.

CONTENIDO

	Pág.
TÍTULO DE LA TESIS.....	ii
HOJA DEL JURADO EVALUADOR DE LA TESIS Y ASESOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO.....	x
INDICE DE TABLAS	xiii
INDICE DE FIGURAS.....	xvii
I. INTRODUCCIÓN.....	20
II. REVISIÓN LITERARIA.....	25
2.1 Antecedentes.....	25
2.1.1 Antecedentes internacionales.....	25
2.1.2 Antecedentes nacionales.....	29
2.1.3 Antecedentes locales.....	36
2.2 Bases Teóricas de la investigación.....	38
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	38
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	45
2.2.3 Teorías de la rentabilidad.....	52
2.3 Marco conceptual.....	56
2.3.1 Definición de financiamiento.....	56
2.3.2 Definición de capacitación.....	57

2.3.3 Definición de rentabilidad.....	60
2.3.4 Definición de micro y pequeñas empresas (MYPES).....	60
2.3.4.1 Beneficios de una Mypes.....	62
III. METODOLOGÍA.....	66
3.1 Tipo y nivel de la investigación.....	66
3.2 Diseño de la investigación.....	66
3.3 Población y muestra.....	67
3.4 Definición y operacionalización de variables.....	68
3.5 Técnicas e instrumentos	71
3.5.1 Técnicas.....	71
3.5.2 Instrumentos.....	72
3.6 Plan de análisis de datos.....	72
3.7 Matriz de consistencia.....	73
3.8 Principios éticos.....	74
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	76
4.1 Resultados.....	76
4.1.1 Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	76
4.1.2 Respecto de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio a las características	82
4.1.3 Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	87
4.1.4 Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	99

4.1.5	Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	106
4.2	Análisis de resultados.....	110
4.2.1	Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	110
4.2.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	111
4.2.3	Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	111
4.2.4	Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	113
4.2.5	Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	114
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	115
5.1	Conclusiones.....	115
5.1.1	Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.....	115
5.1.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.....	116
5.1.3	Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en estudio.....	116
5.1.4	Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.....	118
5.1.5	Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio.....	118

y pequeñas empresas en estudio.....	119
5.2 Recomendaciones.....	119
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	121
6.1 Referencias bibliográficas.....	121
6.2 Anexos de la investigación.....	129
Anexo 1. Carátula.....	129
Anexo 2. Artículo científico.....	130
Anexo 3. Declaración jurada.....	154
Anexo 4. Matriz de consistencia	156
Anexo 5. Cuestionario para la encuesta a las microempresas.....	157
Anexo 6. Tabla de fiabilidad.....	160
Anexo 7. Base de datos de las encuestas.....	161

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Edad de los representantes legales.....	76
Tabla 2. Sexo de los representantes legales	77
Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes legales	78
Tabla 4. Estado civil de los representantes legales	79
Tabla 5. Profesión de los representantes legales	80
Tabla 6. Ocupación de los representantes de las microempresas.....	81
Tabla 7. Tiempo en años que se encuentra la microempresa en el rubro centro de estéticas	82

Tabla 8. Formalidad de las microempresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.....	82
Tabla 9. Número de trabajadores permanentes de las Mypes del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería. 2018.....	83
Tabla 10. Número de trabajadores eventuales de las Mypes del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.....	84
Tabla 11. Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.....	85
Tabla 12. Cómo financian su actividad productiva las microempresas	86
Tabla 13. A que entidades bancarias recurren para obtener financiamiento las Mypes del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.....	87
Tabla 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario las Mypes del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.....	88
Tabla 15. Entidades no bancarias a las que recurren para obtener financiamiento las microempresas	89
Tabla 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario las microempresas.....	89

Tabla 17. Si acuden a prestamistas o usureros para financiarse las microempresas	90
Tabla 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usurero las microempresas.....	91
Tabla 19. Si se financian por otros medios las microempresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.....	92
Tabla 20. Tasa de interés que paga por un crédito obtenido por otros medios las microempresas	92
Tabla 21. Entidades financieras que otorgan mayor facilidad a las microempresas	93
Tabla 22. Los créditos otorgados fueron en el monto solicitado por Las microempresas.....	94
Tabla 23. Monto promedio del crédito otorgado a las microempresas.....	95
Tabla 24. Tiempo del crédito otorgado a las microempresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería,	96
Tabla 25. En qué se invirtió el crédito financiado las microempresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.....	97
Tabla 26. Recibieron capacitación al momento de la obtención	

del crédito.....	98
Tabla 27. Cuantos cursos de capacitación han tenido en el último año los representantes legales de las microempresas	99
Tabla 28. En qué tipo de cursos de capacitación han participaron los representantes legales de las microempresas.....	100
Tabla 29. Recibieron capacitación el personal de las microempresas	101
Tabla 30. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión para su empresa.....	102
Tabla 31. Si considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa.....	103
Tabla 32. En qué temas se capacitaron los trabajadores de las microempresas.....	104
Tabla 33. Cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa.....	105
Tabla 34. Cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.....	106
Tabla 35. Cree que la rentabilidad mejoró en los últimos años en su empresa.....	107
Tabla 36. Cree que la rentabilidad disminuyo en los últimos años en su empresa.....	108

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Edad de los representantes legales de las microempresas.....	76
Figura 2. Sexo de los representantes legales de las micro empresas	77
Figura 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las microempresas	78
Figura 4. Estado civil de los representantes legales de las Mypes.....	79
Figura 5. Profesión de los representantes de las microempresas	80
Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las microempresas	81
Figura 7. Tiempo en el sector de las microempresas rubro centro de estéticas	82
Figura 8. Formalidad de las microempresas.....	83
Figura 9. Número de trabajadores permanentes de las microempresas	84
Figura 10. Número de trabajadores eventuales de las microempresas	85
Figura 11. Motivos de formación de las microempresas	86
Figura 12. Tipo de financiamiento que utilizo las microempresas.....	87
Figura 13. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse las microempresas.....	88
Figura 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario.....	89

Figura 15. Entidades no bancarias a las que recurren para el financiamiento las microempresas	90
Figura 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario las microempresas.....	91
Figura 17. Recurren a prestamistas o usureros las microempresas	92
Figura 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usurero las microempresas.....	92
Figura 19. Recurrieron a otros medios de financiamiento las Mypes	93
Figura 20. Tasa de interés que paga por un crédito obtenido por Otros medios las microempresas.....	94
Figura 21. Entidades financieras que otorgan facilidades a las microempresas	95
Figura 22. Le otorgaron el crédito en el monto solicitado a las microempresas	96
Figura 23. Monto promedio del crédito otorgado a las microempresas.....	96
Figura 24. Tiempo del crédito solicitado por las microempresas	97
Figura 25. En qué se invirtió el crédito solicitado por las microempresas.....	98
Figura 26. Recibieron capacitación por el crédito otorgado las microempresas.....	99
Figura 27. Cuantos cursos de capacitación recibieron los representantes	

legales.....	100
Figura 28. En qué cursos se capacitaron los representantes legales de las mypes.....	101
Figura 29. Recibieron capacitación el personal de las microempresas	102
Figura 30. Considera a la capacitación como una inversión.....	103
Figura 31. Considera que la capacitación al personal es relevante para su empresa.....	104
Figura 32. En qué temas se capacitaron los trabajadores de su empresa.....	105
Figura 33. Cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad.....	106
Figura 34. Cree que la capacitación mejoro la rentabilidad.....	107
Figura 35. Cree que la rentabilidad mejoró en los últimos años.....	108
Figura 36. Cree que la rentabilidad disminuyo en los últimos años.....	109

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad el principal objetivo que persigue una empresa es asegurar su supervivencia y progreso, lo cual implica la búsqueda de mejoramiento continuamente para superar las exigencias del entorno, crecer con miras de alcanzar un tamaño que le permita competir adecuadamente, tomar en consideración el nivel de riesgo y retribuir satisfactoriamente a sus participantes para lograr una contribución efectiva del proyecto empresarial. El crecimiento de una economía requiere que las empresas especialmente aquellas pequeñas y medianas empiecen a darle un mayor énfasis e importancia al análisis de sus indicadores financieros los mismos que servirán para que la administración tome decisiones adecuadas con respecto a la organización de la empresa, así como a las políticas aplicadas en la administración financiera del negocio (Solís. 2015).

En tal sentido las micro y pequeñas empresas en el país constituyen la unidad económica básica de producción, comercialización y prestación de servicios, y son, por su capacidad de generar empleo y por el porcentaje que representan dentro del aparato productivo de la Nación, el motor que mueve la economía del país, pero que por su tamaño y características propias constituyen la parte más vulnerable del sector empresarial.

En Latinoamérica, las micro y pequeñas empresas son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlos. Estos instrumentos son el financiamiento y la capacitación. (Bemilla, 2006)

Las micro y pequeñas empresas surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas

de los sectores más pobres de la población, constituye como una alternativa frente al desempleo a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal. (Ávila & Sanchis, 2012)

La importancia de las micro y pequeñas empresas para el Perú era de gran magnitud, dada las limitaciones de su economía y la extensión de la pobreza, así en 1997, la contribución de las microempresas y pequeñas empresas en la generación de empleo representaba el 75.9 por ciento del total de la población económicamente activa (PEA). De ese 75.9 por ciento, el 95 por ciento de la generación de empleo se concentraba en establecimiento pequeños, y solo el 5.0 por ciento se concentraba en las “pequeñas empresas”. (Herrera, 2011)

Así el Artículo N° 4 del Texto Único Ordenado (TUO) 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, Decreto Supremo N° 007-2008-TR, define a las MYPES como unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las micro y pequeñas empresas juegan un papel prioritario en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al estado. (Aspicueta, 2015, p.15)

En la actualidad en el Perú, se evidencia el crecimiento a 1.3 millones de Mypes lideradas por mujeres “un 79.5% de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el interior del país, siendo las regiones con mayor preponderancia: Puno, Piura, la Libertad, Cusco y Junín, el 20.5% restante se ubica en Lima. A nivel sectorial, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) 2017, las actividades económicas con mayor presencia de mujeres que conducen un emprendimiento son: Comercio 39.6%, Agropecuaria 27.1%, Servicios 25.8% y manufactura 7.5%. (Andina, 2018)

En el ámbito local, se puede apreciar que los negocios de Centro de Estética se han ido desarrollando de manera exponencial. Hace pocas décadas apenas, sólo eran unos cuantos locales en el centro de la ciudad y que necesitaban de bastante inversión para su funcionamiento (los recordados “Salones de Belleza”) que daban el servicio de corte de cabello, peinados y maquillaje sólo a mujeres; hoy, con menos inversión y bastante ingenio, han diversificado sus servicios y aparte de los ya mencionados ofrecen: pedicure, manicure, implantes postizos (extensiones), tratamientos, masajes, etc. Y ahora lo brindan a damas, caballeros y niños, han multiplicado sus locales y han generado muchos puestos de trabajo. Es decir, que han pasado de simples peluquerías para damas a ser Centros de Estética unisex, claro está que en el camino muchos fracasaron y terminaron cerrando o tal vez por la competencia del centro se mudaron a otros puntos de la ciudad y siguen desarrollando sus actividades. Hoy se puede apreciar que incluso se pueden encontrar galerías enteras dedicadas a este rubro, es decir se han formado clústeres de centros de estética y de venta de productos para la belleza, todo esto buscando satisfacer las necesidades de los usuarios y acercando más el servicio al cliente.

Las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, así como los de la ciudad de Pucallpa, y en el resto del país, deben de vencer mil obstáculos para mantenerse en el mercado, poder desarrollarse, crecer y diversificarse. Entre los principales problemas a enfrentar están: el acceso al financiamiento, la formalización, la competencia, la capacitación para mejorar la rentabilidad y la gestión del negocio.

Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas micro y pequeñas empresas acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado.

De ahí que surge la necesidad de analizar sus características para conocer mejor su problemática, se enunció el problema de la investigación, con la siguiente interrogante: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018?

Para dar respuesta a esta cuestión se planteó el objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.

Así como los objetivos específicos:

- Describir las principales características de los propietarios o representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.

Las micro y pequeñas empresas del sector servicios son un sector en continuo crecimiento y del que dependen muchísimas personas, entre proveedores, usuarios, empleados y los propietarios mismos que muchas veces se auto emplean ante la falta de oportunidades de empleo para los estudios que pudiera tener, además del Estado mismo que recauda impuestos de estas unidades cuando son formales.

La presente investigación tiene el propósito de conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería. Esta investigación es importante porque nos permitirá conocer en el

campo la realidad de las micro y pequeñas empresas del sector y rubro estudiados en cuanto a su formalidad, tiempo de operación, el financiamiento con el que cuentan, la capacitación que reciben los propietarios y sus colaboradores, y si han sido rentables en el 2018.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

Henríquez, (2009), en un estudio para la Europa Aid y la Organización Internacional del Trabajo titulada Políticas para las Mipymes frente a la crisis conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa; este documento presenta un análisis comparativo de la situación de las micro, pequeñas y medianas empresas en Europa y en América Latina. El documento describe las políticas para las Mipymes de la última década en las dos regiones y evalúa su efectividad en tiempos de crisis. Algunas de las conclusiones a las que llega son:

- Tanto en los países de la UE (Unión Europea) como en los de América Latina las MIPYMES representan gran parte de las unidades económicas formales (98% a 99%) y concentran una proporción importante del total del empleo del sector privado (68% al 86%). Una parte importante de éste, en el caso de América Latina, corresponde al sector informal; en la UE (Unión Europea) ese tema no tiene mayor relevancia cuantitativa.

- En la Unión Europea, si bien las empresas micro, pequeña y mediana representan cada una realidad administrativa y de gestión muy diferentes, tienen en común que en general son empresas de alta productividad aparente y con niveles de ventas por ocupado importantes en comparación con sus pares de América Latina, capitalizadas, con capacidad de acumulación, con mercados domésticos robustos.
- Entre los problemas que afrontan los pequeños empresarios están: los problemas regulatorios, la demanda limitada y la intensificación de la competencia, el acceso al financiamiento; y la disponibilidad de recursos humanos calificados.
- Factores del entorno que afectan son: la estabilidad y las políticas macroeconómicas más en sintonía con el desarrollo económico, los programas de fomento y otros factores existentes que promueven su desarrollo, la orientación de los mismos y la institucionalidad.
- En cuanto a regulación, en América Latina los problemas identificados son: la apertura de empresas (duración, costo y número de procedimientos); en el contrato de trabajadores, el costo del despido; la gran cantidad de pagos de impuestos y contribuciones laborales; los permisos de construcción.

Saavedra, & Tapia (2009), en su informe de investigación Las mejores prácticas en las Mipyme Industrial Mexicana, concluyen que en México como en muchos otros países de América Latina, Asia, Estados Unidos y Europa, la pequeña y mediana empresa o Mipyme

conforma la inmensa mayoría del universo empresarial. De ahí la importancia estratégica que éstas adquieren o deberían tener en términos del desarrollo económico nacional, regional o local, pues al año 2009 se cuenta con más de 5 millones de empresas (productores agrícolas, ganaderos, acuicultores, mineros, artesanos, manufactureros, comerciantes, prestadores de servicios turísticos y culturales), las cuales se distribuyen de acuerdo con el tamaño. En México las micro y pequeñas empresas representan el 98.80% del total de empresas, y generan el 78.50% de empleos y contribuye con el 52% de aportaciones al PBI. De acuerdo con los datos del censo económico 2009 (INEGI 2010), la conformación sectorial de las empresas mexicanas es la siguiente: el 11.70% pertenecen al sector industrial, 49.90% pertenecen al sector comercial y el 37.80% son del sector servicios.

Vaca (2012), en su tesis doctoral: Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan, investigación de tipo mixto, de nivel explicativo, diseño no experimental, en la cual se propuso como objetivo analizar la fuente de donde obtienen recursos las pyme para su operación, revela que las empresas prefieren mantenerse operando con recursos propios, o buscan una fuente externa vía endeudamiento, dejando al final el ingreso de nuevo capital, pues este puede contribuir a la pérdida de control de la empresa. Asimismo hace mención las dificultades que tiene la empresa cuando desea solicitar un crédito, tales como: el tamaño, (las pequeñas tienen menos posibilidades); la edad, (las menos

antiguas no cuentan con el historial requerido por la mayoría de instituciones financieras); la opacidad, (las pymes por lo general no llevan un control adecuado de su información y no generan los reportes mínimos solicitados en el trámite del crédito); garantía, (en muchas ocasiones el diluir el riesgo en la operación de crédito se hace mediante el depósito de un colateral), bien que no siempre se tiene o se está disponible para tal fin y, tasa de interés, (el costo mayor en una operación de crédito es el pago de intereses, costo que puede resultar bastante alto para una pyme).

Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo-BID (2014), en su informe titulado Micro y pequeñas empresas, manifiesta que uno de sus objetivos es ofrecer financiamiento y asistencia técnica a asociaciones comerciales, organizaciones no-gubernamentales, fundaciones, agencias del sector público e instituciones financieras para apoyar proyectos que beneficien micro emprendimientos, emprendedores y pequeñas empresas a través de sus 26 países miembros prestatarios de América Latina y el Caribe. El Grupo BID no financia de manera directa a las microempresas. En el marco de su área de operaciones para el sector privado, el Grupo BID puede ofrecer financiamiento dentro de su programa Mejora del Ambiente Productivo (MAP) para apoyar actividades innovadoras e investigación de vanguardia en el ámbito del desarrollo del sector privado y financiero a través de convocatorias regulares para presentar propuestas. La investigación financiada por el programa MAP contribuye a áreas como

desarrollo de las PYMES, herramientas de capacitación y crédito para bancos y emprendedores, recursos financieros para la agricultura y simplificación reguladora, entre otras. El trabajo se concentra en rigurosas evaluaciones de impacto y actividades que mejoren la eficiencia de las operaciones del BID.

Respecto a otros países del área, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL 2013), en su informe; Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe, dice que, en Argentina, más del 75% de la inversión empresarial se cubre con capital propio y reinversión, dada las limitaciones de acceso a los servicios financieros. A partir del 2004 existe el programa de financiamiento productivo del bicentenario busca impulsar el crédito para empresas pymes con el objetivo de mejorar los niveles de empleo y competitividad. Básicamente, es un crédito en algunos casos con tasas desde 6.3% a pagar en 10 años, y el período de gracia hasta de un año.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Román (2013), en su tesis de pregrado denominada: “Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPES del sector servicio rubro centro de belleza y spa en el distrito de Chimbote, periodo 2010-2011”. La investigación fue del tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental –transversal. Los resultados obtenidos son los siguientes: el 56% tiene una edad entre los 25 a 30 años y un 44% tiene una edad entre los 31 a 35 años. El 67% es de sexo femenino y el 33% es masculino, el 33% son solteros, el 56%

son casados y el 11% son convivientes. EL grado de instrucción es un 22% Superior No Universitario y un 78% Superior Universitario, mientras que los demás no se menciona. El 44% manifiestan que su empresa tiene entre 2 a 3 años en el rubro y un 56% indican que su empresa tiene de 4 a 5 años en el rubro. El 78% indican que cuentan de 2 a 3 trabajadores y un 22% indican que cuenta de 4 a 5 trabajadores. El 100% de las MYPES se encuentra formalizada. El 100% recurre al financiamiento formal. De los 100% de encuestados un 78% indican fueron atendidos sus créditos y un 22% que no fueron atendidos. El 44% solicitaron un crédito de S/.5,000, un 22% solicito S/.10000 y un 33% solicito S/. 15000 a las entidades financieras. El 44% invirtió su crédito en la Compra de Activos, un 33% en Mejoramiento de Estructura y un 22% en Capital de Trabajo

López (2014), en su tesis de pregrado sobre la “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio –rubro salón de belleza –SPA del distrito de Lince, provincia de Lima, departamento de Lima –Período 2012-2013”, así también este estudio fue descriptivo no experimental, llegando a los siguientes resultados: El 90% son mayores de 40 años y 10% menores de 40 años, el 55% son mujeres y 44% son varones, el 95% tiene grado de instrucción secundaria y 5% son profesionales estilistas. En cuanto a las características se tiene que el 80% tiene 10 años en el rubro Salón de Belleza y el 10% son nuevos, el 90% es informal y el 10% formal. En cuanto al financiamiento, el 90% se autofinancia y el 10% realiza

préstamos a los bancos. En cuanto a la rentabilidad con el financiamiento recibido mejoró en 50% la rentabilidad de la empresa, en los años 2012 y 2013 ha tenido una rentabilidad del 50%.

Narbasta (2015), en su tesis de pregrado: “Caracterización de la formalización y el financiamiento, de las MYPES del sector servicio - rubro salón de belleza del distrito de Jesús María, provincia y departamento de Lima, año 2015”, dicha investigación fue descriptiva y no experimental se obtuvieron los siguientes resultados: el 58% tiene entre 1 a 2 años de funcionamiento, el 18% tiene entre 3 a 5 años y el 24% tiene entre 6 a 10 años. El 50% tiene entre 1 a 3 trabajadores, el 34% tiene entre 4 a 6 trabajadores y el 16% cuenta con 10 a 12 trabajadores. El 68% ha solicitado un préstamo para iniciar sus actividades empresariales, el 48% fueron obtenidos de préstamos familiares y/o personales, el 26% fueron préstamos del banco y el otro 26% lo obtuvieron de los prestamistas. El 60% invirtió en activos fijos, el 25% en capital de trabajo o insumos, el 3% en publicidad y el 12% en capacitación. El 8% de las micro y pequeñas empresas que solicitaron un préstamo lo pagaron en 6 meses, el 50% lo pago en 12 meses, el 16% en 18 meses y el 26% lo pago en 24 meses. El 16% obtuvo préstamos entre 2,500 a 5,000 nuevos soles, el 34% entre 5,001 a 7,500 nuevos soles, el 16% entre 7,501 a 10,000 nuevos soles y por último el 34% obtuvo préstamo por más de 10,000 nuevos soles.

