



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
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 salón de uñas del distrito de Callería, 2017”.

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS.**

AUTOR:

Alvarez Sales Jesica Paola

CODIGO ORCID: 0000-0002-6252-3785

TUTOR:

MGTR. Diaz Odicio Percy Lorenzo

CODIGO ORCID: 0000-0001-9368-3274

PUCALLPA – PERÚ

2019

1. TÍTULO DE LA TESIS.

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicio, rubro salón de uñas del distrito de Callería, 2017”

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

ALVAREZ SALES JESICA PAOLA

ORCID: 0000 0002 6252 3785

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Chimbote, Perú

ASESOR

MGTR. DIAZ ODICIO PERCY LORENZO

ORCID: 0000 0001 9368 3274

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Pucallpa, Perú

JURADO

MGTR. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA

ORCID: 0000 0003 0781 3170

MGTR. LÓPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO

ORCID: 0000 0002 0720 0756

MGTR. VILCA RAMÍREZ RUSELLI FERNANDO

ORCID: 0000 0002 8602 3312

3. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA.

AGRADECIMIENTO

- Agradezco a mi alma mater Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, por haberme brindado una educación de nivel y calidad en la formación de mi carrera profesional.
- Agradezco a mi tutor Mg. CPCC. Percy Lorenzo Diaz Odicio, por brindarme sus conocimientos y guía en mi informe de investigación.
- Finalmente, agradezco también a los administradores, propietarios y trabajadores que me abrieron las puertas de su comercio para poder culminar mi informe de investigación.

DEDICATORIA

Dedico el presente informe final de investigación a Dios, por bendecirme y guiarme día a día en mis propósitos, a mis padres por darme la vida, por ser un ejemplo para seguir y motivarme cuando más lo necesitaba, a mi adorado hijo quien fue la razón por la que decide ingresar a la universidad y conseguir un título profesional y a mis compañeras que siempre compartieron sus conocimientos, apoyándonos unos a otros para poder terminar con éxito el presente informe de investigación.

4. RESUMEN Y ABSTRACT.

RESUMEN

El objetivo general del informe de investigación fue determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del distrito de Callería, 2017. El informe es de carácter descriptivo, se trabajó con una población y una muestra de 32 microempresas, se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados:

Respecto a los representantes legales de las MYPES consultadas. 43,80% (14) de los entrevistados tienen entre 19 a 30 años. 96,90% (31) de los empresarios son mujeres. 59,40% (19) de los encuestados cuentan con estudios no universitarios completos. 34,40% (11) son cosmetólogas de profesión. **Respecto a las características de las MYPES.** 53,1% (17) tienen en el sector/rubro entre 1 a 4 años de antigüedad. 50% (16) de las MYPES tienen 2 trabajadores permanentes. **En cuanto al financiamiento.** 56,3% (18) fue financiamiento propio. 31,3% (10) de los representantes legales recibieron mayores facilidades para la obtención del crédito de entidades no bancarias. 40,6% (13) de los entrevistados solicitaron su préstamo a corto plazo. 28,1% (9) invirtió el préstamo en capital de trabajo. **En cuanto a la capacitación.** 25% (8) de los administradores no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito. 28,1% (9) de los representantes recibieron al menos una capacitación en el último año. 93,8% (30) de los administradores piensan que las capacitaciones son una inversión. **Respecto a la rentabilidad.** 34,4% (11) piensan que el financiamiento mejora la rentabilidad. 90,6% (29) de los empresarios piensan que la capacitación mejora su rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, la rentabilidad y su influencia en las micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The general objective of the research report was to determine and describe the main characteristics of the financing, training and profitability of micro and small businesses in the service sector, nail salon of the Callería district, 2017. The report is descriptive, We worked with a population and a sample of 32 microenterprises, a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: **Regarding the legal representatives of the MYPES** consulted. 43.80% (14) of the interviewees are between 19 and 30 years old. 96.90% (31) of the entrepreneurs are women. 59.40% (19) of the respondents have complete non-university studies. 34.40% (11) are cosmetologists by profession. **Regarding the characteristics of the MYPES.** 53.1% (17) are in the sector / category between 1 and 4 years old. 50% (16) of the MYPES have 2 permanent workers. **As for financing.** 56.3% (18) was own financing. 31.3% (10) of the legal representatives received greater facilities for obtaining credit from non-bank entities. 40.6% (13) of the interviewees requested their short-term loan. 28.1% (9) invested the loan in working capital. **As for the training.** 25% (8) of the administrators did not receive training for the granting of credit. 28.1% (9) of the representatives received at least one training in the last year. 93.8% (30) of managers think that training is an investment. **Regarding profitability.** 34.4% (11) think that financing improved profitability. 90.6% (29) of entrepreneurs think that training improved their profitability. **Keywords:** Financing, training, profitability and its influence on micro and small businesses.

5. CONTENIDO.

1.	TÍTULO DE LA TESIS	ii
2.	EQUIPO DE TRABAJO	iii
3.	HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA	iv
4.	RESUMEN Y ABSTRACT	vi
6.	ÍNDICE DE TABLAS	x
7.	INDICE DE FIGURAS	xii
I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	REVISIÓN LITERARIA	6
2.1.	ANTECEDENTES	6
2.1.1.	Antecedentes Internacionales	6
2.1.2.	Antecedentes Nacionales	12
2.1.3.	Antecedentes Locales	15
2.2.	BASES TEÓRICAS	18
2.2.1.	Teoría del financiamiento	18
2.2.2.	Teoría de la capacitación	19
2.2.3.	Teoría de la rentabilidad	24
2.3.	MARCO CONCEPTUAL	25
2.3.1.	Definiciones del financiamiento	25
2.3.2.	Definiciones de capacitación	27
2.3.3.	Definiciones de rentabilidad	28
2.3.4.	Definiciones de las MYPES	30
III.	METODOLOGÍA	36
3.1.	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	36
3.1.1.	Tipo de investigación	36
3.1.2.	Nivel de investigación	36
3.1.3.	Diseño de la investigación	36
3.2.	POBLACIÓN Y MUESTRA	37
3.2.1.	Población	37

3.2.2.	Muestra.....	37
3.3.	DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES	37
3.4.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	41
3.4.1.	Técnicas.....	41
3.4.2.	Instrumentos	41
3.4.3.	Procedimientos de recolección de datos.....	41
3.5.	PLAN DE ANÁLISIS	41
3.6.	MATRIZ DE CONSISTENCIA	43
3.7.	PRINCIPIOS ÉTICOS	45
3.7.1.	Principios éticos	45
3.7.2.	Respeto por las personas	45
3.7.3.	Beneficencia.....	45
3.7.4.	Justicia.....	46
IV.	RESULTADOS	47
4.1.	TABLAS Y FIGURAS	47
4.2.	ANÁLISIS DE RESULTADOS	84
V.	CONCLUSIONES	89
VI.	RECOMENDACIONES.....	92
	BIBLIOGRAFIA.....	96
	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	99
	Declaración jurada de autoría y cesión de derechos de publicación de artículo científico	99
	Artículo científico.	100
	Población y muestra.....	109
	Técnicas e instrumentos de recolección de dato”.....	113
V.	CONCLUSIONES	119
	BIBLIOGRAFIA.....	126
	Matriz de consistencia.....	131
	Cuestionario	133
	Tablas de fiabilidad	136
	Fotos.....	145

6. ÍNDICE DE TABLAS.