Acuña (2010), en su tesis de contabilidad Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas (Mypes) del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009, obtuvo los siguientes resultados: el 100% son personas adultas ya que la edad promedio es de 40 años, el 57% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino, el 42.9% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el 28.6% grado de instrucción secundaria. Agrega Acuña, respecto al financiamiento: En el año 2008 el 42.86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2009 nadie recibió crédito, del 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29% por más de 10,000 nuevos soles; el 100% de las Mypes recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% del Banco Continental BBVA, que cobra una tasa de interés mensual de 1.5% y 3.5% mensual, según sea el monto solicitado, el 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% lo utilizaron como capital de trabajo; el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas, el 66.7% dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y el 33.3% dijeron que se había incrementado en 15%. Respecto a la capacitación: el 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 42.8%

si recibieron algún tipo de capacitación en los dos últimos años, el 28.6% han recibido una capacitación y el 28.6% han recibido dos; el 14.3% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial y marketing empresarial, y el 71.4% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados; respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores, el 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la distribución de útiles de oficina hace más de 3 años, el 57.1% tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 42.9% tienen de 8 a 15 trabajadores; el 100% de ellos dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación, el 100% de los encuestados dijeron que la capacitación es una inversión, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa. Concluye Acuña, respecto a la rentabilidad empresarial: El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años.

Pazos J. (2015). En su trabajo de investigación denominada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro librerías del mercado modelo de la ciudad de Piura, periodo 2011, llegó a los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 30% de las Mypes son financiadas por Bancos y el 70% por Cajas Municipales de Ahorro

y crédito. El 50% de los encuestados manifestaron que el préstamo obtenido lo invirtieron en comprar mercadería, el 30% en compra de activos y el 20% en mejoramiento del local. Respecto a la capacitación: El 70% de los trabajadores las capacitaciones por cuenta de la Mypey el 30% es por cuenta del mismo trabajador. El 100% de los microempresarios encuestados considera la capacitación como una inversión, el 100% de los empresarios encuestados dijeron que la capacitación mejoró el rendimiento de sus trabajadores y la competitividad. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los empresarios encuestados considera que el financiamiento y la capacitación contribuyeron a la obtención de rentabilidad en las Mype.

El INEI (2014), muestra que los principales resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013 son: El 45,8% de las Micro y Pequeñas Empresas declararon que, para el desarrollo de su actividad económica tienen la condición de persona natural; El 50% de los locales de las Micro y Pequeñas Empresas es alquilado, el 40% propio y el 10% es prestado; En cuanto al nivel educativo alcanzado, el 33,4% de los propietarios de las Micro y Pequeña Empresas manifestaron tener secundaria completa, el 23,0% superior universitaria completa; El 66,2% de los propietarios de las Micro y Pequeñas Empresas son hombres y el 33,8% mujeres; En el año 2012, el 56,0% de los conductores de Micro y Pequeña Empresa declararon que habían accedido o participado en cursos o eventos de capacitación; En el año 2012, el 6,5% de los conductores de las Micro y Pequeña Empresas

declararon que habían participado en eventos de servicios sobre nuevas tecnologías para la gestión de su empresa; La productividad de las Micro y Pequeña Empresas investigadas es de 1,5 veces, es decir que por cada 150 unidades de producción obtenida, se necesitaron 100 unidades de consumo intermedio. Asimismo, el INEI (2015), solo el 28% de las microempresas utilizó productos financieros, cifra menor al porcentaje registrado por las grandes empresas (47.2%). Sólo el 37.8% de las MYPE accedió al crédito al iniciar sus negocios y sólo el 11% de las MYPE accedió a créditos o préstamos otorgados por personas naturales como prestamistas. A nivel sectorial, el sector construcción es el que poseen mayor porcentaje de empresas que accede al crédito al iniciar su negocio (41.7%), en comparación con el sector de servicios donde sólo el 29.2% accede al crédito en dicha fase.

En el Perú, el tejido empresarial formal está conformado en un 99.5% por micro, pequeña y mediana empresa y solo el 0.5% corresponde a la gran empresa en el 2015. Existe evidencia de que la dinámica empresarial en el Perú, medida a través de las tasas de creación y supervivencia de empresas, presenta grandes diferencias con relación a los países de Latinoamérica. El Perú tiene tasas de creación de empresas más bajas que las presentadas por Brasil y México, pero más altas que la mayoría de los países europeos. Sin embargo, la tasa de supervivencia de las Mypes en Perú a los cinco años de creación es de (63.7%) es más alta que las tasas reportadas en los países europeos (promedio entre 40% y 60%), lo que indica un ambiente empresarial

con facilidad de entrada, pero mayor dificultad de sobrevivencia a mediano plazo (PRODUCE, 2014).

De acuerdo con datos del Registro Único de Contribuyentes del 2014, las microempresas que representan el 94.9% del total de empresas formales en el Perú son las que presentan mayores tasas de entrada y de salida del mercado en comparación con las empresas de mayor tamaño. Además, se registra una alta concentración de empresas en el rango de subsistencia (por debajo de las 13 UIT), siendo éstas las que tienen menor probabilidad de generar utilidades para reinversión en la mejora del proceso productivo. Esto genera un bajo potencial de crecimiento de este segmento y eleva la tasa de salida del mercado.

2.1.3 Antecedentes Locales

Araujo (2011), realizó un informe cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010. Fue un estudio de tipo descriptivo cuantitativo y exploratorio. La técnica consistió en aplicar una encuesta a los representantes de 20 Mypes. Se concluye, respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 35% tiene grado de instrucción secundaria completa. El 80% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 35% posee más de tres trabajadores permanentes. Finalmente, el 95% manifestaron que la formación de las Mypes fue

por obtención de ganancias. Respecto al financiamiento: El 78% 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. Agrega Araujo, respecto a la capacitación: El 40% manifestó que recibió dos capacitaciones en los dos últimos años. El 60% declararon que la capacitación que tuvieron fue en manejo empresarial. El 100% de los representantes encuestados manifestó que su personal no ha recibido capacitación. El 90% declaro que si considera que la capacitación es una inversión. Y el 90% declaro que si considera que la capacitación fue relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Alburqueque (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pollerías del distrito de Calleria en la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 Y 2010”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro pollerías del distrito de Callería, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 microempresas de una población de 60, a

quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta

Agrega Alburqueque, se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% son personas adultas ya que la edad promedio es de 42 años, el 53% son del sexo femenino y el 33% tienen grado de instrucción superior no universitaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 53% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 47% posee más de tres trabajadores permanentes y el 80% manifestó que posee más de tres trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 73% recibieron crédito del sistema bancario y el 73% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. Concluye Alburqueque, respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 60% manifestaron que no recibieron capacitación en los dos últimos años, el 60% no manifestaron el tema de su capacitación, el 67% manifestaron que su personal no ha recibido capacitación y el 53% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 80% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 53% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

2.2 Bases Teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías del financiamiento

Se desprende de la necesidad de recursos para ampliar el impulso de las operaciones empresariales de forma segura y eficiente. Según Ccaccya (2015), la empresa tiene diversas necesidades por ello incurre a este mecanismo para proveerse de recursos, sean bienes o servicios. Asimismo, Rivas (1997), asegura que las empresas buscan ampliar el marco de sus operaciones, diversificar sus inversiones e incrementar su producción mediante distintas modalidades de financiamiento.

El enfoque tradicional del financiamiento se basa en la utilización del financiamiento respecto a la maximización del valor de la empresa. Según Durand (1952), el moderado uso de endeudamiento permite reducir el costo de capital, lo que permite el crecimiento del valor de la empresa. Si el uso del capital ajeno se incrementa, crece el riesgo de pago y este se manifiesta en la caída del valor de las acciones. Por su parte, López-Dumrauf (2003), citado por Pérez, Bertoni, Sattler, y Terreno (2015), la empresa debe acertar en la mezcla de financiamiento, que se alcanza cuando el costo del capital se hace mínimo y el valor de la empresa se hace máximo.

El enfoque moderno profundiza y canaliza el comportamiento de las empresas en respuesta a las decisiones de financiamiento. En sus teorías Modigliani-Miller (1958), citado por Merton (2009), sostienen en su primera proposición; que, al aumentar el endeudamiento, aumenta el riesgo de caer en interrupción de pagos por la mayor carga fija de intereses; sin embargo, la mayor tasa de interés que exigirían los acreedores se compensaría con el menor rendimiento sobre su capital

propio que podrían exigir los accionistas, dando un costo de capital total promedio constante e independiente del grado de endeudamiento.

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. Asimismo, Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (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 22 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.

El Financiamiento Empresarial según las fuentes de Origen: El financiamiento empresarial puede definirse como la obtención de recursos o medios de pagos, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen las fuentes financieras suelen agruparse en

financiación interna y financiación externa; también conocida como fuentes de financiamiento propias y ajenas. (Domínguez, 2010).

➤ **Financiación interna o autofinanciación:** proviene de la parte no distribuida de los ingresos que toma forma de existencias, también constituyen fuentes internan las provisiones, amortizaciones y las provisiones. Según Aguirre (1992), puede hacerse una diferenciación dentro de esta fuente de financiamiento y dividirla en tres subgrupos fundamentales:

- Reservas: “son una prolongación del capital permanente de la empresa, tienen objetivos genéricos e inclusive específicos frente a incertidumbre o ante riesgos posibles, pero aún no conocidos, y se dotan con cargo a los beneficios del período.”
Las reservas aseguran la expansión “sobre todo cuando resulta de gran dificultad la financiación ajena para empresas pequeñas y medianas con escasas posibilidades de acceso a los mercados de capital, o en otros casos en que el riesgo de la inversión es muy grande para confiarlo a la financiación ajena, generadora de un elevado coste.”
- Provisiones: que “son también una prolongación del capital, pero a título provisional, con objetivos concretos y que pueden requerir una materialización de los fondos. Se constituyen para hacer frente a riesgos determinados aún no conocidos o pérdidas eventuales y también se dotan con cargo al beneficio del período.”

- **Amortización:** que es “la constatación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo de los inmovilizados que se deprecian con el tiempo.” Las cuotas de depreciación pueden ser constantes o variables, bien crecientes o bien decrecientes.

En general la autofinanciación se ajusta más a la realidad de las grandes empresas, por no estar los accionistas mayoritarios tan apremiados del total de dividendos.

➤ **Financiación externa:** es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con nuestros propios recursos, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de la empresa son insuficientes para hacer frente a los gastos exigidos para mantener el curso uniforme de la empresa. Las fuentes externas de financiamiento proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización que los recibe.

Problemas de las micro y pequeñas empresas (Mypes) para adquirir financiamiento: Las micro y pequeñas empresas, en su gran mayoría, tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema bancario. Este obstáculo, frena su desarrollo y expansión en el mercado nacional, ya que, al no obtener el dinero necesario para llevar a cabo las operaciones de su empresa, afrontan graves problema de liquidez; y si acceden al crédito, el costo de este es muy alto (debido a que se cobran altas tasas de interés). Ello se explica a que les aquejan diversos

problemas como la falta de títulos de propiedad registrados, la ausencia de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la carencia de bienes para el otorgamiento de garantías reales.

Aparte de los obstáculos descritos, se atribuyen otras características a las MYPES que las hacen menos atractivas como sujetos de crédito, ya que obtienen sus recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, en su mayoría son informales, no poseen experiencia de gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación. Pero, a pesar de los aspectos negativos, estudios como el de Fernando Villarán y otros autores, concluyen que estas unidades económicas, en conjunto, promueven el desarrollo de la economía y constituyen el principal sector que brinda empleos. Por ejemplo, en el año 2004, se calculó que existían alrededor de 2, 518,617 MYPES en el Perú, de las cuales eran empresas formales 648,147 y empresas informales 1, 870,470. Es a consecuencia de lo expuesto que se deben implementar mejores medidas que promuevan el financiamiento a dichas empresas y puedan lograr su desarrollo sobre todo en estos tiempos de coyuntura difícil. (Informativo Caballero Bustamante)

Fuentes y formas de financiamiento a corto plazo: son prestamos de existencias o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo no mayor a un año, es una magnifica herramienta para potenciar

el rendimiento del negocio, la oportunidad de contar con un financiamiento relacionado directamente con los ingresos y ser usado para lograr una meta específica. Dentro de las distintas formas de financiamiento a corto plazo tenemos (Yamakawa y otros, 2010):

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Pagaré:** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
- **Línea de crédito:** La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Fuentes y formas de financiamiento a largo plazo: son aquellas obligaciones adquiridas cuya devolución superan el periodo de un año, entre las primordiales fuentes y formas de financiamiento a largo plazo son: (Yamakawa y otros):

- **Hipoteca:** con el fin de garantizar el pago de un préstamo, la

propiedad de un inmueble es trasladada en forma condicionada por el prestatario o deudor al prestamista o acreedor.

- **Acciones:** una empresa puede financiarse mediante la emisión de acciones que son compradas por los inversionistas interesados en tener participación patrimonial en la compañía. Estos inversionistas pueden ser personas naturales como jurídicas o inversores institucionales que ya cuenten con participación accionaria o no y que confíen en el buen manejo administrativo y financiero de la organización. A cambio de su inversión recibirán la parte correspondiente de las utilidades.
- **Bonos:** son pagares emitidos por una empresa con el fin de obtener fondos provenientes del mercado financiero. Por dichos recursos obtenidos la empresa emisora de los bonos se compromete a pagar intereses. Los bonos se remiden a una fecha determinada de vencimiento.

2.2.2 Teorías de la capacitación

Shaun (2004), establece que la capacitación sólo puede tener un propósito general y terminal, el cual consiste en permitir que el trabajo se pueda realizar de un modo efectivo en tres niveles: por la organización como un todo, en los subgrupos que lo componen y por sus empleados individuales. Con relación a los propósitos, estos son; maximizar la productividad y la producción, incrementar la versatilidad del capital humano, desarrollar equipos de trabajo más unidos, aumentar el nivel de satisfacción de los trabajadores, aumentar los

estándares de seguridad e higiene en el trabajo, optimizar el uso de materiales y estandarizar las prácticas y procedimientos de las organizaciones.

Según Saá y Ortega (2002), la formación y capacitación del trabajador habrá aumentado, haciéndolo que obtenga una mayor retribución. Asimismo, la empresa obtendrá mayor productividad por la mayor capacitación del personal formado. Lattman (1992) y Martín (2000), indican que el propósito de toda capacitación es formar a un individuo para que pueda realizar convenientemente una tarea o un trabajo determinado, que favorezcan la promoción del empleado y la eliminación de las deficiencias existentes. De este modo el personal adiestramiento. Solé (formado contribuirá a la consecución de las metas de la organización.

Existen varias definiciones de lo que es la capacitación la indican como una metodología sistemática y planificada, destinada a mejorar las competencias técnicas y profesionales de las personas en el trabajo, a enriquecer sus conocimientos, a desarrollar sus aptitudes y a la mejora de sus capacidades.

Aragón (1999), mencionan que son aquellas actividades que tienen como objetivo la adquisición de nuevas capacitaciones profesionales o el desarrollo de las ya existentes, siempre relacionadas con las tareas actuales del empleado o con posibles futuras tareas. Asimismo, Martín (2000), la define como un esfuerzo sistemático y planificado para desarrollar el conocimiento, las técnicas y las actitudes

de un individuo a través de la experiencia con el fin de capacitarlo para que pueda realizar correctamente su actividad. Según Weinstein (2008), la capacitación forma parte del incremento en la satisfacción laboral del trabajador quien tiene la oportunidad de llegar a puestos gerenciales mediante la misma.

De acuerdo con Ayala (2004), la capacitación es un proceso educacional de carácter transcendental aplicado de manera constituida y armónica, mediante el cual los participantes obtienen o desarrollan conocimientos y habilidades específicas relativas al trabajo, y modifica sus cualidades frente a los quehaceres de la organización, el puesto o el ambiente laboral.

➤ **Medios de capacitación:** Se refiere a las técnicas, instrumentos y métodos que contribuyen al cumplimiento de las actividades y objetivos de la capacitación. Dentro de los principales tenemos: (Pinillos, 2011):

- **Conferencia:** Permite llegar a mayor cantidad de individuos y transmitir un amplio contenido de información o enseñanza. Se puede emplear como explicación preliminar antes de demostraciones prácticas.
- **Manuales de capacitación:** diagramas que permiten la exposición repetida, es útil aplicación de secuencias largas o procedimientos complejos que no pueden retenerse en una sola presentación.

- **Videos:** la grabación y proyección en videos de los colaboradores sujetos a capacitación son un medio muy eficaz, sobre todo cuando se trata de mejorar la calidad de servicio. La utilización de videos puede suplantar a las conferencias o demostraciones formales, permitiendo maximizar la utilización de instructores más capaces, ayudan a la comprensión de ideas abstractas y en la modificación de actitudes.
 - **Simuladores:** Proveen al principiante la posibilidad de intervención y práctica repetida mediante la adquisición de habilidades necesarias en el trabajo real. Pueden aislar y combinar las diferentes partes críticas o peligrosas del trabajo.
 - **Técnicas grupales:** Consiste en ejercicios vivenciales, dinámicas grupales como los juegos de roles, psicodramas, lluvias de ideas, y otros que pueden ser valiosos elementos para llevar a cabo la capacitación de acuerdo con los objetivos planteados.
- **Herramientas básicas para la gestión de la capacitación (MINSAL, 1998):** Se encuentran en estrecha relación con los aspectos organizacionales y con las tareas que en ella se desempeñan. Toda capacitación que ofrece una organización no debe perder de vista el lugar que ocupan los recursos humanos en ella y cuál es el proyecto para ellos a largo plazo. La capacitación debe poder contribuir el plan del negocio de la empresa y debe prestar un servicio para otras áreas de la empresa. Existe un conjunto de herramientas básicas que se

emplean en la administración y el desarrollo del personal de las organizaciones modernas, las cuales también pueden ser provechosamente manejadas para la gestión de la capacitación; entre ellas, las principales son:

- Descripciones y especificaciones de los cargos, itinerarios de carrera interna, los manuales, procedimientos y métodos de trabajo: contienen las definiciones de los roles deseados de las personas que trabajan en la empresa y las trayectorias de promoción del personal.
- Sistema de evaluación del desempeño: tiene por objetivo comparar el desempeño efectivo de las personas con el desempeño deseado y analizar las causas de las desviaciones en el comportamiento de las personas.
- Expedientes del personal: contiene el historial de las personas que trabajan en la organización, en el cual se registran, además de sus antecedentes personales la trayectoria de su carrera, su desempeño y su potencial de desarrollo.

➤ **Dónde aplicar la capacitación:** Los campos de aplicación de la capacitación son muchos, pero en general entran en una de las cuatro áreas siguientes (Frigó, 2012):

- **Inducción:** Es la información que se ofrece a los colaboradores recién ingresados. Usualmente lo realizan los supervisores del ingresante. El departamento de recursos

humanos lo establece por escrito las pautas, de modo de que la operación sea uniforme y planificada.

- **Entrenamiento:** Se aplica al personal operativo. Generalmente se realiza en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace necesaria cuando hay nuevas ideas que afectan las labores o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deben ser puestas por escrito.
- **Formación básica:** Se desenvuelve en organizaciones de cierta envergadura; con personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toman generalmente profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben destino.
- **Desarrollo de jefes:** Suele ser lo más difícil, porque se trata de desplegar más bien actitudes que conocimientos y habilidades concretas. En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Pero aquí, es fundamental el compromiso de la gerencia general, y de los niveles máximos de la organización. El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en común, sino sobre todo con reflexión común sobre los problemas de la gerencia.

- **Importancia de la capacitación para las MYPES:** Ante los cambios en el entorno laboral y empresarial, la capacitación es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas de contar con un personal calificado, productivo y con un mejor sentimiento de autorrealización. Al empresario de la micro y pequeña empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimientos a través de la capacitación para el mejor manejo de su negocio. Los empresarios de las micro y pequeñas empresas requieren tener una visión integral de cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica para salir adelante. La obsolescencia de conocimientos y competencias es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a su personal, pues esta persigue actualizarlos con nuevas técnicas y métodos de trabajo que garanticen eficiencia y mejora en la productividad. La capacitación del personal es de vital importancia para una organización porque contribuye al beneficio de la empresa y desarrollo personal y profesional de los individuos. (Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo).
- **Los beneficios que la capacitación tiene para el personal es necesario destacar que:** (Mitchell, 1995):

- Ayuda al individuo para la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo.
- Contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones.
- Forjas líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- Permite el logro de metas individuales.
- Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos.
- Elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual.”

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

La rentabilidad tiene sus orígenes en el capitalismo económico como herramienta de producción, vinculado a las transacciones comerciales para obtener ganancias. Según Nieto (2006), el comportamiento de las economías capitalistas explica la lógica de una producción que busca el máximo beneficio y que se regula por la competencia. Agostino (2009), dice que el capitalismo económico señala que la producción impulsa el incremento de las ganancias y busca recuperar el capital a partir de factores de mercado. Finalmente, Husson (2010), explica que trata del modo de producción que busca la obtención de la tasa de beneficio más elevada posible, pero también circular sus mercancías.

Según Benancio y Gonzales (2015), la rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por ello las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos de inversión a financiarse mediante deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades de la empresa.

En la teoría de la rentabilidad empresarial las pequeñas empresas buscan su desarrollo mediante la producción y venta directa de sus productos, sin considerar herramientas necesarias para la diversificación de su cartera ni considerando el riesgo que influya directamente en la rentabilidad empresarial. La rentabilidad desempeña un papel central en el análisis de los estados financieros. Esto se debe a que es el área de mayor interés para el inversionista y porque los excedentes generados por las operaciones garantizan el cumplimiento de las obligaciones adquiridas a costo y largo plazo. Los índices de rentabilidad tienen como finalidad medir el rendimiento de los recursos invertidos por la empresa (Puente y Andrade. 2016).

Sánchez (2002), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la

misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial: Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere (Sánchez, 2002).

- Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.
- Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

La rentabilidad económica: La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad (Sánchez, 2002).

La rentabilidad financiera: La rentabilidad financiera (RF) conocida con el acrónimo inglés ROE (return on equity o rentabilidad de los fondos propios) pretende calcular las fuentes de financiación propias aportadas por los accionistas, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que

teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. (Sánchez, 2002).

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que, al contemplar la estructura financiera de la empresa, viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación (Sánchez, 2002).

$$RF = \frac{\text{Resultado Netos}}{\text{Fondos propios a su estado medio}}$$

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición 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.

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. (Portocarrero, 2000)

Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado a un precio determinado, con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. (Pérez & capillo, 2011)

Se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.