TABLA 1: EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA.....	47
TABLA 2: GÉNERO DEL REPRESENTANTE LEGAL.....	48
TABLA 3: GRADO DE INSTRUCCIÓN.....	49
TABLA 4: ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES LEGALES.....	50
TABLA 5: PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES.....	51
TABLA 6: OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES.....	52
TABLA 7: TIEMPO EN AÑOS QUE SE ENCUENTRA EN EL SECTOR Y RUBRO.....	53
TABLA 8: FORMALIDAD DE LAS MYPES.....	54
TABLA 9: NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES.....	55
TABLA 10: NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES.....	56
TABLA 11: MOTIVOS DE FORMACIÓN DE LA MYPE.....	57
TABLA 12: ¿CÓMO FINANCIA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA?.....	58
TABLA 13: SI EL FINANCIAMIENTO ES DE TERCEROS. ¿A QUÉ ENTIDAD BANCARIA RECURRE PARA OBTENER FINANCIAMIENTO?.....	59
TABLA 14: ¿QUÉ TASA DE INTERÉS BANCARIO MENSUAL PAGA?.....	60
TABLA 15: ENTIDADES NO BANCARIAS.....	61
TABLA 16: ¿QUÉ TASA DE INTERÉS PAGA A ENTIDADES NO BANCARIAS?.....	62
TABLA 17: PRESTAMISTAS O USUREROS.....	63
TABLA 18: ¿QUÉ TASA DE INTERÉS MENSUAL PAGA A PRESTAMISTAS O USUREROS?.....	64
TABLA 19: OTROS (ESPECIFICAR).....	65
TABLA 20: ¿QUÉ TASA DE INTERÉS MENSUAL PAGA?.....	66
TABLA 21: ¿QUÉ ENTIDADES FINANCIERAS LE OTORGA MAYORES FACILIDADES PARA LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO?.....	67
TABLA 22: LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS SOLICITADOS.....	68
TABLA 23: MONTO PROMEDIO DE CRÉDITO OTORGADO.....	69
TABLA 24: TIEMPO DEL CRÉDITO SOLICITADO.....	70
TABLA 25: ¿EN QUÉ FUE INVERTIDO EL CRÉDITO FINANCIERO QUE OBTUVO?.....	71

TABLA 26: RECIBIÓ UD. CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO FINANCIERO.	72
TABLA 27:¿CUÁNTOS CURSOS DE CAPACITACIÓN HA TENIDO UD. EN EL ÚLTIMO AÑO?..	73
TABLA 28: SI TUVO CAPACITACIÓN: ¿EN QUÉ TIPO DE CURSOS PARTICIPÓ UD.?.....	74
TABLA 29: EL PERSONAL DE SU EMPRESA: ¿HA PERCIBIDO ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN?.....	75
TABLA 30: CANTIDAD DE CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIÓ EL PERSONAL.....	76
TABLA 31: CONSIDERA UD. QUE LA CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSIÓN.....	77
TABLA 32: CONSIDERA UD. QUE LA CAPACITACIÓN DE SU PERSONAL ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA.....	78
TABLA 33:EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES.	79
TABLA 34: CREE QUE EL FINANCIAMIENTO OTORGADO HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA.	80
TABLA 35: CREE QUE LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA. ..	81
TABLA 36: CREE UD. QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.....	82
TABLA 37: CREE UD. QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA DISMINUIDO EN EL ÚLTIMO AÑO.	83

7. INDICE DE FIGURAS.

FIGURA 1: EDAD.	47
FIGURA 2: GÉNERO.	48
FIGURA 3: GRADO DE INSTRUCCIÓN.....	49
FIGURA 4: ESTADO CIVIL.	50
FIGURA 5: PROFESIÓN.....	51
FIGURA 6: OCUPACIÓN.	52
FIGURA 7: TIEMPO QUE SE ENCUENTRA EN EL RUBRO.	53
FIGURA 8: FORMALIDAD DE LA MYPE.....	54
FIGURA 9: NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES.....	55
FIGURA 10: NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES.....	56
FIGURA 11: MOTIVO DE LA FORMACIÓN DE LA MYPE.....	57
FIGURA 12: CÓMO FINANCIÓ SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA.....	58
FIGURA 13: A QUE ENTIDADES BANCARIAS RECURRE PARA OBTENER FINANCIAMIENTO.	59
FIGURA 14: TASA DE INTERÉS MENSUAL.....	60
FIGURA 15: ENTIDADES NO BANCARIAS.....	61
FIGURA 16: TASA DE INTERÉS ENTIDAD NO BANCARIA.	62
FIGURA 17: PRESTAMISTAS O USUREROS.....	63
FIGURA 18: TASA DE INTERÉS QUE PAGA AL PRESTAMISTA.	64
FIGURA 19: OTROS (ESPECIFICAR).....	65
FIGURA 20: TASA DE INTERÉS MENSUAL.....	66
FIGURA 21: ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES FACILIDADES.	67
FIGURA 22: CRÉDITOS OTORGADOS FUERON MONTOS SOLICITADOS.....	68
FIGURA 23: MONTO PROMEDIO DE CRÉDITO OTORGADO.	69
FIGURA 24: TIEMPO DEL CRÉDITO SOLICITADO.	70
FIGURA 25: INVERSIÓN DEL CRÉDITO FINANCIERO OBTENIDO.....	71
FIGURA 26: RECIBIÓ CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO.....	72