El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse. La forma más común de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias.

2.3.2 Definición de capacitación

Lo que entienden por el concepto de capacitación diversos autores relacionados con el tema es: Toda acción organizada y evaluable que se

desarrolla en una empresa para modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes de personal en conductas produciendo un cambio positivo en el desempeño de sus tareas. El objeto es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo. (Aquino, et al,1997)

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimiento, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en su actual y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este ultimo que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para u equipo o maquinaria. (Gaxiola, 2011)

También se puede definir a la capacitación como un complemento en la educación académica de las personas y prepararlos para emprender trabajos de mas responsabilidad. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. (Unam, 2011)

Capacitación es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal, concretamente la capacitación busca perfeccionar al colaborador en su puesto de

trabajo, en función de las necesidades de la empresa, en un proceso estructurado con metas bien definidas.

La capacitación es uno de los instrumentos más importantes con los que se cuenta en la transformación de una empresa, y tiene como su propósito fundamental, mejorar el rendimiento actual y futuro de la fuerza de trabajo, mediante la superación de los conocimientos básicos, el perfeccionamiento de las habilidades específicas y la inducción y adecuación de las actitudes de las personas. Para Chiavenato (2009), La capacitación, es un proceso educacional de carácter importante aplicado de manera organizada y sistémica, mediante el cual el personal obtiene o desarrolla conocimientos y habilidades específicas referentes al trabajo, y modifica sus actitudes frente a aspectos de la empresa, el puesto o el ambiente laboral. Como mecanismo del proceso de desarrollo de los Recursos Humanos, la capacitación implica, por un lado, un ritmo definido de condiciones y periodos orientados a lograr la integración del colaborador a su puesto y a la empresa, el incremento y mantenimiento de su eficiencia, así como su mejora personal y laboral en la empresa. Y, por otro, un conjunto de métodos, técnicas y recursos para el desarrollo de los planes y la implantación de acciones específicas de la empresa para su normal desarrollo.

Entonces, la capacitación constituye un factor importante para que todos los colaboradores y responsables de la empresa aporten lo mejor para su productividad. La capacitación es un proceso constante

que busca la eficiencia y con ella alcanzar niveles elevados de productividad. (Bermúdez, 2015)

2.3.3 Definición de rentabilidad

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales.

Se conoce como rentabilidad económica, en definitiva, al rendimiento que se obtiene por las inversiones. En otras palabras: la rentabilidad refleja la ganancia que genera cada peso (dólar, euro, yen, etc.) invertido. La rentabilidad también puede asociarse a los intereses que genera una inversión financiera. Una entidad bancaria puede ofrecer una rentabilidad del 10% a los clientes que depositan el dinero en un plazo fijo. De esta manera, la persona que deposita 1.000 dólares en un plazo fijo a treinta días, recibirá 1.100 dólares al momento del vencimiento. Por lo tanto, ganará 100 dólares debido a que la rentabilidad asegurada de la inversión que realizó (1.000 dólares en un plazo fijo) era del 10%.

2.3.4 Definición de micro y pequeñas empresas (MYPES)

Las micro y pequeñas empresas (Mypes), a través de los años, han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos; y hoy en día, constituyen uno de los motores principales de la actividad económica, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo económico en nuestro país.

Así el Artículo N° 4 del Texto Único Ordenado (TUO) 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, Decreto Supremo N° 007-2008-TR, define a las MYPES como unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Por otra parte, Villafuerte, (2009) nos dice que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente.

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) deben cumplir con las siguientes características:

- **El número total de trabajadores:** La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores. La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cien (100) trabajadores. (SUNAT)
- **Niveles de ventas anuales:** La microempresa: ventas anuales hasta

el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
La pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

- Las micro y pequeñas empresas se inscriben en un registro que se denomina REMYPE, cuyos requisitos son: RUC vigente; tener la clave sol; tener como mínimo un trabajador; no pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar.

2.3.4.1 Beneficios de una Mype

El Estado otorga diversos beneficios a las micro y pequeñas empresas, brindándoles facilidades para su creación y formalización, dando políticas que promueven el emprendimiento y la mejora de estas empresas.

Beneficios generales:

- Pueden constituirse como personas jurídicas (empresas), vía internet a través del Portal de Servicios al Ciudadano y Empresas.
- Pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales.
- Gozan de facilidades del Estado para participar eventos feriales y exposiciones regionales, nacionales e internacionales.
- Cuentan con un mecanismo ágil y sencillo para realizar sus exportaciones denominado Exporta Fácil, a cargo de la SUNAT.

- Pueden participar en las contrataciones y adquisiciones del Estado

Beneficios recogidos en la Ley Mype:

Los principales beneficios recogidos son:

- Régimen laboral especial: Los trabajadores y las microempresas cuentan con un régimen laboral especial, no obstante pueden pactar mejores condiciones laborales con sus empleadores. La permanencia en este régimen puede variar si la MYPE supera por dos años consecutivos sus niveles máximos de ventas.
- Régimen especial de salud: Los trabajadores y conductores de la microempresa, incluyendo sus derechohabientes tienen cobertura de salud a través del SIS - Sistema Integral de Salud. El Estado asumirá el 50% y el otro 50% es de cargo del empleador, siempre que la microempresa cuente con inscripción vigente en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE). Los trabajadores de la Pequeña Empresa serán asegurados regulares de ESSALUD.
- Régimen pensionario: Para los trabajadores y conductores de la microempresa es opcional inscribirse en un Régimen Pensionario (Sistema Nacional de Pensiones (SNP) administrado por la Oficina de Normalización Previsional - ONP- o al Sistema Privado de Pensiones administrado por

las (AFPs) siempre y cuando nunca hubieran aportado.

- Acompañamiento laboral: Gozan de un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en cuanto a sanciones y fiscalización laboral. Cuentan con un plazo de subsanación de las infracciones laborales y con una labor de asesoría que promueva la formalidad. Este tratamiento rige por 3 años, desde el acogimiento al régimen especial.
- Compras Estatales: Las instituciones del Estado deben programar no menos de cuarenta por ciento (40%) de sus contrataciones para ser atendidas por las microempresas en aquellos bienes y servicios que éstas puedan suministrar, dando preferencia a las microempresas regionales y locales del lugar donde se realicen las compras o se ejecuten las obras estatales. En los contratos de suministro de bienes y prestación de servicios, de ejecución periódica, y consultoría de obras que celebren las microempresas con el Estado, pueden optar por presentar la garantía de fiel cumplimiento o por la retención de un diez por ciento (10%) del monto total del contrato.
- Gastos de capacitación: Las microempresas tendrán derecho a un crédito tributario contra el Impuesto a la Renta equivalente al monto del gasto en capacitación siempre que no exceda del 3% de su planilla anual de trabajadores.
- Recuperación anticipada del IGV: Las microempresas que

realicen actividades productivas de bienes y servicios gravados con el Impuesto General a las Ventas (IGV) o exportaciones pueden obtener la devolución, mediante notas de crédito negociables, del crédito fiscal generado en las importaciones y/o compras locales de bienes de capital nuevos, con la finalidad de fomentar la adquisición, renovación o reposición de bienes de capital.

- Acompañamiento Tributario: Tratamiento Especial a las microempresas en cuanto a la no aplicación de determinadas sanciones tributarias por 3 ejercicios, contados desde su inscripción en el REMYPE, siempre que subsanen la infracción, de corresponder, en el plazo que fije la SUNAT.
- Factura negociable: Se denomina así a la tercera copia de la factura que no tiene efectos tributarios. Sin embargo, en el aspecto financiero, las microempresas que emitan electrónicamente o no facturas comerciales, podrán usar este ejemplar, FACTURA NEGOCIABLE, como equivalente a un título valor para efectos de su transferencia a terceros y obtener liquidez inmediata.
- Factura electrónica: Las microempresas que se acojan a la utilización de la factura electrónica podrán realizar el pago mensual de sus obligaciones tributarias recaudadas por SUNAT en una fecha de vencimiento especial (Cronograma

Mensual de Buenos Contribuyentes).

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de la investigación

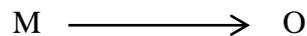
Tipo de investigación

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.

3.2 Diseño de investigación: El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal- retrospectivo-descriptivo. Del tipo:



Dónde:

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

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

No experimental: La investigación fue no experimental porque no se realizó manipuleo deliberadamente de las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

Transversal: Porque se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

Retrospectivo: fue retrospectivo, porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

Descriptivo: La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.3 Población y muestra

Población: La población de la investigación estuvo conformada por 18 micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro Centros de estética, del distrito de Callería, que hayan tenido operaciones comerciales durante el año 2018.

Muestra: La muestra la conformaron 16 micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería, que representan el 88,88% del total de la población en estudio.

3.4 Definición y operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de los propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Instituto Universidad Nominal:
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

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

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Monsalve (2018)

3.5 Técnicas e instrumentos

3.5.1 Técnicas:

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta, técnica cuantitativa que consiste en una investigación realizada sobre una muestra de sujetos, representativa de un colectivo más amplio que se

lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cuantitativas sobre una gran cantidad de características objetivas

3.5.2 Instrumentos

El instrumento que se utilizó para el recojo de los datos de la investigación será un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

El Cuestionario es un instrumento de investigación que se utilizará, de un modo preferente, en el desarrollo de una investigación en el campo de las ciencias sociales. Es una técnica ampliamente aplicada en la investigación de carácter cualitativa.

3.6 Plan de análisis de datos

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se realizó el uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel 2010, y para el procesamiento de los datos el Software SPSS versión 20 (programa de estadística para ciencias sociales) lo que nos permitirá la presentación gráfica porcentual de los resultados.

3.7 Matriz de consistencia:

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito. - Trabajadores permanentes	Cuantitativo-Descriptivo	La población estuvo conformada por 18 propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de preguntas cerradas
		ESPECÍFICOS		2. Intereses				
		DESCRIBIR las principales características de los propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.	Capacitación	1. Personal	- Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación			
		DESCRIBIR las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018; Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018; Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018; Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	2. Cursos de capacitación				
				3. Trabajadores	- Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.			
						DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS
						No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplico la técnica de la encuesta	Se hizo el uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.8 Principios éticos

Koepsell y Ruíz (2015 pp. 8, 94, 98, 101,102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, la sociedad está obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

➤ **Respeto por las personas**

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

➤ **Beneficencia**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta

protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

➤ **Justicia**

Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes. Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

TABLA N° 1
EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

	Frecuencia	%	
Válidos	De 30 a 35	2	12,5
	De 36 a 40	10	62,5
	De 41 a 45	2	12,5
	De 46 a mas	2	12,5
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

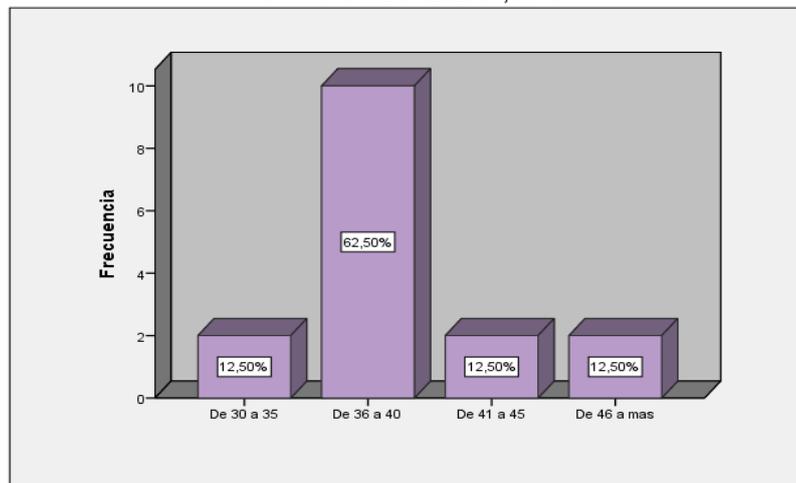


Figura N° 1. Edad de los representantes legales de las microempresas.

Fuente: Tabla N° 1.

TABLA N° 2
SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

		Frecuencia	%
Válidos	Masculino	7	43,8
	Femenino	9	56,3
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

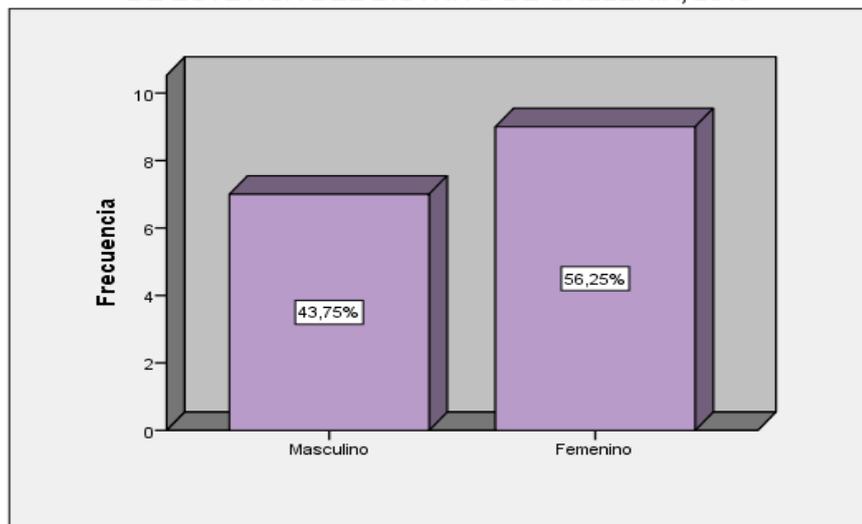


Figura N° 2. Sexo de los representantes legales de las microempresas.
Fuente: Tabla N° 2

TABLA N° 3
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

		Frecuencia	%
	Superior universitaria incompleta	2	12,5
	Superior no universitaria completa	9	56,3
Válidos	Superior no universitaria incompleta	3	18,8
	Superior universitaria completa	2	12,5
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

**GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE
ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018**

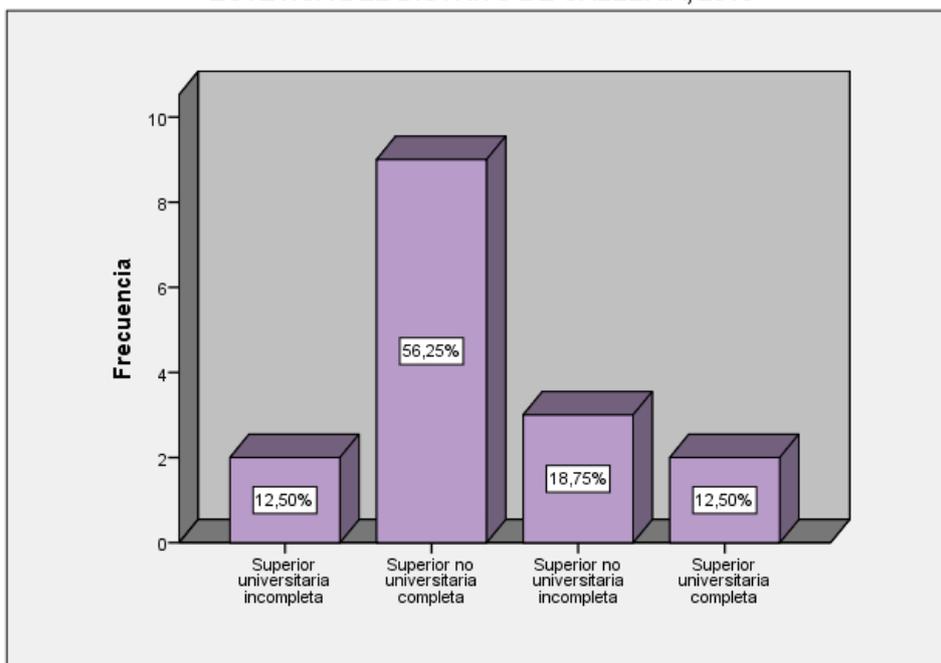


Figura N° 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las microempresas.

Fuente: Tabla N° 3

TABLA N° 4
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

	Frecuencia	%	
Válidos	Casado	1	6,3
	Conviviente	4	25,0
	Soltero	8	50,0
	Otros	3	18,8
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

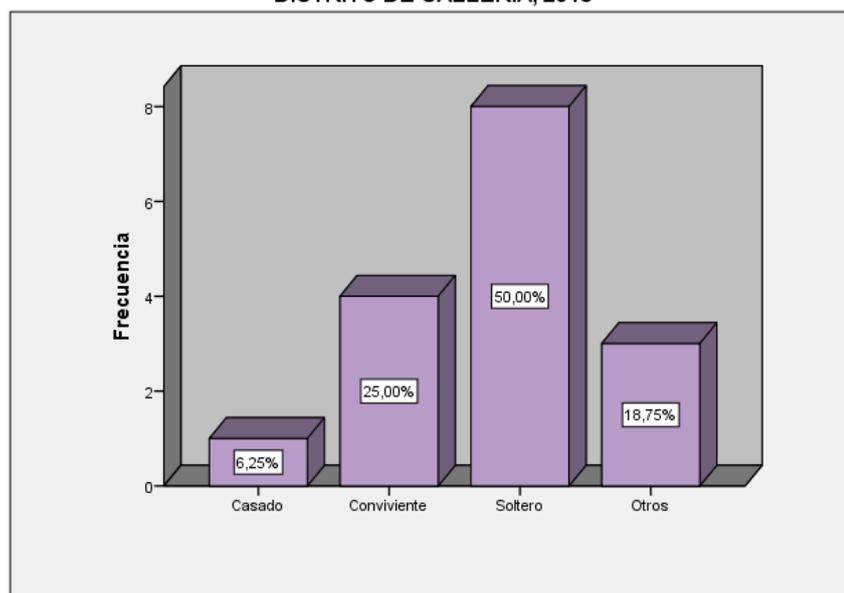


Figura N° 4. Estado civil de los representantes legales de las Mypes.
Fuente: Tabla N° 4

TABLA N° 5
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

	Frecuencia	%
No tiene	1	6,3
Cosmetóloga	12	75,0
Válidos Docente	2	12,5
Enfermera	1	6,3
Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTÉTICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

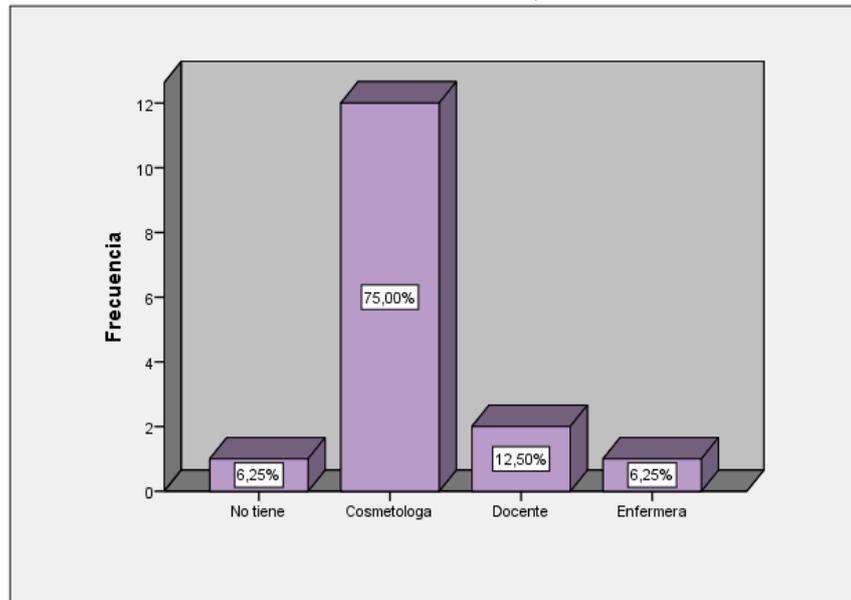


Figura N° 5. Profesión de los representantes legales de las microempresas.

Fuente: Tabla N° 5

TABLA N° 6
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS
MICROEMPRESAS

	Frecuencia	Porcentaje
Estilista	14	87,5
Cosmeatra	2	6,3
Administrador	1	6,3
Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL
DISTRITO DE CALLERIA, 2018

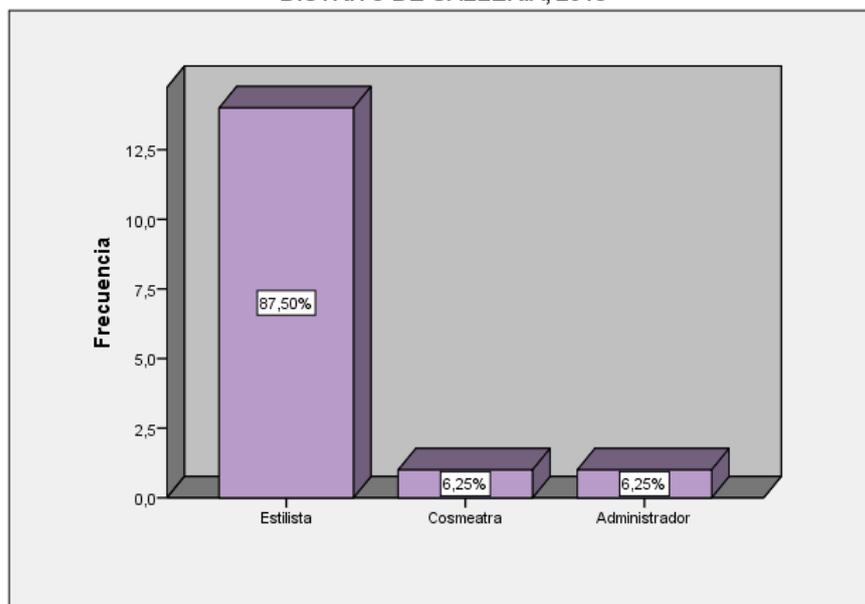


Figura N° 6. Ocupación de los representantes legales de las microempresas
Fuente: Tabla N° 6

4.1.2 Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

**TABLA N° 7
TIEMPO EN AÑOS QUE SE ENCUENTRA LA MICROEMPRESA
EN EL RUBRO CENTRO DE ESTETICA**

	Frecuencia	%
De 1 a 5 años	2	12,5
De 6 a 10 años	9	56,3
Mas de 11 años	5	31,3
Válidos		
Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

**TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE
CALLERIA, 2018**

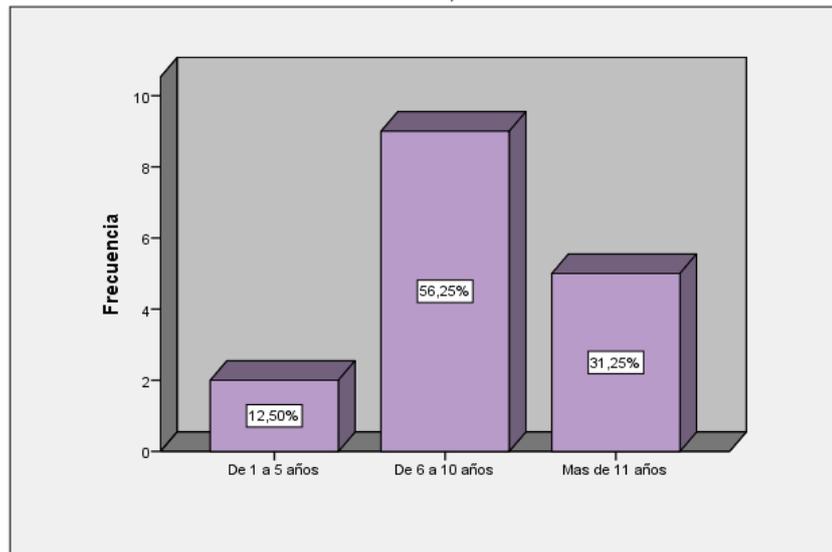


Figura N° 7. Tiempo en el sector de las micro y pequeñas rubro centro de estéticas.

Fuente: Tabla N° 7

TABLA N° 8
FORMALIDAD DE LA MICROEMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO,
RUBRO CENTRO DE ESTÉTICA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formales	14	87,5
	Informales	2	12,5
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

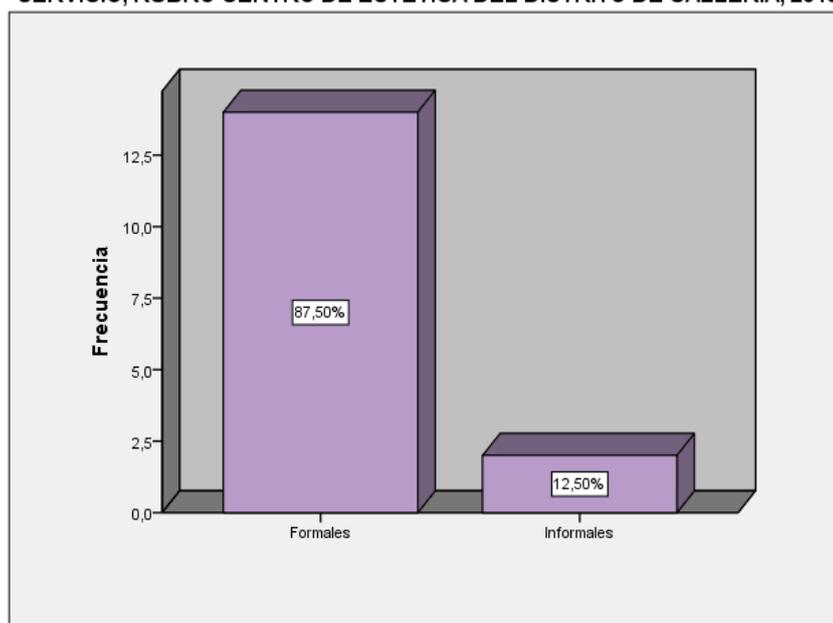


Figura N° 8. Formalidad de las microempresas.

Fuente: Tabla N° 8

TABLA N° 9
NUMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MYPES DEL
SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018

	Frecuencia	%
Válidos		
0 trabajadores	2	12,5
1 trabajador	2	12,5
2 trabajadores	8	50,0
3 trabajadores	4	25,0
Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE
CALLERIA, 2018

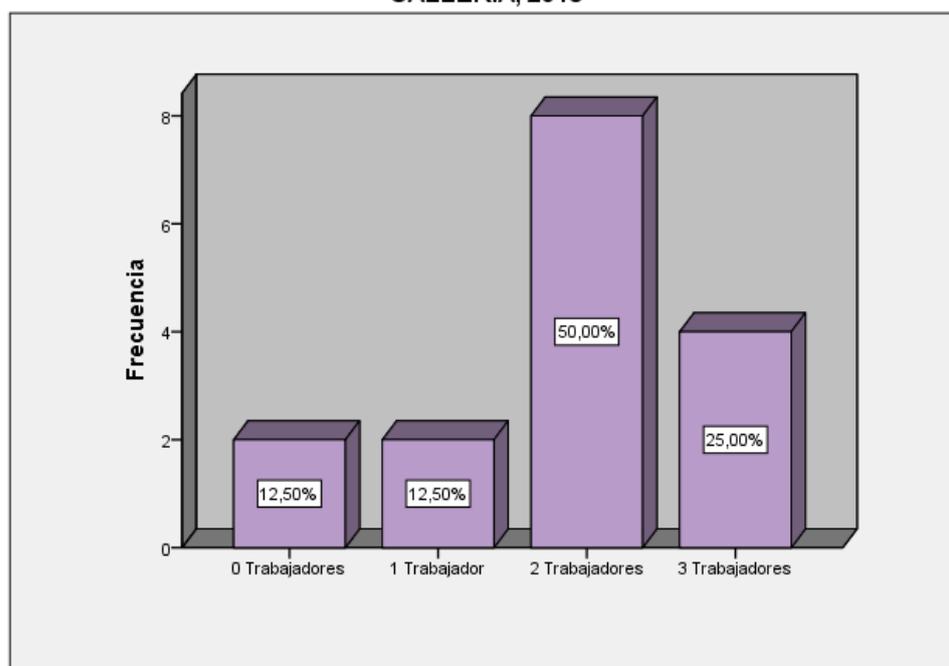


Figura N° 9. Número de Trabajadores permanentes de las microempresas.
Fuente: Tabla N° 9

TABLA N° 10
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MYPES DEL
SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2018

	Frecuencia	%
Válidos		
No tiene trabajadores eventuales	14	87,5
Trabajadores eventuales	2	12,5
Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE
CALLERIA, 2018

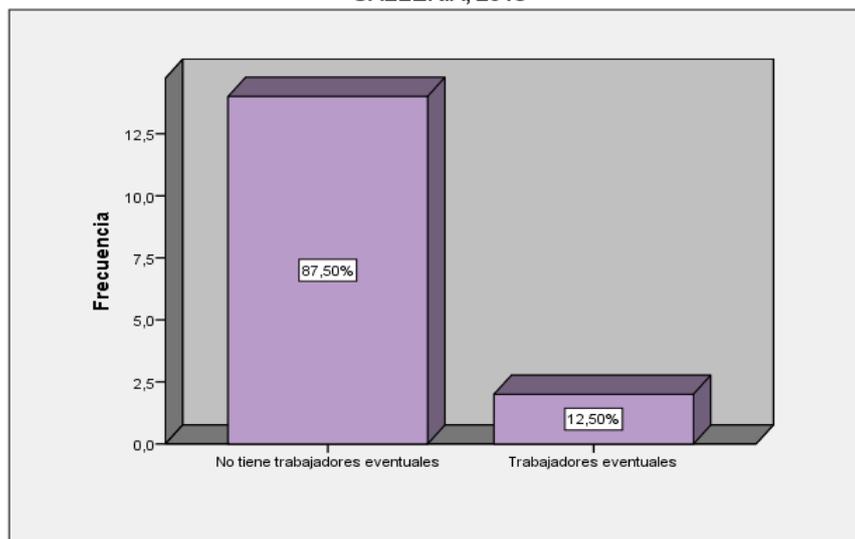


Figura N° 10. Número de trabajadores eventuales de las microempresas.
Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11
MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE
ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

		Frecuencia	%
Válidos	Obtener ganancias	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE
ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

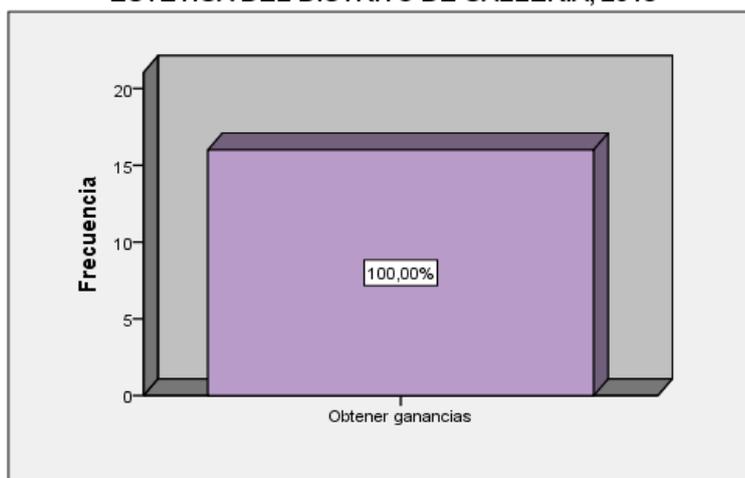


Figura N° 11. Motivo de la formalización de las microempresas.
Fuente: Tabla N° 11

4.1.3 Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

TABLA N° 12
CÓMO FINANCIAN SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA LAS
MICROEMPRESAS

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Financiamiento de terceros	13	81,3
Financiamiento propio	3	18,8
Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

CÓMO FINANCIAN SU ACTIVIDAD LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTÉTICA DEL DISTRITO DE
CALLERIA, 2018

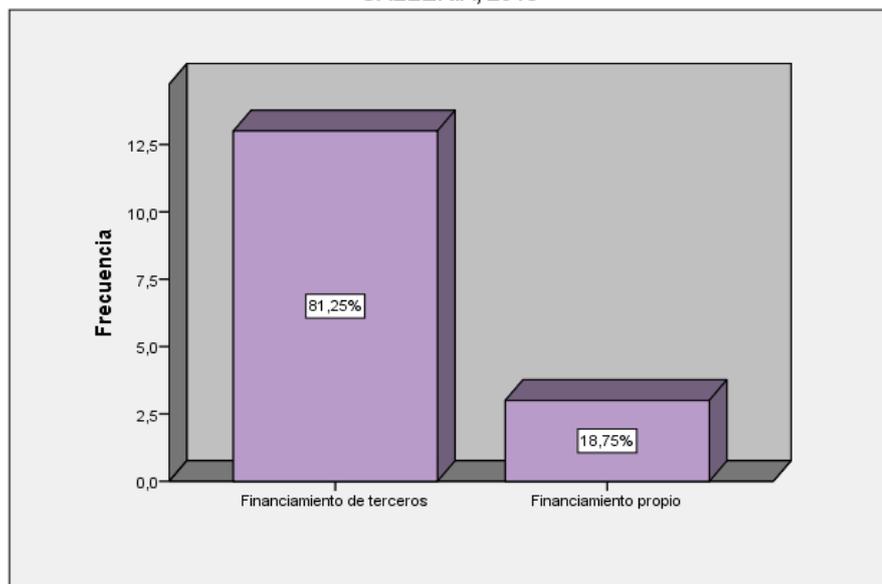


Figura N° 12. Tipo de financiamiento que utilizó las microempresas.

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
A QUE ENTIDADES BANCARIAS RECURREN PARA OBTENER
FINANCIAMIENTO LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO
CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

	Frecuencia	%	
Válidos	Interbank	3	18,8
	CrediScotia	2	12,5
	Mi banco	4	25,0
	Cajas y Financieras	3	18,8
	Banco Azteca	4	25,0
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

ENTIDADES BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE
ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

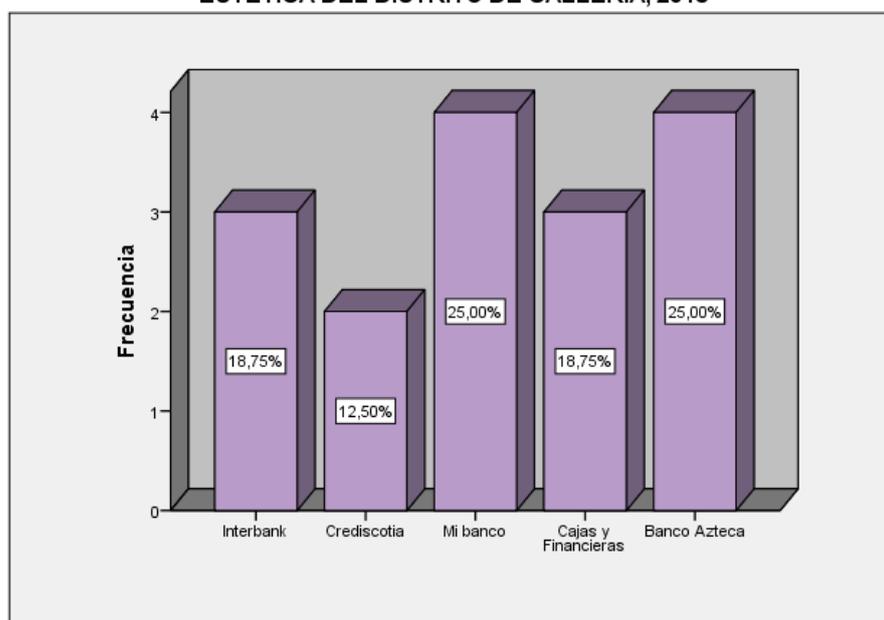


Figura N° 13. Entidades bancarias a la que recurren para financiarse las microempresas.

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO BANCARIO
LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE
ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

		Frecuencia	%
Válidos	De 1% a 2.5%	10	62,5
	No tiene conocimiento	6	37,5
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO BANCARIO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

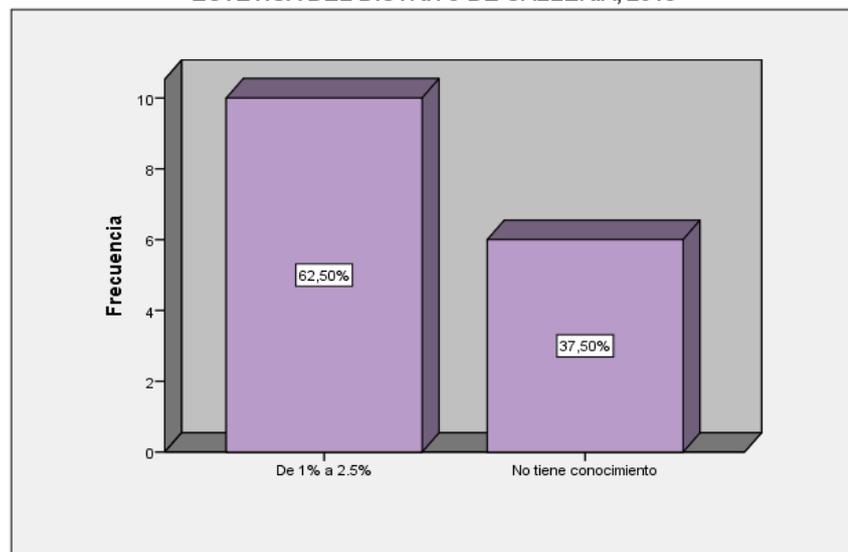


Figura N° 14. Tasa de interés que pagan las microempresas por un crédito bancario.
Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15
ENTIDADES NO BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA
OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MICROEMPRESAS

		Frecuencia	%
Válidos	No realizaron préstamo	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

ENTIDADES NO BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE
ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

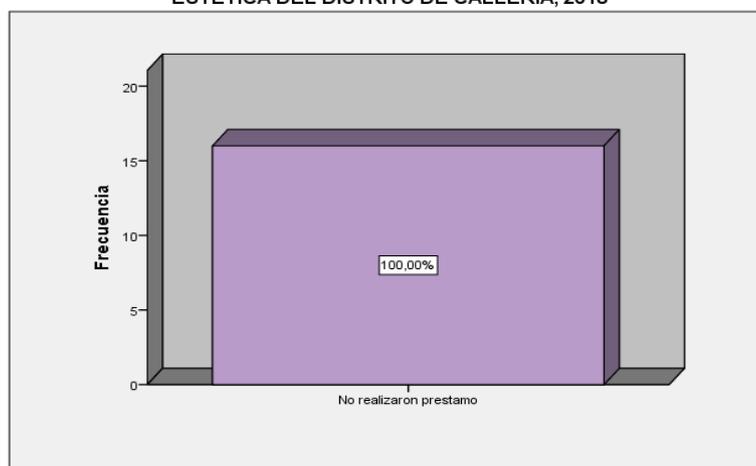


Figura N° 15. Entidades no bancarias a las que recurren para el financiamiento las microempresas.

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO NO
BANCARIO LAS MICROEMPRESAS

		Frecuencia	%
Válidos	No realizaron préstamo	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO NO BANCARIO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTÉTICA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

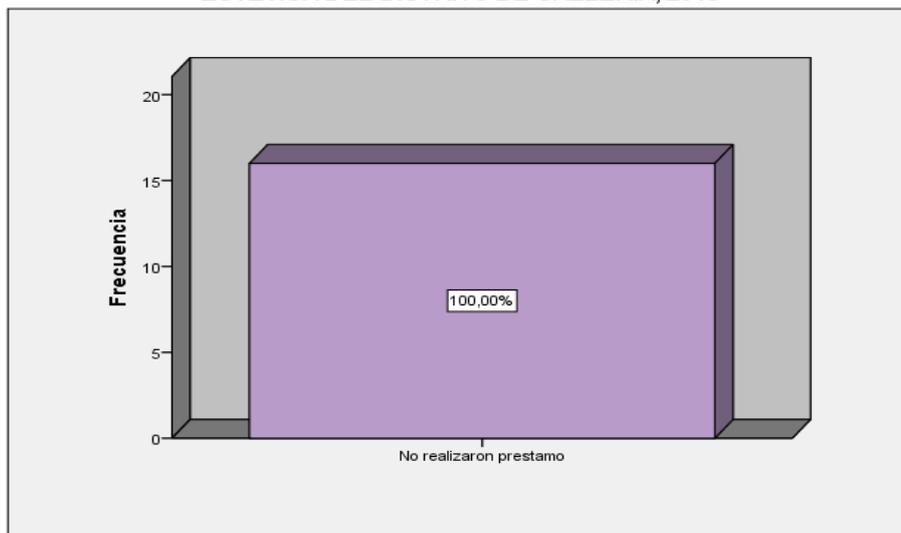


Figura N° 16. Tasa de interés que pagan por un crédito no bancario las microempresas.
Fuente: Tabla N° 16

**TABLA N° 17
SI ACUDEN A PRESTAMISTAS O USUREROS PARA FINANCIARSE
LAS MICROEMPRESAS**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No realizaron prestamos	14	87,5
	Prestamista	2	12,5
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

SI RECURREN A PRESTAMISTAS O USUREROS PARA FINANCIARSE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

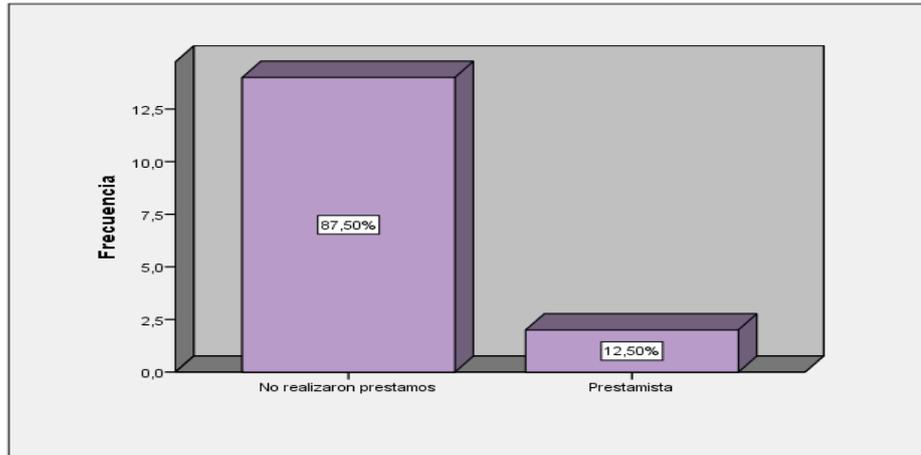


Figura N° 17. Recurren a prestamistas o usureros las microempresas.
Fuente: Tabla N° 17

**TABLA N° 18
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO DE
PRESTAMISTAS O USUREROS LAS MICROEMPRESAS**

	Frecuencia	%
Válidos		
De 15% a 20% mensual	2	12,5
No realizo préstamo	14	87,5
Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO DE PRESTAMISTAS O USUREROS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

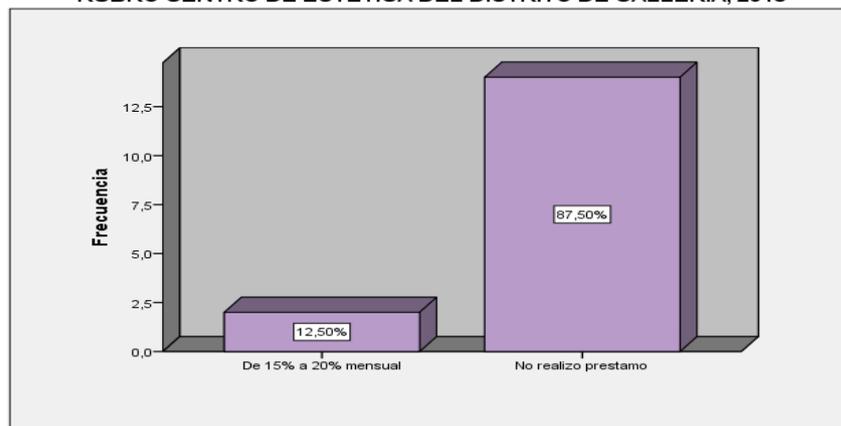


Figura N° 18. Tasa de interés que pagan por un crédito de prestamistas o usureros las microempresas.
Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
SI SE FINANCIAN POR OTROS MEDIOS LAS MICROEMPRESAS
DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

		Frecuencia	%
Válidos	No realizo préstamo	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

SI SE FINANCIAN POR OTROS MEDIOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE
CALLERIA, 2018