FIGURA 27: CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE HA TENIDO EN EL ÚLTIMO AÑO.	73
FIGURA 28: TIPO DE CURSOS EN LOS QUE PARTICIPO.....	74
FIGURA 29: TIPO DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIÓ EL PERSONAL.....	75
FIGURA 30: CANTIDAD DE CURSOS QUE RECIBIÓ EL PERSONAL.....	76
FIGURA 31: LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN.....	77
FIGURA 32: LA CAPACITACIÓN DE SU PERSONAL ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA.....	78
FIGURA 33: EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES.....	79
FIGURA 34: EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA.	80
FIGURA 35: LA CAPACITACIÓN MEJORO LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.	81
FIGURA 36: LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.....	82
FIGURA 37: LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DISMINUYO EN EL ÚLTIMO AÑO.....	83

I. INTRODUCCIÓN.

El avance de la tecnología ha traído consigo grandes cambios y la mano de obra no es ajena a este avance, a estos cambios; en muchas áreas/ámbitos la tecnología ha desplazado a la clase obrera; como consecuencia el desempleo se ha incrementado; pero sabemos que el ser humano por naturaleza se adapta y busca mecanismo de sobrevivencia y en ese intento de seguir adelante ha generado nuevas formas de obtener ingresos, ya sea individual o grupalmente; cuando observamos los agrupaciones, vemos que hay más incidencia los grupos familiares. Estas personas o grupo de personas han creado una nueva forma de empresa; denominado “Micro y pequeña empresa- MYPES”.

Las MYPES no son empresas aisladas del impacto de la globalización, se está adaptando también a esta influencia y con el pasar de los años algunas van ganando terreno y afianzando en el mercado mientras que otras se quedan en el camino, pero en ambos casos, repercuten en la economía del país, de la región o la localidad. Al generar mano de obra, el índice de desempleo ha bajado, y esa clase obrera ya percibe ingresos que luego regresa al mercado para seguir su ciclo en la economía del país.

Según Benancio & Gonzales (2015), en “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería santa maría SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012”, refiere que: “en estos tiempos modernos notamos como en todo el mundo se va desarrollando el ámbito empresarial de manera vertiginosa, un mundo en el que cada vez más personas explotan su creatividad e ingenio, naciendo ideas emprendedoras que dan lugar a nuevos y desafiantes retos, y son estas ideas las que de una u otra manera empujan a las empresas a implementarse”.

“Estas empresas requieren urgentemente apoyo de las diferentes instituciones bancarias o financieras, para obtener préstamos y con estos recursos económicos, adquirir las herramientas para crecer, para aumentar su producción. Mediante estrategias de financiamiento, podrán lograr objetivos, continuarán su desarrollo, posicionamiento y podrán sostenerse en el mercado comercial. Caso contrario, de no conseguir dicho financiamiento la MYPE desfalleciera”.

Cabe señalar que, la carencia de capital no es la única problemática que tiene la MYPE, a esto se le suma la falta de capacitación; sin capacitación ni el representante legal ni su(s) trabajador(es) podrán hacer frente a los retos que trae consigo la competencia y la globalización.

Por otro lado, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (2013), en el libro “Caracterización y política de pymes en América Latina, las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes)” refiere: “son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto”. Una vez más, al leer este trabajo de investigación, se reafirma el impacto que trajo consigo la aparición de las MYPES en el mercado comercial, industrial, etc. La tecnología, la modernidad hizo a un lado a un gran porcentaje de clase obrera, pero su fortaleza, su ingenio, su creatividad, los impulso a generar trabajo y adaptarse a las nuevas reglas del juego laboral.