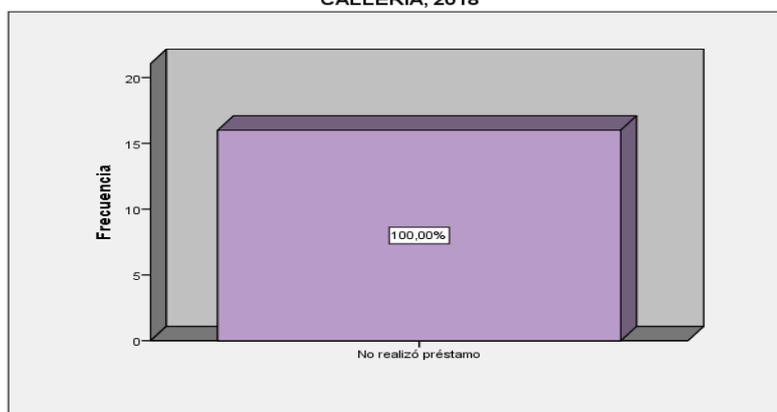


Figura N° 19 Recurrieron a otros medios de financiamiento las Mypes.
Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO OBTENIDO
POR OTROS MEDIOS LAS MICROEMPRESAS

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No realizo préstamo	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO EN OTROS MEDIOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTÉTICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

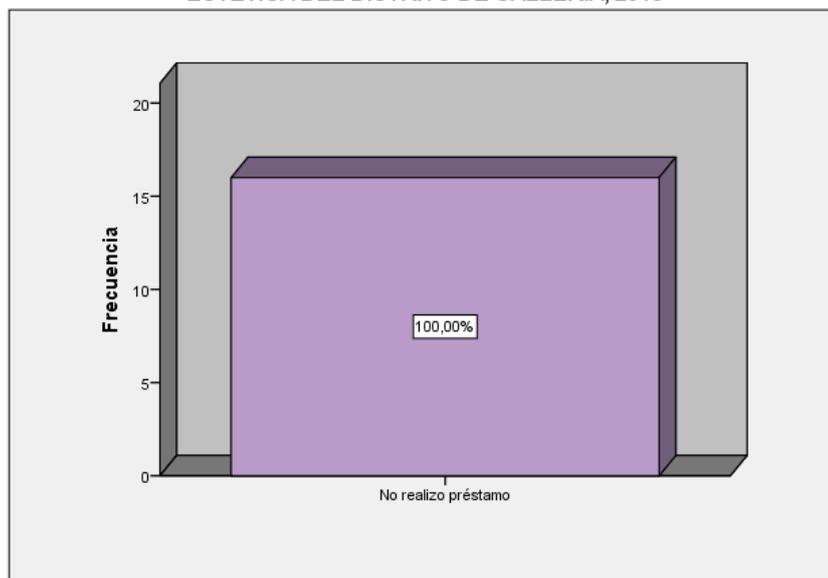


Figura N° 20. Tasa de interés que pagan por un crédito obtenido por otros medios las microempresas.
Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21
ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN MAYOR FACILIDAD A LAS MICROEMPRESAS

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Entidades bancarias	6	37,5
	Cajas y financieras	7	43,8
	Otros	3	18,8
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN MAS FACILIDADES A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

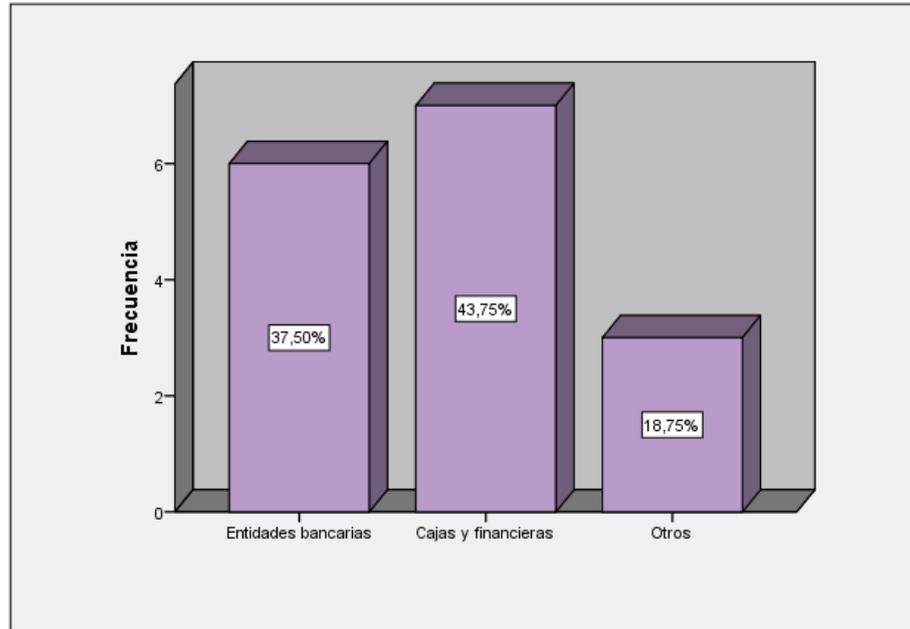


Figura N° 21. Entidades financieras que otorgan facilidades a las micro y pequeñas empresas.
Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN EL MONTO SOLICITADO POR LAS MICROEMPRESAS

		Frecuencia	%
Válidos	Si	12	75,0
	No	4	25,0
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las microempresas.

LE OTORGARON EL CRÉDITO EN EL MONTO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTÉTICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

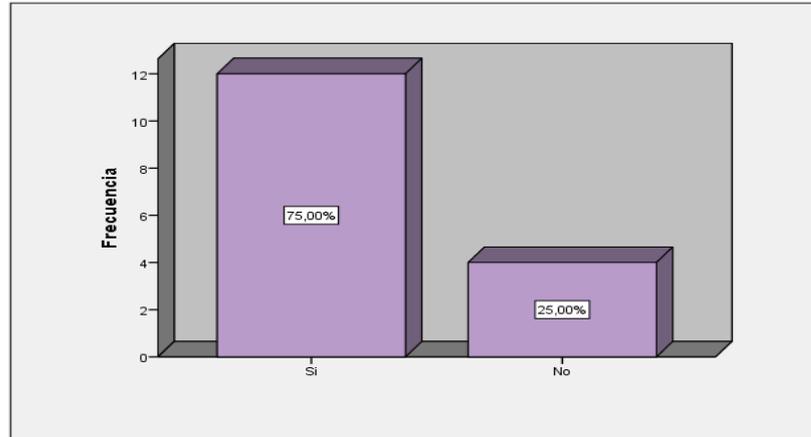


Figura N° 22. Le otorgaron el crédito por el monto solicitado a las microempresas.
Fuente: Tabla N° 22

**TABLA N° 23
MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICROEMPRESAS**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos De S/ .1500 a S/.2000	5	31,3
De S/. 2500 a S/. 3500	3	18,8
Mayor a S/. 4000	8	50,0
Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

MONTO PROMEDIO DEL CREDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

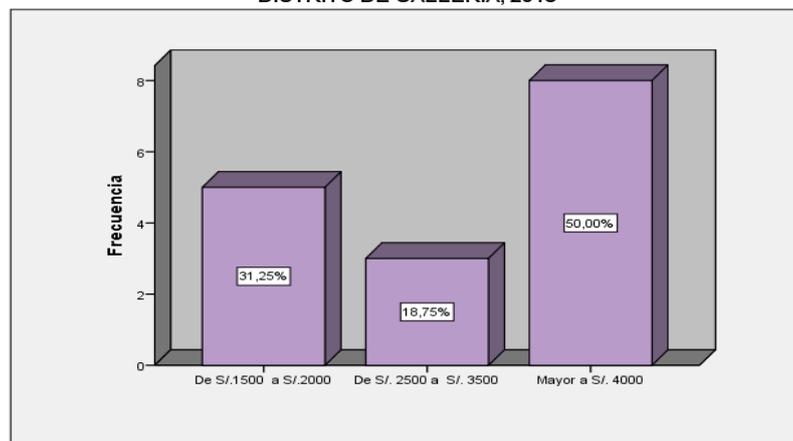


Figura N° 23. Monto promedio del crédito otorgado a las microempresas.
Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
TIEMPO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICROEMPRESAS
DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

		Frecuencia	%
Válidos	Corto plazo	11	68,8
	Largo plazo	5	31,3
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE
CALLERIA, 2018

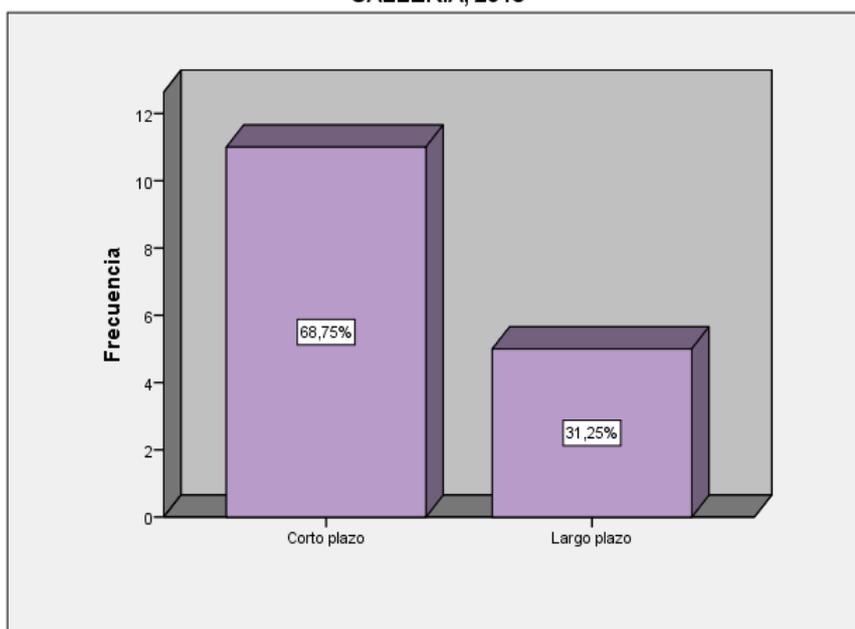


Figura N° 24 Tiempo del crédito solicitado por las microempresas.
Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
EN QUÉ SE INVIRTIÓ EL CRÉDITO FINANCIADO LAS
MICROEMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE
ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Mejoramiento y/o ampliación de local	5	31,3
	Activos fijos	6	37,5
	Capacitación	3	18,8
	Otros	2	12,5
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

EN QUÉ INVIRTIERON EL CRÉDITO OBTENIDO LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL
DISTRITO DE CALLERIA, 2018

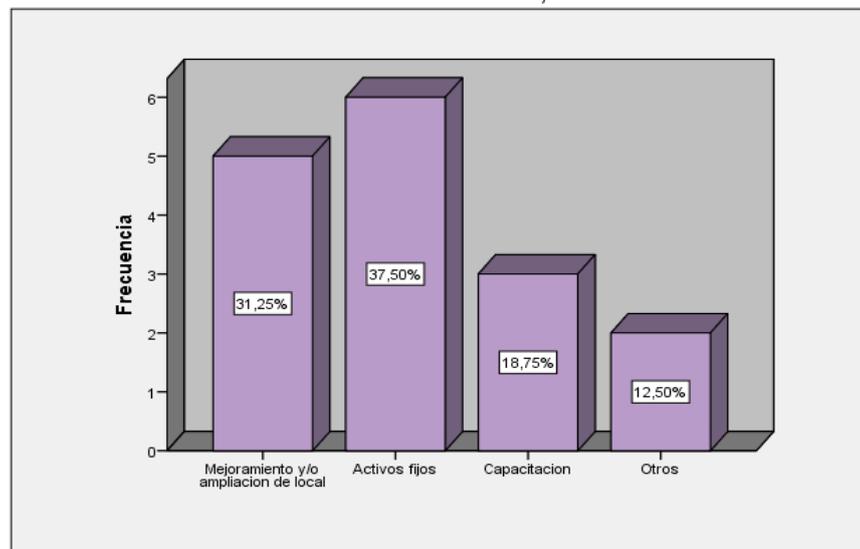


Figura N° 25. En que se invirtió el crédito solicitado a las microempresas.

Fuente: Tabla N° 25

4.1.4 Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

TABLA N° 26
RECIBIERON CAPACITACIÓN AL MOMENTO DE LA
OBTENCION DEL CRÉDITO

		Frecuencia	%
Válidos	Si	1	6,3
	No	15	93,8
Total		16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las microempresas.

RECIBIERON CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

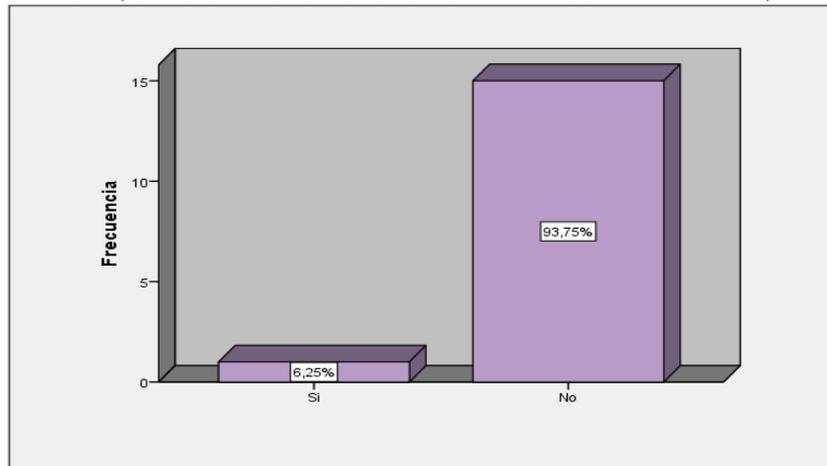


Figura N° 26. Recibieron capacitación por el crédito otorgado las microempresas.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
CUANTOS CURSOS DE CAPACITACIÓN HAN TENIDO EN EL
ULTIMO AÑO LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS
MICROEMPRESAS

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Cero capacitaciones	10	62,5
	2 capacitaciones	3	18,8
	1 capacitación	3	18,8
Total		16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las microempresas.

CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIERON EN EL ULTIMO AÑO LOS
REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

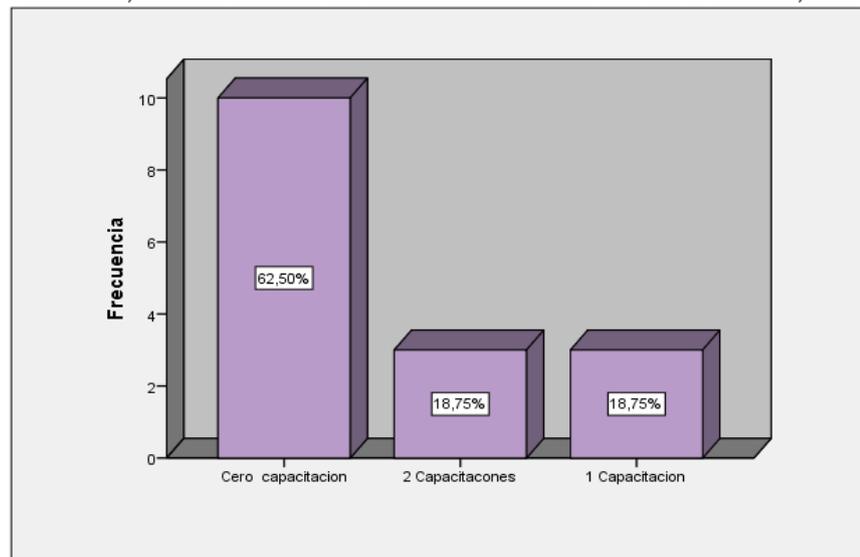


Figura N° 27. Cuantos cursos de capacitación recibieron los representantes de las microempresas

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28
EN QUÉ TIPO DE CURSOS DE CAPACITACIÓN HAN PARTICIPADO LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICROEMPRESAS

		Frecuencia	%
Válidos	Otros	6	37,5
	No tuvieron capacitación	10	62,5
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

EN QUÉ TIPO DE CURSOS DE CAPACITACIÓN PARTICIPARON LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTÉTICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

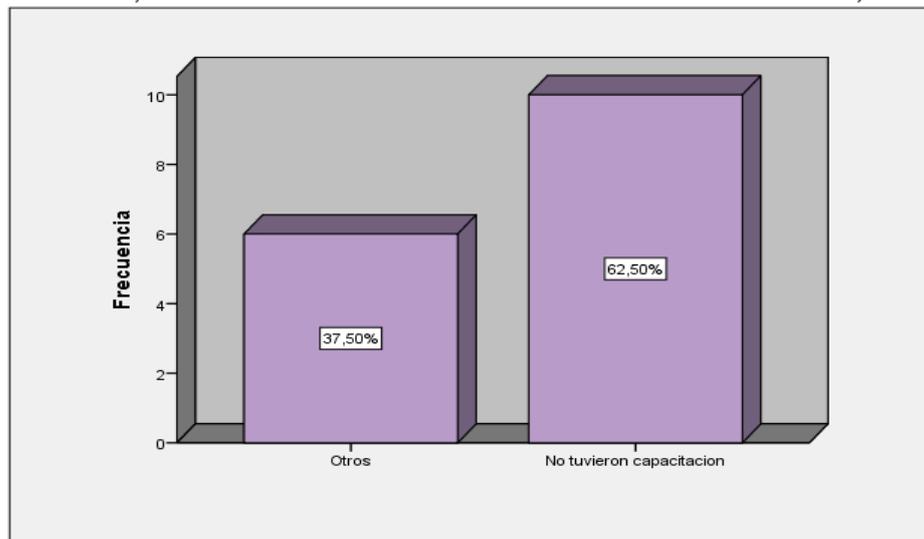


Figura N° 28. En que cursos se capacitaron los representantes legales de las microempresas.

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29

RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICROEMPRESAS

		Frecuencia	%
Válidos	Si	2	12,5
	No	14	87,5
Total		16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las microempresas.

RECIBIÓ CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

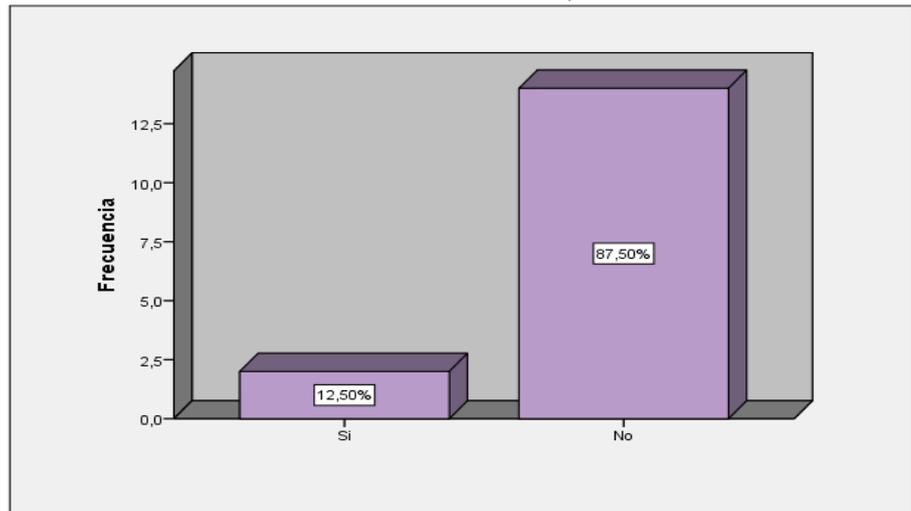


Figura N° 29. Recibieron capacitación el personal de las microempresas.

Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30
CONSIDERA UD. QUE LA CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO
ES UNA INVERSIÓN PARA SU EMPRESA

		Frecuencia	%
Válidos	Si	13	81,3
	No	3	18,8
Total		16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

SI CONSIDERAN A LA CAPACITACION COMO UNA INVERSIÓN LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

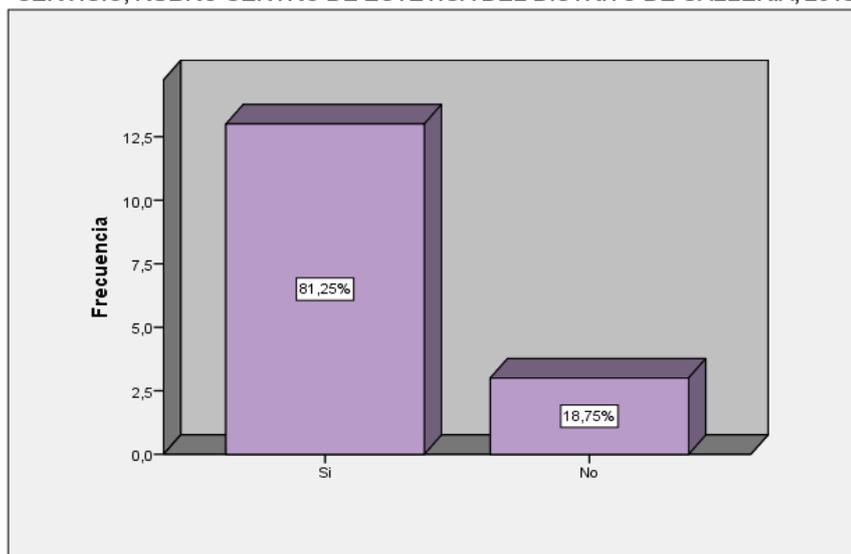


Figura N° 30 Consideran a la capacitación como una inversión.
Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31
SI CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES
RELEVANTE PARA SU EMPRESA

		Frecuencia	%
Válidos	Si	14	87,5
	No	2	12,5
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

SI CONSIDERAN QUE LA CAPACITACION DEL PERSONAL ES RELEVANTE
PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO
CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

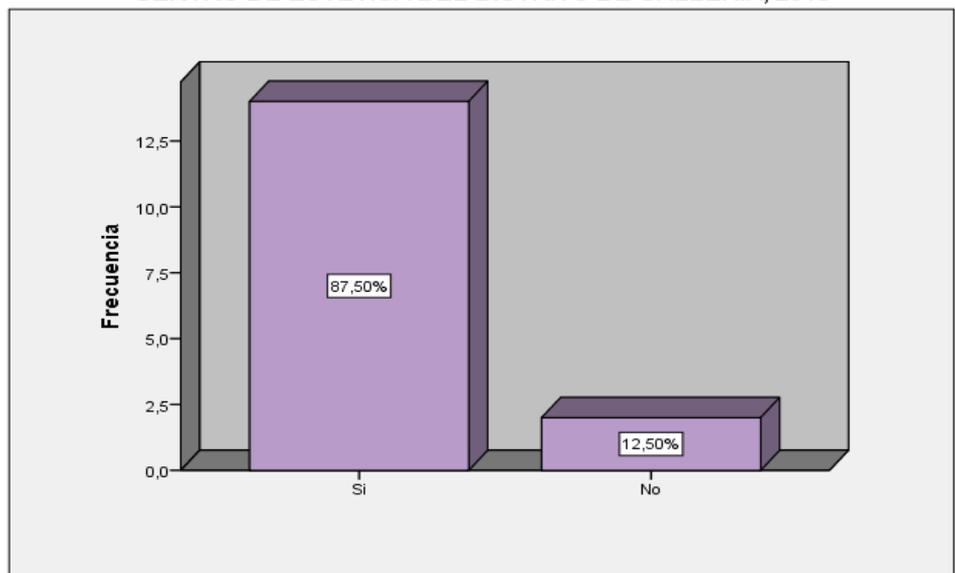


Figura N° 31. Considera que la capacitación al personal es relevante para su empresa.

Fuente: Tabla N° 31

TABLA N° 32
EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARÓN LOS TRABAJADORES DE LAS
MICROEMPRESAS

		Frecuencia	%
Válidos	Curso de actualización	4	25,0
	Ninguno	12	75,0
Total		16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE
ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018



Figura N° 32. En qué temas se capacitaron los trabajadores de su empresa.

Fuente: Tabla N° 32

4.1.5 Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

TABLA N° 33
CREE QUE EL FINANCIAMIENTO MEJORÓ LA RENTABILIDAD
DE SU EMPRESA

		Frecuencia	%
Válidos	Si	11	68,8
	No	5	31,3
Total		16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

CREE QUE EL FINANCIAMIENTO MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

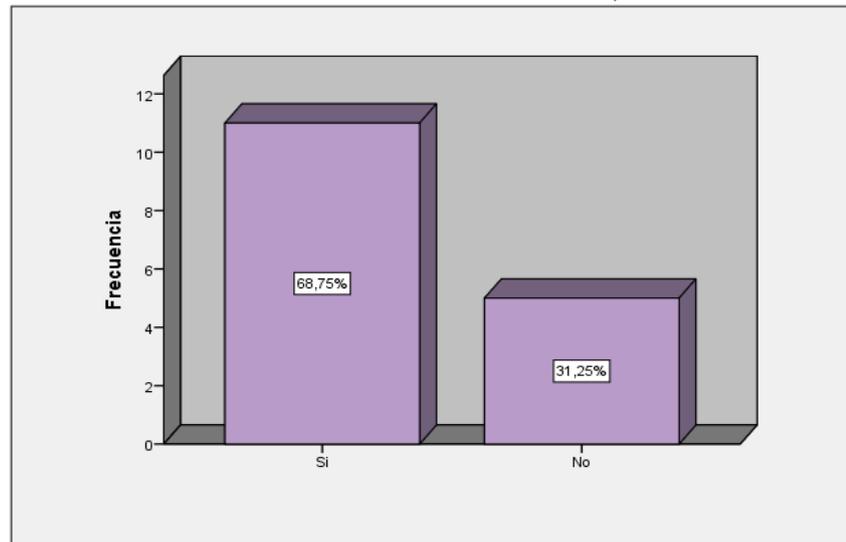


Figura N° 33 Cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad.
Fuente: Tabla N° 33

TABLA N° 34
CREE QUE LA CAPACITACIÓN MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE
SU EMPRESA

		Frecuencia	%
Válidos	Si	13	81,3
	No	3	18,8
Total		16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

CREE QUE LA CAPACITACIÓN MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTÉTICA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

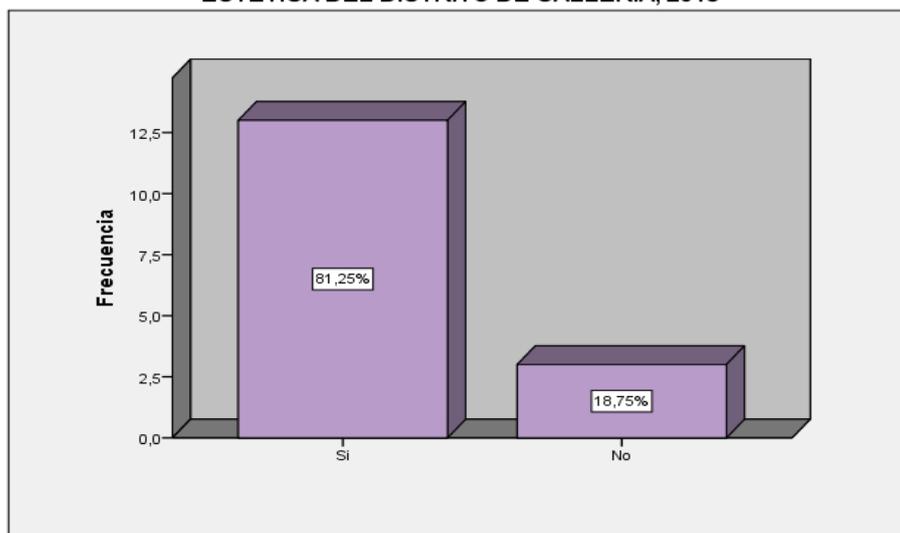


Figura N° 34 Cree que la capacitación mejoro la rentabilidad.
Fuente: Tabla N° 34

TABLA N° 35
CREE QUE LA RENTABILIDAD MEJORÓ EN LOS ULTIMOS AÑOS
EN SU EMPRESA

		Frecuencia	%
Válidos	Si	13	81,3
	No	3	18,8
	Total	16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

CREE QUE LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ULTIMOS AÑOS EN SU
EMPRESA DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL
DISTRITO DE CALLERIA, 2018

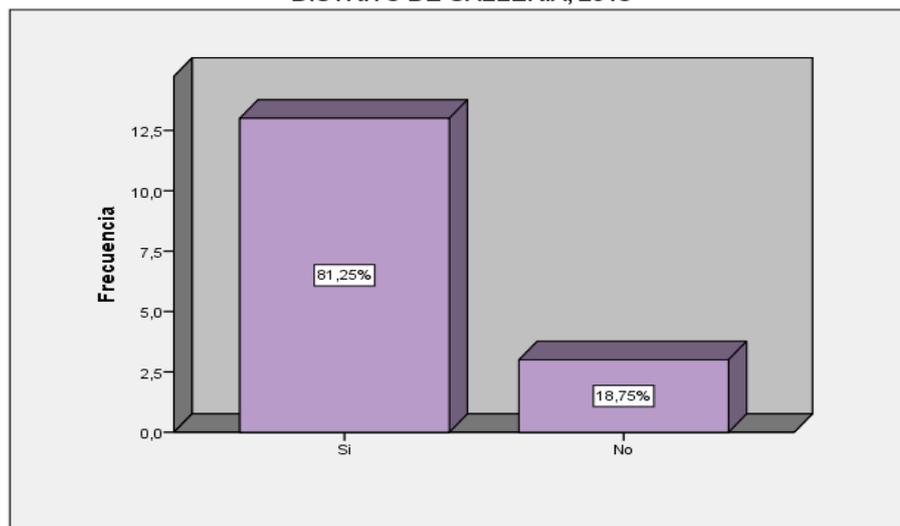


Figura N° 35. Cree que la rentabilidad mejoró en los últimos años.

Fuente: Tabla N° 35

TABLA N° 36
CREE QUE LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ULTIMOS
AÑOS EN SU EMPRESA

		Frecuencia	%
Válidos	Si	3	18,8
	No	13	81,3
Total		16	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

CREE QUE LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ULTIMOS AÑOS EN SU
EMPRESA DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL
DISTRITO DE CALLERIA, 2018

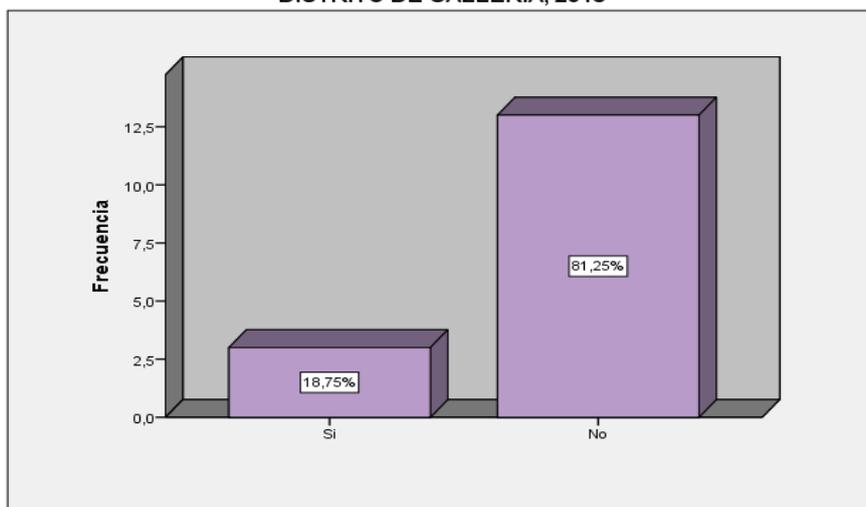


Figura N° 36 Cree que la rentabilidad disminuyo en los últimos años.

Fuente: Tabla N° 36

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

- De las microempresas encuestadas se establece que el 12.50% (2) tiene entre 30 a 35 años; el 62.50% (10) empresarios tiene entre 36 a 40 años; el 12.5% (2) empresarios tiene entre 41 a 45 años y el 12.50% más de 46 años. (Ver tabla 1)
- El 56.25% (9) de los representantes legales son del sexo femenino y el 43.8% (7) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 56.3% (9) de los microempresarios se encuentran con estudios superior no universitaria completa; el 18.8% (3) con estudios superior no universitaria incompleta; 12.5% (2) Superior universitaria completa; 12.5% (2) Superior universitaria incompleta (Ver tabla 03).
- El 50.0% (8) de los representantes legales, tienen la condición de solteros, el 25% (4) son convivientes, el 18.8% (3) Otros, y el 6.3% (1) son casados. (Ver tabla 4).
- El 75% (12) de los representantes legales su profesión es cosmetóloga; y el 12.5% (2) son de profesión docente; 6.3% (1) es enfermera; el 6.3% (1) no tiene profesión. (Ver tabla 5).
- El 87.50% (14) de los representantes legales su ocupación es estilista; y el 6.3% (1) su ocupación es cosmeatra y administrador. (Ver tabla 06)

4.2.2 Respecto a las características de las micro y pequeñas

empresas del ámbito de estudio

- El 56.3% (9) de los representantes legales tienen entre 6 a 10 años en el rubro, el 31.3% (5) tienen más de 11 años y el 25,5% (2) tienen de 1 a 85 años (Ver tabla 7).
- El 87.50% (14) de las empresas son formales y el 12.5% (2) de las empresas son informales. (Ver tabla 8).
- El 50.0% (8) de las microempresas tienen de 2 trabajadores permanentes y el 25.0% (4) tienen 3 trabajadores permanentes y el 12.5% (2) tiene 1 trabajador permanente (Ver tabla 9).
- El 87.50% (14) de las microempresas no tiene trabajadores eventuales y el 12.5% (2) tienen trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 100.0% (16) de las microempresas el motivo de la formalización es con el objetivo de generar ganancia. (Ver tabla 11)

4.2.3 Respecto a las características del financiamiento de las micro

y pequeñas empresas del ámbito de estudio

- El 81.3% (13) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 18.8% (3) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 68.8% (11) de las microempresas realizaron su financiamiento por entidades bancarias como Interbank, Mi banco y banco azteca; el 18.8% (3) en cajas municipales y

financieras; el 12.5% (2) en la entidad CrediScotia. (Ver tabla 13).

- El 62.5% (10) de las microempresas realiza el pago del 1% al 2.5% de interés, el 37.5% (6) de las microempresas no tiene conocimiento de la tasa de interés que paga. (Ver tabla 14).
- El 100% (16) de las microempresas encuestadas no realizaron préstamos en entidades no bancarias. (Ver tabla 15)
- El 100% (16) de las microempresas no pagaron ningún interés a entidades no bancarias no realizaron ningún préstamo. (Ver tabla 16)
- El 87.5% (14) de las microempresas no recurrieron a prestamistas o usureros; el 12.5% (2) si recurrieron a prestamistas, (Ver tabla 17)
- El 12.5% (2) de las microempresas paga un interés de 15% a 20% mensual; el 87.5% (14) no realizo ningún préstamo. (Ver tabla 18)
- El 100% (16) de las microempresas encuestadas no recurrieron a otros medios para financiarse. (Ver tablas 19 y 20)
- El 43.8% (7) de las microempresas manifiestan que las cajas municipales y financieras otorgan mayor facilidad de acceso a los créditos; el 37.5% (6) las entidades bancarias y el 18.8% (3) Otros (Ver tabla 21)

- El 75.0% (12) de las microempresas manifiestan que si les otorgaron el préstamo solicitado; el 25.0 (4) manifiesta que no les otorgaron el monto solicitado, (Ver tabla 22)
- El 50,0% (8) de las microempresas solicitaron mayor a S/. 4000.00; el 31.3% (5) entre S/.1500 a S/.2000 y el 18.8% (3) entre S/. 2500 a S/.3500. (Ver tabla 23)
- El 68,8% (11) de los microempresarios le otorgaron los créditos a corto plazo; el 31.3% (5) le otorgaron el préstamo a largo plazo. (Ver tabla 24)
- El 37.5% (6) de los microempresarios invirtieron en activos fijos, el 37.5% (5) en mejoramiento y/o ampliación de local, el 18.8% (3) en capacitación, el (2) en otros. (Ver tabla 25)

4.2.4 Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

- El 93.8% (15) de los representantes legales no recibieron capacitación en el crédito cedido, el 6.3% (1) si recibieron capacitan en el otorgamiento del crédito. (Ver tabla 26)
- El 62,5% (10) de los representantes legales de las microempresas no recibieron cursos de capacitación en los últimos años, el 37.6% (6) llevaron de 1 a 2 capacitaciones en los últimos años. (Ver tabla 27)
- El 62,5% (10) los representantes de las microempresas no tuvieron capacitación, el 37.5% (6) recibieron capacitación

en actualización de técnicas de cortado, coloración, etc. (Ver tabla 28)

- El 87,5% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos años, y el 12,5% (2) recibieron una capacitación (ver tabla 29).
- El 81,3% (13) de los representantes legales considera a la capacitación como una inversión; el 18,8% (3) considera que la capacitación no es una inversión. (Ver tabla 30)
- El 87,5% (14) de los representantes legales creen que la capacitación al personal es relevante y el 12,5% (2) creen que la capacitación al personal no es relevante. (Ver tabla 31)
- El 75,0% (12) los trabajadores de las micro y pequeñas empresas no recibieron ninguna capacitación y el 25,0% (4) recibieron curso de actualización. (Ver tabla 32).

4.2.5 Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

- El 68,8% (11) de los representantes legales creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 31,2% (5) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad (Ver tabla 33).
- El 81,3% (13) de los representantes legales creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 18,8% (3) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad (Ver tabla 34).

- El 81,3% (13) de los representantes legales cree que mejoro su rentabilidad los últimos años y el 18,8% (3) no mejoro su rentabilidad. (Ver tabla 35).
- El 18,8% (3) de los representantes legales manifiesta que su rentabilidad si disminuyo en los últimos años y el 81.3% (13) considera que no disminuyo la rentabilidad. (Ver tabla 36).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones:

5.1.1 Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- De las microempresas encuestadas se establece que el 62,50% (10) empresarios tiene entre 36 a 40 años de edad.
- El 56,25% (9) de los representantes son del sexo femenino y el 43.8% (7) son del sexo masculino.
- El 56,3% (9) de los microempresarios tienen instrucción de estudios superior no universitaria completo y el 18.8% (3) con estudios superior no universitaria incompleta.
- El 50,0% (8) de los representantes tiene el estado civil de solteros y el 25% (4) de convivientes.
- El 75% (12) de los representantes legales su profesión es cosmetóloga.
- El 87.50% (14) de los representantes legales su ocupación es estilista.

5.1.2 Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 56.3% (9) de las empresas tienen entre 6 a 10 años en el rubro y el 31.3% (5) tienen más de 11 años en el rubro.
- El 87.50% (14) de las micro y pequeñas empresas son formales y el 12.5% (2) son informales.
- El 50.0% (8) de las empresas tienen de 2 trabajadores permanentes y el 25.0% (4) tienen 3 trabajadores permanentes.
- El 87.50% (14) de las microempresas no tiene trabajadores eventuales y el 12.5% (2) tienen trabajadores eventuales.
- El 100.0% (16) de las microempresas el motivo de la formalización es con el objetivo de obtener ganancia.

5.1.3 Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 81.3% (13) de las micro y pequeñas empresas han sido financiados por terceros y el 18.8% (3) se autofinancian.
- El 68.8% (11) de las micro y pequeñas empresas realizaron su financiamiento por entidades bancarias y el 18.8% (3) en cajas municipales y financieras.
- El 62.5% (10) de las microempresas realiza el pago del 1% al 2.5% de interés, el 37.5% (6) de las microempresas no tiene conocimiento de la tasa de interés que paga.
- El 100% (16) de las microempresas no realizaron préstamos en entidades no bancarias.

- El 100% (16) de las microempresas no pagaron ningún interés a entidades no bancarias no realizaron ningún préstamo.
- El 87,5% (14) de las microempresas no recurrieron a prestamistas o usureros; el 12,5% (2) si recurrieron a prestamistas.
- El 87,5% (14) no realizo ningún préstamo y el 12,5% (2) de las microempresas paga un interés de 15% a 20% mensual.
- El 100% (16) de las microempresas encuestadas no recurrieron a otros medios para financiarse.
- El 43,8% (7) de las microempresas manifiestan que las cajas municipales y financieras otorgan mayor facilidad de acceso a créditos y el 37,5% (6) las entidades bancarias.
- El 75,0% (12) de las microempresas manifiestan que si les otorgaron el préstamo solicitado y el 25,0% (4) no les otorgaron el monto solicitado.
- El 50,0% (8) de las micro y pequeñas empresas solicitaron mayor a S/. 4000.00; el 31,3% (5) entre S/.1500 a S/.2000.
- El 68,8% (11) de los microempresarios le otorgaron los créditos a corto plazo y el 31,3% (5) a largo plazo.
- El 37,5% (6) de los microempresarios invirtieron en activos fijos, el 31,3% (5) en mejoramiento y/o ampliación de local, el 18,8% (3) en capacitación

5.1.4 Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 93.8% (15) de los representantes legales no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 6.3% (1) si recibieron capacitación en el otorgamiento del crédito.
- El 62,5% (10) de los representantes no recibieron cursos de capacitación en los últimos años, el 37.6% (6) llevaron de 1 a 2 capacitaciones en los últimos años.
- El 62,5% (10) los representantes no tuvieron capacitación, el 37.5% (6) si recibieron capacitación.
- El 87,5% (14) de los trabajadores no recibieron capacitación en los últimos años y el 12,5% (2) recibieron una capacitación.
- El 81,3% (13) de los representantes considera a la capacitación como una inversión y el 18,8% (3) considera que la capacitación no es una inversión.
- El 87,5% (14) de los representantes creen que la capacitación al personal es relevante y el 12,5% (2) creen que la capacitación al personal no es relevante.
- El 75,0% (12) de los trabajadores no recibieron ninguna capacitación y el 25,0% (4) recibieron curso de actualización.

5.1.5 Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio

- El 68,8% (11) de los representantes legales manifiesta que el financiamiento mejoro su rentabilidad y el 31,2% (5) cree que el financiamiento no mejoro su rentabilidad.
- El 81,3% (13) de los representantes legales indican que la capacitación mejora la rentabilidad y el 18,8% (3) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad.
- El 81,3% (13) de los representantes legales manifiesta que mejoro su rentabilidad en los últimos años y el 18,8% (3) que no mejoro su rentabilidad.
- El 81.3% (13) considera que no disminuyo la rentabilidad y el 18,8% (3) de los representantes legales manifiesta que si disminuyo su rentabilidad en los últimos años.

5.2 Recomendaciones

Con respecto a las características de los empresarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda que más emprendedores incursiones en este rubro de servicio de centro de estéticas que hay mercado para todos por que la demanda crece cada día.
- Que los microempresarios no detengan la culminación de sus estudios superiores ya que mediante ello obtendrán mayor conocimiento técnicos para plasmar en el servicio que brindan.

- Que los microempresarios sigan especializándose en temas relacionados con el oficio que desempeñan.

Respecto a las características de las microempresas

- Que continúen en el rubro de servicios de centros de estéticas, diversificar un poco el giro del negocio incluir nuevas técnicas de tratamientos.
- Es importante que los microempresarios continúen con la formalidad para que puedan acceder a los beneficios que brinda el gobierno.
- Continuar con la contratación de trabajadores permanentes ello da mayor estabilidad laboral y por ende genera confianza.
- Que la contratación de personal eventual sea lo menor posible, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Que se siga extendiendo la rentabilidad que es por lo que se crea una microempresa y subsista en el mercado empresarial.

Respecto al financiamiento

- Que los microempresarios en lo posible traten de trabajar con financiamiento de entidades bancarias de acuerdo con las necesidades del negocio.
- Al requerir un crédito primero consulten varias opciones que les ofrece el sistema financiero, se encontraran con un abanico de posibilidades que les dará a elegir una tasa baja de intereses que les permitirá obtener mayor rentabilidad y no caer en él sobreendeudamiento.
- Que las entidades bancarias y financieras brinden mayores facilidades a los microempresarios.

- Se sugiere a los microempresarios no recurrir a usureros para el financiamiento de su empresa, que todos los ingresos sean con la formalidad debida.
- Al requerir un crédito siempre consignar para lo que se ha solicitado no destinarlo para otros gastos que no generen ingresos.

Respecto a la capacitación

- Que se brinde información financiera a los representantes de las microempresas al momento de otorgarle el crédito para que lo inviertan adecuadamente y obtengan mayor rentabilidad.
- Se sugiere a los microempresarios poner interés en capacitarse por lo menos una vez al año en temas relacionados al manejo empresarial y en temas concernientes al rubro que desempeñan.
- Capacitar a sus trabajadores en cursos de actualización en el oficio que realizan en la empresa ya que el beneficio conllevara a ingresos y mejor calidad de servicio.