Continua, OECD (2013), “El 70% del producto interno bruto regional procede de grandes empresas, el 40% de la producción se concibe en estas empresas y la diferencia en las MYPES. Las MYPES en América Latina se definen

por un aporte alto en el empleo, pero el porcentaje es contrario en la producción, con esto observamos una distribución heterogénea, la falta de capacitación los lleva a sacar al mercado productos de bajo valor agregado y con esos niveles no puede participar en las exportaciones, el contar con solo 5% en las exportaciones es un reflejo de la bajísima participación de las MYPES en la exportación y es así en la mayoría de los países. Y este resultado continuo sin grandes cambios en el transcurso de los años, perdurando la ausencia del sector MYPES”.

Villar (2017), en su artículo sobre ComexPerú: Mypes siguen aumentando pero la formalización no avanza, nos dice que: “En el Perú, el 96,5% de las empresas que existen pertenecen al sector de Micro y pequeñas (Mypes). Esta cantidad, de acuerdo a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), aumenta año tras año, mientras que el número de medianas y grandes empresas se ha reducido frente al 2016”. Además, nos afirma que, según Jessica Luna, Gerente General del gremio: “Cada día está más presente esta fuerza de emprendimiento en el país, pero el gran obstáculo es la formalidad”.

Además, Villar, afirma: “Y es aquí donde radica el gran problema: de este universo de negocios, conformado por 5,7 millones de empresas, cerca del 80% aún son informales y dan trabajo a por lo menos 8,13 millones de personas, cifra que aumentó en comparación con el 2016, cuando llegó a 7,7 millones de empleos generados”. Continúa: “Asimismo, al ser la mayoría de estas empresas familiares (65,3%), Luna destacó que los trabajos no son remunerados y, en esa línea, no hay cómo garantizar seguros de salud ni pensiones para los trabajadores”.

Concluye: “Según datos de ComexPerú, 56% de las microempresas participan en las exportaciones, número que se ha reducido en 1,5% con respecto al 2016. Además, para las Mypes, los envíos al exterior representan apenas un 2,2%

del total de las exportaciones peruanas. En contraste, los envíos de las medianas y grandes empresas representan el 97,8% de las exportaciones”. Es por ello por lo que el estado debe entrar con más empuje a tallar en este rubro empresarial; brindando capacitaciones gratuitas a los representantes legales, explicándoles las ventajas de formalizarse, enseñándoles la mejor manera de aumentar su productividad, instruyéndoles como ingresar al mundo de las exportaciones. Es también la SUNAT, que debe impartir charlas, difundir la importancia de ser un contribuyente, de los beneficios no solo personales sino para la comunidad de formalizarse. Son 5 millones de PYMES y más de la mitad son informales, cuanta evasión de impuestos, cuanta clase obrera eventual. Es un trabajo arduo, pero no imposible, el de educar o reeducar a esta clase empresarial; de otra manera nunca llegamos a salir del subdesarrollo, y seguiremos siendo un país desordenado e informal.

Debido a que este informe busca profundizar en la “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las microempresas del distrito de Callería”; pasare a describir este distrito que se encuentra situado en el departamento de Ucayali, empezando por su ubicación: selva central, al oriente del país. Su capital es Pucallpa.

La región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo, distrito de Callería, cuenta con un gran potencial empresarial en las MYPES, cuenta con casi todos los rubros, es por ella la necesidad de estudiar, investigar y conocer más, este sector en vías de desarrollo. Este informe final busca establecer la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del distrito de Callería, 2017”.

Mi informe final se desarrolló en el distrito de Callería, rubro: salón de uñas y se aplicará un cuestionario de 36 preguntas a una muestra de 32 representantes legales del rubro en mención, para recoger todos los datos que se necesitan para el desarrollo del presente trabajo referido al año 2017. **La interrogante principal** en este trabajo de investigación fue ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017? **Mi objetivo general:** determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017. **Mis objetivos específicos:** Significativas particularidades del representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017; principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017; principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017; principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017 y por ultimo; principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017. **La justificación** de mi informe de investigación es importante porque nos permite tener datos e información precisa y concreta sobre las características de este rubro que serán de utilidad para la sociedad, por ejemplo: para los futuros emprendedores que decidan empezar una MYPE. También, se justifica porque el presente informe, podrá servir de referencia bibliográfica para trabajos futuros, cabe señalarla que tanto en la

biblioteca de mi universidad ULADECH, como en los diferentes buscadores del internet, no encontré informes sobre este rubro “salón de uñas”.