Respecto a la rentabilidad

- Que inviertan en el recurso humano con que cuenta la microempresa incentivar las capacitaciones.
- Invertir de acuerdo con su enfoque con la finalidad de obtener mayores ingresos.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias Bibliográficas

Acuña L. O. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009.

(Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Biblioteca Virtual ULADECH.

Araujo Ch. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

Alburqueque I. D. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pollerías del distrito de Calleria en la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 y 2010.* (p. 6). Tesis pregrado en contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Aguirre Sábada, Alfredo. Fundamentos de [Economía](#) y [Administración de Empresas](#). Ediciones Pirámide, S.A. 542 p. 1992

Aquino, H. (1997). Sistema nacional de capacitación para la MYPE peruana

Ayala V. (2004) Proceso de desarrollo de los recursos humanos. [Primera edición]:

http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/capacitacionrecursoshumanos/

Agostino, R. (2009, July). Teoría de la empresa capitalista, tasa de ganancia y crisis. Estudios de Economía Política Y Sistema Mundial, 1–14. Retrieved from

<http://www.centrocultural.coop/revista/exportarpdf.php?id=554>

ARAGÓN, A.; BARBA, M.I.; SANZ, R. (1999). Eficacia y resultados de la formación de los recursos humanos en las PYMES. II Workshop International de Recursos Humanos. Universidad de Cádiz y Universidad Pablo de Olavide, Cádiz.

Benancio Rodríguez, D., & Gonzales Rentería, Y. G. (2015). El financiamiento bancario y sus incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería santa maría sac del distrito de Huarmey, periodo 2012. Bachiller, Consultor de Empresas, 6 (1), 74–89.

- Bermúdez Carrillo, Luis Alberto: CAPACITACIÓN: UNA HERRAMIENTA DE FORTALECIMIENTO DE LAS PYMES, InterSedes: Revista de las Sedes Regionales, vol. XVI, núm. 33, 2015, pp. 1-25
- Banco Interamericano de Desarrollo-BID (2014). Micro y pequeñas empresas. Recuperado de <http://www.iadb.org/es/recursos-para-empresas/financiamiento-para-micro-y-pequenas-empresas-de-america-latina,5787.html>
- Ccaccya, D. A. (2015, November). Fuentes de financiamiento empresarial. (I. Pacifico, Ed.), 1–2.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL, (2013). Coyuntura Laboral en América Latina y el caribe. (Informe de Investigación). [Versión Adobe Digital Editions]. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/Documents/publication/wcms_213795.pdf
- Durand, D. (1952). Costs of debt and equity funds for business: trends and problems of measurement. Research in Business Finance.
- Dominguez, E. (2010). *El financiamiento Empresarial, algunas consideraciones*. Monografía de Internet. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Chiavenato, I. (2009). Gestión del talento Humano. México, D.F.: McGraw Hill.
"Financiamiento". En: *Significados.com*. Disponible en: <https://www.significados.com/financiamiento/> Consultado: 27 de octubre de 2018, 06:57 pm.
- Frigó, E. (2012). *¿Qué es la Capacitación? ¿Qué es la capacitación, y qué gana una organización al capacitar a su personal?* Recuperado de: <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>
- Gaxiola, M. (2011). Detección de necesidades de capacitación. México:
Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.

- Husson, M. (2010, October). El debate sobre la tasa de beneficio. *Viento Sur*, 17.
- Hernández, A. (2002). *Matemáticas financieras. Teoría y práctica*. México: COPYRIGHT. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=I9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Herrera García Beatriz, 2011 ANALISIS ESTRUCTURAL DE LAS MYPES y PYMEs, *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, ISSN: 1609-8196 (versión electrónica)
- Henriquez, L. (2009). Políticas para las Mipymes frente a la crisis Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa. *Europe Aid – OIT*. Recuperado de: <http://docplayer.es/2691963-Politicas-para-las-mipymes-frente-a-la-crisis-conclusiones-de-un-estudio-comparativo-de-america-latina-y-europa-documento-de-trabajo.html>
- INEI. (2016). Informe técnico de Producción Nacional Enero- diciembre 2015.
- INEI (2014). Resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2013. Recuperado de: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D88005ABDC9/\\$FILE/9.resultado_encuesta_micro_peque%C3%B1a_empresa.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D88005ABDC9/$FILE/9.resultado_encuesta_micro_peque%C3%B1a_empresa.pdf)
- Informativo Caballero Bustamante Parte 1 (2009) *¿Qué tipos de Financiamiento* existen en el Mercado. Peruano para las MYPES? Recuperado de: http://www.caballero Bustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_1.pdf
- Infante P. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la empresa de abarrotes. [Junio 2012]. [Trabajo en internet], <http://www.buenastareas.com/ensayos/incidencias-del-financiamiento-y-la-capacitacion/4655873.html>
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

- LATTMANN, C.; GARCÍA ECHEVARRÍA, S. (1992). Management de los recursos humanos en la empresa, Díaz de Santos, Madrid.
- López, J., Casino, A., & Aybar, C. (2003). Estrategia y estructura de capital en la PYME: una aproximación empírica. *Estudios de Economía Aplicada*, 21(1133–3197), 27–52. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30121108>
- López, C (2014). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro salón de belleza – SPA del distrito de Lince, provincia de Lima, departamento de Lima – Período 2012 - 2013 (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú.
- Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México: Cengage Learning Editores, S.A. Recuperado de: <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- MINISTERIO DE SALUD - Programa de Fortalecimiento de Servicios de Salud-Área de Capacitación y Apoyo a la Gestión – Gestión de la Capacitación en las Organizaciones (junio de 1998).
- Ministerio de trabajo y promoción del empleo. La microempresa: Una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en lima sur. (agosto 2006) (Boletín de economía laboral): http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL_34.pdf
- Merton, M. (2009). Las Propositiones de Modigliani y Miller pasados treinta años, 43, 7–35.
- Mitchell, G. (1995). *Manual del capacitador*. México, D.F.: Grupo Editorial Iberoamerica, S.A. de CV. Definición de rentabilidad. Disponible en: <https://definicion.de/rentabilidad/>
- MARTÍN ROJO, I. (2000). *Dirección y gestión de empresas del sector turístico*, Pirámide, Madrid

- Narbasta, S. (2015). Caracterización de la formalización y el financiamiento, de las MYPES del sector servicio - rubro salón de belleza del distrito de Jesús María, provincia y departamento de Lima, año 2015. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú.
- Nieto, M. (2006, December). Tendencia de la rentabilidad y la acumulación en el capitalismo español 1954-2003. *Revista de Economía Institucional*, 186–205
- Pinillos A. (2011) Capacitación al personal. [Monografía en internet]: <http://www.monografias.com/trabajos89/capacitacion-al-personal/capacitacion-al-personal3.html>
- PRODUCE. (2014). Plan Nacional de Diversificación Productiva. Lima: Ministerio de la Producción
- Pazos Pazo J. (2015). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro librerías del mercado modelo de la ciudad de Piura, periodo 2011. Obtenido de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039073>
- Puente, M. y Andrade, F. (2016). Relación entre la diversificación de productos y la rentabilidad empresarial. *Ciencia Unemi*, 9(18), 73-80
- Pérez, J. O., Bertoni, M., Sattler, S. A., & Terreno, D. D. (2015). Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pyme latinoamericanas. Doctor En Contabilidad. Universidad Nacional Del Rosario, 16 (40), 179–204. <http://doi.org/10.11144/Javeriana.cc16-40.bpme>
- Pérez, L. & Capillo, F. (2011). *Financiamiento*. [Acceso 2012 Oct. 13]. Recuperado de: http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237
- Portocarrero, F. (2000). *Micro finanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

- Rivas, S. (1997). El Financiamiento Empresarial a Traves De La Emisión De Valores: Ventajas, 65–83. Retrieved from <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/11695/12247>
- Román, C. (2013). Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPEs del sector servicio rubro centro de belleza y spa en el distrito de Chimbote, periodo 2010- 2011. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Áncash, Perú.
- SUNAT (2008). 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. D.S. No 007-2008-TR. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>
- Saavedra M. L.; Tapia B. (2009). Las mejores prácticas en las Mipyme Industrial Mexicana. (Informe de Investigación; Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática-Universidad Nacional Autónoma de México). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/anteriores/xvi/docs/1W.pdf>
- SHAUN, A.; TYSON, A.Y. (2004). Administración de personal. 1ª. Edición. Trillas. México, D.F. pp. 197-199.
- SOLÉ, F.; MIRAVET, M. (1997). Guía para la formación en la empresa, Civitas, Madrid.
- Solís, D. (2015). Diseño e implementación de un Modelo de Gestión Financiera de la Imprenta Indugraf de la ciudad de Riobamba y su incidencia en la rentabilidad financiera de la misma, en el periodo Febrero–agosto 2013 (Master's thesis, Riobamba: Universidad Nacional de Chimborazo, 2015).
- SAÁ PÉREZ, P.; ORTEGA LAPIEDRA, R. (2002). La formación. En Bonache, J. y Cabrera, A. Dirección estratégica de personas, Prentice- Hall, Buenos Aires.

- Sánchez J. P. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa. (Lección Análisis Contable)*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Unam, P. (2011). *Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa* Recuperado de: <http://mx.answers.com/question/index?qid=20070909091227AARTa2>
- Vaca. J. (2012). *Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan*, Universidad Politécnica de Valencia – España, recuperado de: <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf>
- Yamakawa Peter; Del Castillo, Carlos; Baldeón Johan; Espinoza Luis Miguel; Granda, Juan Carlos; Vega Lidia. *Modelo tecnológico de integración de servicios para la mype peruana*. – Lima: Universidad ESAN, 2010. Recuperado de: <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.pdf>
- WEINSTEIN, M. (2008). Warming trends. *Training*, vol. 45 (3), pp. 33-35.

6.2 Anexos de la investigación

Anexo 1. Caratula

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Monsalve Tuesta Gabriela del Pilar

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Pucallpa – Perú

2018

Anexo 2. Artículo científico

ARTICULO CIENTIFICO

TITULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018”

AUTORA: Gabriela del Pilar Monsalve Tuesta.

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas - Escuela Profesional de Contabilidad

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una población de 18 micro y pequeños empresarios cuya muestra es de 16 microempresarios del sector servicio, rubro centros de estética ubicadas en el distrito de Callería, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 36 preguntas relacionadas a la investigación, del cual se consiguió como principales resultados: la edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centro de estética del distrito de Callería, 2018. Se observa que el 12.50% (2) tiene entre 30 a 35 años; el 62.50% (10) empresarios tiene entre 36 a 40 años; el 12.5% (2) empresarios tiene entre 41 a 45 años y el 12.50% más de 46 años; el 56.25% (9) de los representantes encuestados son del

sexo femenino y el 43.8% (7) son del sexo masculino; el 56.3% (9) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitario completo; y el 18.8% (3) con estudios superior no universitaria incompleta; con respecto a formalidad el 87.50% (14) son formales y el 12.5% (2) son informales; el 50.0% (8) tienen de 2 trabajadores permanentes y el 25.0% (4) tienen 3 trabajadores permanentes y el 12.5% (2) tienen 1 trabajador permanente; para el 100.0% (16) de las microempresas el motivo de la formalización es con el objetivo de generar ganancia; el 81.3% (13) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 18.8% (3) se autofinancian; el 37.5% (6) de los microempresarios invirtieron en activos fijos, el 37.5% (5) en mejoramiento y/o ampliación de local; el 93.8% (15) de los micro y pequeña empresa no recibieron capacitación al momento de otorgarles el crédito; el 87,5% (14) los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos años, y el 12,5% (2) recibieron una capacitación; el 81,3% (13) de los representantes de las micro y pequeña empresa considera a la capacitación como una inversión; el 18,8% (3) considera que la capacitación no es una inversión; el 68,8% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 31,2% (5) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad; el 81,3% (13) de los representantes de la micro y pequeñas empresas cree que mejoro su rentabilidad los últimos años y el 18,8% (3) no mejoro su rentabilidad.

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

ABSTRACT

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the services sector, aesthetics centers, district of Callería, 2018. It has been developed using the Quantitative Methodology - descriptive level, non-experimental-transversal-retrospective design, to carry out the research a population of 18 micro and small businessmen was chosen. The sample is 16 microentrepreneurs from the service sector, aesthetics centers located in the district of Callería, the technique used was the survey and the instrument the pre-structured questionnaire with 36 questions related to the research, which was achieved as main results: the age of legal representatives of the micro and small companies in the service sector, center aesthetics of the district of Callería, 2018. It is observed that 12.50% (2) has in 30 to 35 years old; 62.50% (10) entrepreneurs are between 36 and 40 years old; 12.5% (2) entrepreneurs are between 41 to 45 years old and 12.50% more than 46 years old; 56.25% (9) of the representatives surveyed are female and 43.8% (7) are male; 56.3% (9) of the microentrepreneurs surveyed find themselves with full non-university higher education; and 18.8% (3) with incomplete non-university higher education; with respect to formality, 87.50% (14) are formal and 12.5% (2) are informal; 50.0% (8) have 2 permanent workers and 25.0% (4) have 3 permanent workers and 12.5% (2) have 1 permanent worker; for 100.0% (16) of the microenterprises the reason for the formalization is with the objective of generating profit; 81.3% (13) of the microenterprises have been financed by third parties and 18.8% (3) are self-financing; 37.5% (6) of the microentrepreneurs invested in fixed assets, 37.5% (5) in improvement and / or expansion of the premises; 93.8% (15) of the micro and small

businesses did not receive training at the time of granting them credit; 87.5% (14) workers in the micro and small enterprises did not receive training in recent years, and he 12.5% (2) received training; 81.3% (13) of the representatives of micro and small enterprises consider training as an investment; 18.8% (3) consider that training is not an investment; 68.8% (11) of the micro and small company representatives believe that financing improves profitability and 31.2% (5) believe that financing does not improve profitability; 81.3% (13) of the representatives of the micro and small companies believe that their profitability improved in recent years and 18.8% (3) did not improve their profitability.

Keywords: Financing, training, profitability, micro and small businesses.

II. INTRODUCCION

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el país constituyen la unidad económica básica de producción, comercialización y prestación de servicios, y son, por su capacidad de generar empleo y por el porcentaje que representan dentro del aparato productivo de la Nación, el motor que mueve la economía del país, pero que por su tamaño y características propias constituyen la parte más vulnerable del sector empresarial.

Así el Artículo N° 4 del Texto Único Ordenado (TUO) 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, Decreto Supremo N° 007-2008-TR, define a las MYPES como unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión

empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las micro y pequeñas empresas surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, constituye como una alternativa frente al desempleo a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal. (Ávila & Sanchis, 2012)

Las micro y pequeñas empresas juegan un papel prioritario en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al estado. (Aspicueta, 2015, p.15)

En Latinoamérica, las micro y pequeñas empresas (MYPES) son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlos. Estos instrumentos son el financiamiento y la capacitación. (Bemilla, 2006)

En la actualidad en el Perú, se evidencia el crecimiento a 1.3 millones de Mypes lideradas por mujeres “un 79.5% de estas Mypes se encuentran en el interior del país, siendo las regiones con mayor preponderancia: Puno, Piura, la Libertad, Cusco y Junín, el 20.5% restante se ubica en Lima. A nivel sectorial, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) 2017, las actividades económicas con mayor presencia de mujeres que conducen un emprendimiento son: Comercio 39.6%, Agropecuaria 27.1%, Servicios 25.8% y manufactura 7.5%. (Andina, 2018)

En el ámbito local, se puede apreciar que los negocios de Centro de Estética se han ido desarrollando de manera exponencial. Hace pocas décadas apenas, sólo eran unos cuantos locales en el centro de la ciudad y que necesitaban de bastante inversión para su funcionamiento (los recordados “Salones de Belleza”) que daban el servicio de corte de cabello, peinados y maquillaje sólo a mujeres; hoy, con menos inversión y bastante ingenio, han diversificado sus servicios y aparte de los ya mencionados ofrecen: pedicure, manicure, implantes postizos (extensiones), tratamientos, masajes, etc. Y ahora lo brindan a damas, caballeros y niños, han multiplicado sus locales y han generado muchos puestos de trabajo. Es decir, que han pasado de simples peluquerías para damas a ser Centros de Estética unisex, claro está que en el camino muchos fracasaron y terminaron cerrando o tal vez por la competencia del centro se mudaron a otros puntos de la ciudad y siguen desarrollando sus actividades. Hoy se puede apreciar que incluso se pueden encontrar galerías enteras dedicadas a este rubro, es decir se han formado clústeres de centros de estética y de venta de productos para la belleza, todo esto buscando satisfacer las necesidades de los usuarios y acercando más el servicio al cliente.

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) del distrito de Callería, así como los de la ciudad de Pucallpa, y en el resto del país, deben de vencer mil obstáculos para mantenerse en el mercado, poder desarrollarse, crecer y diversificarse. Entre los principales problemas a enfrentar están: el acceso al financiamiento, la formalización, la competencia, la capacitación para mejorar la rentabilidad y la gestión del negocio.

Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se

desconoce si dichas micro y pequeñas empresas (Mypes) acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas (Mypes) en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado.

De ahí que surge la necesidad de analizar sus características para conocer mejor su problemática, se enunció el problema de la investigación, con la siguiente interrogante: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018?

Para dar respuesta a esta cuestión se planteó el objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.

Así como los objetivos específicos:

- Describir las principales características de los propietarios o representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.

- Describir las principales características, de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector servicios son un sector en continuo crecimiento y del que dependen muchísimas personas, entre proveedores, usuarios, empleados y los propietarios mismos que muchas veces se auto emplean ante la falta de oportunidades de empleo para los estudios que pudiera tener, además del Estado mismo que recauda impuestos de estas unidades cuando son formales.

La presente investigación tiene la finalidad de conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería. Esta investigación es importante porque nos permitirá conocer en el campo la realidad de las Mypes del sector y rubro estudiados en cuanto a su formalidad, años de operación, el financiamiento con el que cuentan, la capacitación que reciben los propietarios y sus empleados, y si estas empresas han sido rentables en el 2018.

II. MATERIALES Y METODOS

Tipo de la investigación

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

Nivel de investigación de la tesis

El nivel de investigación que se utilizó es descriptivo

No experimental

La investigación fue no experimental porque no se realizó manipuleo deliberadamente de las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

Transversal

Porque se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

Retrospectivo

Fue retrospectivo, porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

Población

La población está constituida por 18 micro y pequeñas empresas del sector Servicios, rubro Centros de Estética, del distrito de Callería, que hayan tenido operaciones comerciales durante el año 2018.

Muestra

La muestra está constituida por 16 micro y pequeñas empresas del sector Servicios, rubro Centros de Estética, del distrito de Callería, que representan el 88,88% del total de la población en estudio.

Técnica

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

Instrumento

El instrumento que se utilizó para el recojo de los datos de la investigación será un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

Método o Plan de análisis de datos

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se realizó el uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel 2010, y para el procesamiento de los datos el Software SPSS versión 20 (programa de estadística para ciencias sociales) lo que nos permitirá la presentación gráfica porcentual de los resultados.

III. RESULTADOS

Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

- De las microempresas encuestadas se establece que el 12.50% (2) tiene entre 30 a 35 años; el 62.50% (10) empresarios tiene entre 36 a 40 años; el 12.5% (2) empresarios tiene entre 41 a 45 años y el 12.50% más de 46 años. (Ver tabla 1)
- El 56.25% (9) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 43.8% (7) son del sexo masculino (Ver tabla 2).

- El 56.3% (9) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria completa; y el 18.8% (3) con estudios superior no universitaria incompleta; 12.5% (2) Superior universitaria completa; 12.5% (2) Superior universitaria incompleta (Ver tabla 03).
- El 50.0% (8) de los representantes legales, tienen la condición de solteros, el 25% (4) son convivientes, el 18.8% (3) Otros, y el 6.3% (1) son casados. (Ver tabla 04).
- El 75% (12) de los representantes legales su profesión es cosmetóloga; y el 12.5% (2) son de profesión docente; 6.3% (1) es enfermera; el 6.3% (1) no tiene profesión. (Ver tabla 05).
- El 87.50% (14) de los representantes legales su ocupación es estilista; y el 6.3% (1) su ocupación es cosmeatra y administrador. (Ver tabla 06)

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

- El 56.3% (9) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro, el 31.3% (5) tienen más de 11 años y el 25,5% (2) tienen de 1 a 5 años (Ver tabla 07).
- El 87.50% (14) de las empresas son formales y el 12.5% (2) de las empresas son informales. (Ver tabla 08).
- El 50.0% (8) de las empresas tienen de 2 trabajadores permanentes y el 25.0% (4) tienen 3 trabajadores permanentes y el 12.5% (2) tiene 1 trabajador permanente (Ver tabla 09).
- El 8.50% (14) de las microempresas no tiene trabajadores eventuales y el 12.5% (2) tienen trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).

- El 100.0% (16) de las microempresas el motivo de la formalización es con el objetivo de generar ganancia. (Ver tabla 11)

Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

- El 81.3% (13) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 18.8% (3) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 68.8% (11) de las microempresas realizaron su financiamiento por entidades bancarias como Interbank, Mi banco y banco azteca; el 18.8% (3) en cajas municipales y financieras; el 12.5% (2) en la entidad CrediScotia. (Ver tabla 13).
- El 62.5% (10) de las microempresas realiza el pago del 1% al 2.5% de interés, el 37.5% (6) de las microempresas no tiene conocimiento de la tasa de interés que paga. (Ver tabla 14).
- El 100% (16) de las microempresas encuestadas no realizaron prestamos en entidades no bancarias. (Ver tabla 15)
- El 100% (16) de las microempresas no pagaron ningún interés a entidades no bancarias no realizaron ningún préstamo. (Ver tabla 16)
- El 87.5% (14) de las microempresas no recurrieron a prestamistas o usureros; el 12.5% (2) si recurrieron a prestamistas, (Ver tabla 17)
- El 12.5% (2) de las microempresas paga un interés de 15% a 20% mensual; el 87.5% (14) no realizo ningún préstamo. (Ver tabla 18)
- El 100% (16) de las microempresas encuestadas no recurrieron a otros medios para financiarse. (Ver tablas 19 y 20)

- El 43.8% (7) de las microempresas manifiestan que las cajas municipales y financieras otorgan mayor facilidad de acceso a los créditos; el 37.5% (6) las entidades bancarias y el 18.8% (3) Otros (Ver tabla 21)
- El 75.0% (12) de las microempresas manifiestan que si les otorgaron el préstamo solicitado; el 25.0 (4) manifiesta que no les otorgaron el monto solicitado, (Ver tabla 22)
- El 50,0% (8) de las microempresas solicitaron mayor a S/. 4000.00; el 31.3% (5) entre S/.1500 a S/.2000 y el 18.8% (3) entre S/. 2500 a S/.3500. (Ver tabla 23)
- El 68,8% (11) de los microempresarios le otorgaron los créditos a corto plazo; el 31.3% (5) le otorgaron el préstamo a largo plazo. (Ver tabla 24)
- El 37.5% (6) de los microempresarios invirtieron en activos fijos, el 37.5% (5) en mejoramiento y/o ampliación de local, el 18.8% (3) en capacitación, el (2) en otros. (Ver tabla 25)

Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

- El 93.8% (15) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 6.3% (1) si recibieron capacitan en el otorgamiento del crédito. (Ver tabla 26)
- El 62,5% (10) de los representantes legales de las microempresas no recibieron cursos de capacitación en los últimos años, el 37.6% (6) llevaron de 1 a 2 capacitaciones en los últimos años. (Ver tabla 27)

- El 62,5% (10) los representantes de las microempresas no tuvieron capacitación, el 37,5% (6) recibieron capacitación en actualización de técnicas de cortado, coloración, etc. (Ver tabla 28)
- El 87,5% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos años, y el 12,5% (2) recibieron una capacitación (ver tabla 29).
- El 81,3% (13) de los representantes de las micro y pequeña empresa considera a la capacitación como una inversión; el 18,8% (3) considera que la capacitación no es una inversión. (Ver tabla 30)
- El 87,5% (14) de los representantes de las micro y pequeña empresa creen que la capacitación al personal es relevante y el 12,5% (2) creen que la capacitación al personal no es relevante. (Ver tabla 31)
- El 75,0% (12) los trabajadores de las micro y pequeñas empresas no recibieron ninguna capacitación y el 25,0% (4) recibieron curso de actualización. (Ver tabla 32).

Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

- El 68,8% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 31,2% (5) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad (Ver tabla 33).
- El 81,3% (13) de los representantes de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 18,8% (3) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad (Ver tabla 34).

- El 81,3% (13) de los representantes de la micro y pequeñas empresas cree que mejoro su rentabilidad los últimos años y el 18,8% (3) no mejoro su rentabilidad. (Ver tabla 35).

IV. DISCUSION

En esta discusión se toma como punto de partida el problema de la investigación, el cual lleva a responder cuales son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018.

Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

- El 62,50% (10) empresarios tiene entre 36 a 40 años de edad, resultados muy similares a los de Valerio (2016) en un estudio sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, 2015” Tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, concluye que la edad promedio de los representantes legales fluctúan entre 30 y 55 años de edad representando un 75% de los encuestados, y Delgado (2017) en su estudio sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro estudios contables del distrito de Callería, 2017” concluye que el 40.7% (11) tienen entre 38 a 47 años de edad.

- El 56.25% (9) de los representantes son del sexo femenino y el 43.8% (7) son del sexo masculino resultados semejantes con Delgado (2017) que el 51,9% (14) de los representantes son del sexo femenino y el 48,1% (13) son del sexo masculino, y Rosales (2015) concluye que el 62.5% de representantes son varones y 37.5% son mujeres resultados que no coinciden con esta investigación.
- El 56.3% (9) se encuentran con estudios superior no universitaria completa; resultados similares con Delgado (2017) que el 51,9% (14) de los microempresarios se encuentran con estudio superior universitario, y Valerio (2016) concluye que el 50% de los representantes legales tienen el grado de instrucción de superior universitaria completa.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

- El 56.3% (9) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro, el 31.3% (5) más de 11 años y el 25,5% (2) de 1 a 5 años resultados similares con Delgado (2017) donde concluye que el 40,7% (11) tienen entre 1 a 5 años en el rubro, el 40,7% (11) tienen entre 11 a más años y el 18,5% (5) tienen de 6 a 10 años, y Rosales (2015) el 50% tenían de 5 a 6 años en el rubro pollerías, el 6.25% de 1 a 2 años; seguido por el 31.25% de 7 a más años trabajando y otro 6.25% tenían de 1 a 2 años trabajando en el sector.
- El 87.50% (14) de las empresas son formales y el 12.5% (2) son informales resultados parecidos con Rosales (2015) que concluye el 87.5% de las MYPE son formales y el 12.5% son informales.

Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

- El 68.8% (11) su financiación fue por entidades bancarias, el 18.8% (3) en cajas municipales y financieras resultados similares con Delgado (2017) el 70,4% (19) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 29,6% (8) se autofinancian, con Rosales (2015) el 81.25% financiados por terceros y el 18.75% eran por financiamiento propio, y Valerio (2016) el 88% recibieron financiamiento bancario y el 12% nos indican que el crédito es financiamiento propio de la empresa.
- El 68,8% (11) de los microempresarios le otorgaron los créditos a corto plazo, el 31.3% (5) a largo plazo resultados similares con Delgado (2017) El 48,1% (13) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo y el 29,6% (8) no realizan financiamiento, y al 14,8% (4) a largo plazo.
- El 37.5% (6) de los microempresarios invirtieron en activos fijos, el 37.5% (5) en mejoramiento y/o ampliación de local, el 18.8% (3) en capacitación, el (2) en otros, resultados que difieren con Rosales (2015) que concluye que el 43.75% fue invertido para capital de trabajo, el 12.5% para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 25% para los activos fijos y el 18.75% para el programa de capacitación, con Valerio (2016) el 25% de los microempresarios invirtieron en capital de trabajo, el 37% invirtieron en programa de capacitación.

Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

- El 93.8% (15) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 6.3% (1) si recibieron capacitación en el otorgamiento del crédito, resultados similares con Delgado (2017) que concluye el 55,6% (15) de los representantes no recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 29,6% (8) no realizaron financiamiento y el 14,8% (4) si recibió capacitación en el crédito otorgado, con Rosales (2015) concluye que el 56.25% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito y el 43.75% dijeron que sí, con Valerio (2016) 50% de los gerentes recibieron capacitación para el otorgamiento de crédito, resultados que difieren con la investigación realizada.
- El 87,5% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos años, y el 12,5% (2) recibieron una capacitación, resultados similares con Delgado (2017) que concluye con el 74,1% (20) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años y el 25,9% (7), si recibieron una capacitación.
- El 81,3% (13) de los representantes de las micro y pequeña empresa considera a la capacitación como una inversión; el 18,8% (3) considera que la capacitación no es una inversión resultado semejante con Delgado (2017) el 66,7% (18) de los representantes creen que la capacitación es una inversión y el 33,3% (9) creen que la capacitación no es una inversión, con Rosales (2015) el 75% dijeron que la capacitación es como inversión y el 25% dijeron que no es como una inversión y Valerio (2016) concluye que

el 71% de los representantes manifestaron que la capacitación es una inversión.

Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

- El 68,8% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 31,2% (5) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad, resultados similares con Delgado (2017) que concluye que el 70,4% (19) de los representantes creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 29,6% (8) no mejora la rentabilidad, con Rosales (2015) manifiesta que el 87.5% opinaron que el financiamiento mejoró su rentabilidad y el 12.5% opinaron que el financiamiento no mejoró su rentabilidad.
- El 81,3% (13) de los representantes de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 18,8% (3) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad resultados similares con Delgado (2017) concluye que el 81,5% (22) de los representantes creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 18,5% (5) que no mejora la rentabilidad, con Rosales (2015) concluye que el 81.25% opinaron que la capacitación mejoró su rentabilidad y el 18.75% que no mejoró la rentabilidad, y Valerio (2016) concluye que el 62% de los microempresarios manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.
- El 81,3% (13) de los representantes de la micro y pequeñas empresas cree que mejoro su rentabilidad los últimos años y el 18,8% (3) no mejoro su rentabilidad resultados semejantes con Delgado (2017) concluye que el

70,4% (19) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad en los últimos dos años y el 29,6 % (8) no mejoró su rentabilidad, con Rosales (2015) concluye que el 81.25% que si mejoró la rentabilidad en los últimos años y el 18.75% que no mejoró la rentabilidad, y Valerio (2016) manifiesta que el 50% de los representantes dijeron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.

V. CONCLUSIONES

Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- De las microempresas encuestadas se establece que el 62,50% (10) empresarios tiene entre 36 a 40 años de edad.
- El 56,25% (9) de los representantes son del sexo femenino y el 43.8% (7) son del sexo masculino.
- El 56,3% (9) de los microempresarios tienen instrucción de estudios superior no universitaria completo y el 18.8% (3) con estudios superior no universitaria incompleta.
- El 50,0% (8) de los representantes tiene el estado civil de solteros y el 25% (4) de convivientes.
- El 75% (12) de los representantes legales su profesión es cosmetóloga.
- El 87.50% (14) de los representantes legales su ocupación es estilista.

Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 56.3% (9) de las empresas tienen entre 6 a 10 años en el rubro y el 31.3% (5) tienen más de 11 años en el rubro.

- El 87.50% (14) de las empresas son formales y el 12.5% (2) son informales.
- El 50.0% (8) de las empresas tienen de 2 trabajadores permanentes y el 25.0% (4) tienen 3 trabajadores permanentes.
- El 87.50% (14) de las microempresas no tiene trabajadores eventuales y el 12.5% (2) tienen trabajadores eventuales.
- El 100.0% (16) de las microempresas el motivo de la formalización es con el objetivo de obtener ganancia.

Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 81.3% (13) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 18.8% (3) se autofinancian.
- El 68.8% (11) de las microempresas realizaron su financiamiento por entidades bancarias y el 18.8% (3) en cajas municipales y financieras.
- El 62.5% (10) de las microempresas realiza el pago del 1% al 2.5% de interés, el 37.5% (6) de las microempresas no tiene conocimiento de la tasa de interés que paga.
- El 100% (16) de las microempresas no realizaron préstamos en entidades no bancarias.
- El 100% (16) de las microempresas no pagaron ningún interés a entidades no bancarias no realizaron ningún préstamo.
- El 87,5% (14) de las microempresas no recurrieron a prestamistas o usureros; el 12.5% (2) si recurrieron a prestamistas.

- El 87,5% (14) no realizo ningún préstamo y el 12.5% (2) de las microempresas paga un interés de 15% a 20% mensual.
- El 100% (16) de las microempresas encuestadas no recurrieron a otros medios para financiarse.
- El 43,8% (7) de las microempresas manifiestan que las cajas municipales y financieras otorgan mayor facilidad de acceso a créditos y el 37,5% (6) las entidades bancarias.
- El 75,0% (12) de las microempresas manifiestan que si les otorgaron el préstamo solicitado y el 25,0% (4) no les otorgaron el monto solicitado.
- El 50,0% (8) de las microempresas solicitaron mayor a S/. 4000.00; el 31,3% (5) entre S/.1500 a S/.2000.
- El 68,8% (11) de los microempresarios le otorgaron los créditos a corto plazo y el 31.3% (5) a largo plazo.
- El 37.5% (6) de los microempresarios invirtieron en activos fijos, el 31.3% (5) en mejoramiento y/o ampliación de local, el 18.8% (3) en capacitación

Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 93.8% (15) de los representantes de las microempresas no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 6.3% (1) si recibieron capacitan en el otorgamiento del crédito.
- El 62,5% (10) de los representantes no recibieron cursos de capacitación en los últimos años, el 37.6% (6) llevaron de 1 a 2 capacitaciones en los últimos años.

- El 62,5% (10) los representantes no tuvieron capacitación, el 37,5% (6) si recibieron capacitación.
- El 87,5% (14) de los trabajadores no recibieron capacitación en los últimos años y el 12,5% (2) recibieron una capacitación.
- El 81,3% (13) de los representantes considera a la capacitación como una inversión y el 18,8% (3) considera que la capacitación no es una inversión.
- El 87,5% (14) de los representantes creen que la capacitación al personal es relevante y el 12,5% (2) creen que la capacitación al personal no es relevante.
- El 75,0% (12) de los trabajadores no recibieron ninguna capacitación y el 25,0% (4) recibieron curso de actualización.

Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio

- El 68,8% (11) de los representantes creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 31,2% (5) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad.
- El 81,3% (13) de los representantes creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 18,8% (3) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad.
- El 81,3% (13) de los representantes cree que mejoro su rentabilidad los últimos años y el 18,8% (3) no mejoro su rentabilidad.
- El 81,3% (13) considera que no disminuyo la rentabilidad y el 18,8% (3) de los representantes manifiesta que si disminuyo en los últimos años.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Ávila & Sanchis, (2012) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro estudios contables del distrito de Callería, 2017 recuperado de:

www.ehu.es/ojs/index.php/gezki/article/download/6642/6080

Aspilcueta, J. (2015) Mypes en el Perú. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

Andina Agencia peruana de noticias, Artículo Publicado: 7/3/2018: Perú tendrá 1.3 millones de Mypes lideradas por mujeres al cierre del 2018.

Recuperado de:

<https://andina.pe/agencia/noticia-peru-tendra-13-millones-mypes-lideradas-mujeres-al-cierre-del-2018-702349.aspx>

Bernilla M. (2006) Manual práctico para formar MYPES. Editorial Edigraber. Lima.

Delgado, J. (2017) en su estudio sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro estudios contables del distrito de Callería, 2017” Tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Rosales A. (2015) en su estudio sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz periodo 2013-2014” Tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

SUNAT (2008). 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. D.S. No 007-2008-TR. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>

Valerio, D. (2016). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, 2015 Tesis para optar el título profesional de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

Anexo 3. Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, Gabriela del Pilar Monsalve Tuesta, identificado con DNI N° 42799012, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018”.

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 12 de Noviembre de 2018

.....
DNI N° 42799012

Anexo 4. Matriz de Consistencia: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro centro de estéticas del distrito de Callería, 2018”

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN La población estuvo conformada por 18 propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.	INSTRUMENTO Cuestionario de preguntas cerradas
				2. Intereses	- Tasa de interés. - Monto del Crédito.	Cuantitativo- Descriptivo		
		ESPECÍFICOS	Capacitación	1. Personal	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados	MUESTRA Estuvo conformado por 16 micro empresarios de las micro y pequeñas empresas, del sector servicios, rubro centros de estética, del distrito de Callería, 2018.		
				2. Cursos de capacitación	- Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación			
	Rentabilidad	3. Trabajadores	- Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS		
						No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplico la técnica de la encuesta	Se hizo el uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).

Anexo 5. Cuestionario para la encuesta a las micro y pequeñas empresas



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

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

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

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

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

Razón Social:.....RUC N°

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

- 1.1 **Edad del representante legal de la empresa:**
- 1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....
- 1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria. Incompleta.....
Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....
- 1.4 **Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente...Divorciado.....Otros.....

1.5 Profesión.....

1.6 Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

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

2.2 Formalidad de las Mypes: Formal (.....) Informal (.....)

2.3 Números de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de Trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....)

Con financiamiento de terceros: (.....)

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

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

3.3. Que tasa de interés mensual paga.....

3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....

3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....

3.6. Prestamistas o usureros.....

3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....

3.8. Otros (especificar).....

3.9. Que tasa de interés mensual paga.....

3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)

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

3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.13. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)

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

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

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

- 4.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

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

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

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

- 4.6 **Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa;**

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

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

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

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

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

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

- 5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:

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

- 5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: Si

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

Callería, Setiembre de 2018

Anexo 6. Tabla de fiabilidad

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	16	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	16	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
,619	,747	20

Anexo 7. Base de datos de las encuestas

*encuesta.sav [Conjunto_de_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 36 de 36 variables

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	P36	var
1	2	2	2	2	2	1	1	2	0	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	
2	1	1	3	3	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	
3	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	4	1	1	1	2	2	1	1	1	1	3	1	3	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	
4	2	1	4	3	2	1	3	1	3	2	1	1	3	2	1	1	2	2	1	1	2	1	1	2	4	2	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	
5	1	2	2	4	4	3	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
6	3	1	2	3	2	1	2	1	2	2	1	5	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	4	2	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	
7	2	2	4	3	2	1	3	1	2	2	1	4	2	1	1	2	2	1	1	2	1	3	2	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	
8	2	1	2	4	3	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	2	
9	4	2	3	1	2	2	1	2	2	1	2	5	1	1	1	2	2	1	1	1	3	1	1	2	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
10	2	1	2	2	1	3	1	3	2	1	1	3	2	1	1	2	2	1	1	2	1	3	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	
11	2	2	3	2	2	1	2	1	2	2	1	3	1	1	1	2	2	1	1	1	3	1	3	2	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	
12	2	1	2	3	2	1	3	1	3	2	1	4	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	
13	3	2	1	4	3	1	2	0	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
14	2	1	2	3	2	1	3	1	3	2	1	5	1	1	1	2	2	1	1	2	1	3	1	3	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	2	
15	2	2	3	2	2	1	2	1	2	2	1	5	1	1	1	2	2	1	1	1	3	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	
16	4	2	2	3	2	1	2	1	1	2	1	3	2	1	1	2	2	1	1	3	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	
17																																					
18																																					
19																																					
20																																					
21																																					
22																																					
23																																					
24																																					
25																																					

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

*encuesta.sav [Conjunto_de_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	An.	Dec.	Etiqueta	Valores	Perdidos	Colu...	Alineación	Medida	Rol
3	P3	Númérico	12	0	GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTE...	{1, Superior universi...	Ninguna	3	Derecha	Ordinal	Entrada
4	P4	Númérico	12	0	ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS ...	{1, Casado}...	Ninguna	3	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	Númérico	12	0	PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MI...	{1, No tiene}...	Ninguna	3	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P6	Númérico	12	0	OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MI...	{1, Estilista}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P7	Númérico	12	0	TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y ...	{1, De 1 a 5 años}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P8	Númérico	12	0	FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRE...	{1, Formales}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P9	Númérico	12	0	TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y P...	{1, 1 Trabajador}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P10	Númérico	12	0	TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PE...	{1, Eventuales}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P11	Númérico	12	0	MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑ...	{1, Obtener gananci...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P12	Númérico	12	0	CÓMO FINANCIAN SU ACTIVIDAD LAS MICRO Y PE...	{1, Financiamiento ...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P13	Númérico	12	0	ENTIDADES BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PA...	{1, Interbank}...	Ninguna	3	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P14	Númérico	12	0	TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO B...	{1, De 1% a 2.5%}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
15	P15	Númérico	12	0	ENTIDADES NO BANCARIAS A LAS QUE RECURREN ...	{1, No realizaron pre...	Ninguna	3	Derecha	Ordinal	Entrada
16	P16	Númérico	12	0	TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO N...	{1, No realizaron pre...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
17	P17	Númérico	12	0	SI RECURREN A PRESTAMISTAS O USUREROS PAR...	{1, Prestamista}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
18	P18	Númérico	12	0	TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO D...	{1, De 15% a 20% ...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
19	P19	Númérico	12	0	SI SE FINANCIAN POR OTROS MEDIOS LAS MICRO Y...	{1, No realizo presta...	Ninguna	3	Derecha	Ordinal	Entrada
20	P20	Númérico	12	0	TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO E...	{1, No realizo presta...	Ninguna	3	Derecha	Ordinal	Entrada
21	P21	Númérico	12	0	ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN MAS FACI...	{1, Entidades banca...	Ninguna	3	Derecha	Ordinal	Entrada
22	P22	Númérico	12	0	LE OTORGARON EL CRÉDITO EN EL MONTO SOLICIT...	{1, Si}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
23	P23	Númérico	12	0	MONTO PROMEDIO DEL CREDITO OTORGADO A LAS...	{1, De \$/ 1500 a \$/...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
24	P24	Númérico	12	0	PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO POR LAS MICRO ...	{1, Corto plazo}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
25	P25	Númérico	12	0	EN QUÉ INVIRTIERON EL CRÉDITO OBTENIDO LAS M...	{1, Mejoramiento y/...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
26	P26	Númérico	12	0	RECIBIERON CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMEN...	{1, Si}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
27	P27	Númérico	12	0	CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIERON EN E...	{1, Cero capacitaci...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
28	P28	Númérico	12	0	EN QUÉ TIPO DE CURSOS DE CAPACITACIÓN PARTI...	{1, Otros}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	2,25	,856	16
SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,56	,512	16
TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	2,19	,655	16
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,13	,342	16
MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,06	,250	16
CÓMO FINANCIAN SU ACTIVIDAD LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,19	,403	16
ENTIDADES NO BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,25	,447	16
SI SE FINANCIAN POR OTROS MEDIOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,31	,479	16
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO EN OTROS MEDIOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,31	,479	16
ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN MAS FACILIDADES A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,81	,750	16
EN QUÉ INVIRTIERON EL CRÉDITO OBTENIDO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	2,13	1,025	16
CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIERON EN EL ULTIMO AÑO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,56	,814	16
EN QUÉ TIPO DE CURSOS DE CAPACITACIÓN PARTICIPARON LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,63	,500	16
RECIBIÓ CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,88	,342	16
SI CONSIDERAN A LA CAPACITACION COMO UNA INVERSIÓN LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,19	,403	16
SI CONSIDERAN QUE LA CAPACITACION DEL PERSONAL ES RELEVANTE PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,13	,342	16

EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,75	,447	16
CREE QUE EL FINANCIAMIENTO MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,31	,479	16
CREE QUE LA CAPACITACIÓN MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,19	,403	16
CREE QUE LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ULTIMOS AÑOS EN SU EMPRESA DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO CENTRO DE ESTETICA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018	1,19	,403	16

Estadísticas de elemento de resumen

	Media	Mínimo	Máximo	Rango	Máximo / Mínimo	Varianza	N de elementos
Medias de elemento	1,500	1,063	2,250	1,188	2,118	,146	20
Varianzas de elemento	,305	,063	1,050	,988	16,800	,065	20
Covariables entre elementos	,023	-,342	,229	,571	-,671	,008	20
Correlaciones entre elementos	,129	-,708	1,000	1,708	-1,413	,103	20