Finalmente; mi informe final de investigación está conformado de la siguiente manera: Introducción, Revisión literaria, en donde podremos observar la mención de algunos antecedentes internacionales, donde a autores de México, Costa Rica, en los nacionales recurrí a autores del distrito de Surquillo, de la ciudad Huamachuco, entre otros y en los antecedentes locales pude tomar como referentes al autor Rubio del distrito de Yarina Cocha, a García del distrito de Callería, entre otros; también encontrarán diferentes definiciones, teorías referentes al: financiamiento, capacitación y rentabilidad; luego detallo la Metodología empleada, que comprende el tipo de investigación que se usó, la población y muestra a la que se le aplico un cuestionario, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia, toda esta información recopilada nos llevara a nuestros resultados y al análisis de los mismos y, finalmente llegar a las conclusiones, recomendaciones y aspectos complementarios.

II. REVISIÓN LITERARIA.

2.1. ANTECEDENTES.

2.1.1. Antecedentes Internacionales.

Fenton & Padilla (2012), en su publicación *Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México*, nos dice: “Los factores que incentivan u obstaculizan el financiamiento a las mipyme pueden dividirse en condiciones de oferta y de demanda. Diversos mecanismos formales e informales que otorgan financiamiento a las empresas constituyen la oferta, mientras

que individuos y empresas que buscan recursos financieros para iniciar, operar o fortalecer sus actividades productivas, la demanda”. Analizando lo escrito por estos autores, se entiende que la oferta abarca las condiciones, el ámbito, la situación económica del país en la que desenvuelve el pequeño empresario, la garantía con la que cuenta el pequeño empresario, así como el origen del capital, factores culturales, entre otros; estas ofertas varían cuando hay inestabilidad macroeconómica, ya que las instituciones bancarias o financieras corren el riesgo de no recuperar los créditos otorgados, así como también índices de inflación variable trae consigo menor oferta de créditos y mayor tasa de interés, ya que el panorama económico se muestra negativo y vulnerable.

La garantía también es un factor que afecta la oferta del crédito, ya que si un pequeño empresario solicita un crédito y no ofrece una garantía o la garantía es de mucho menor valor con respecto al préstamo solicitado, el pequeño empresario no tendrá la presión o motivación para hacer que su negocio funcione o sea rentable. Si el pequeño empresario no se esfuerza para que su proyecto salga adelante y no pierda lo que dejó en garantía en el banco, entonces la empresa quiebra y con ese resultado desfavorable el banco también pierde.

En cuanto a los factores culturales, este es otro punto que afecta la oferta del crédito; si el pequeño o mediano empresario no tiene una conducta de cumplimiento de pago o si tienen un alto nivel de informalidad, el riesgo para la institución financiera aumenta. Es por ello, que vuelvo a incidir en el papel importante que juega la SUNAT,

en cuanto a capacitar a las MYPES, los bancos y las instituciones financieras no otorgan créditos a empresas que no cuenten con documentación contable correcta; emisión de comprobantes, declaración de impuestos, entre otros, es lo mínimo que debe tener una MYPE. Un gran porcentaje de las MYPES tiene una cultura de evasión de impuestos.

Brenes & Bermúdez (2013), nos manifiesta en su artículo *Condiciones actuales del financiamiento de las MPYMES costarricenses* lo siguiente: “La fuente de financiamiento utilizada por la mayoría (75%) de MIMYPES para cubrir las necesidades más importantes son los ingresos propios, en el caso particular de las microempresas, ese porcentaje aumenta a 77%. Respecto a otras opciones, los proveedores representan una alternativa relativamente importante para las empresas dedicadas a la industria y a los servicios; mientras que los préstamos personales son utilizados en un porcentaje más alto por las empresas de agricultura y pesca. El menor porcentaje corresponde a los préstamos diseñados para pymes, con un promedio general de 2,2%”. Tal como podemos observar según este estudio realizado en Costa Rica, la presencia de instituciones bancarias o financieras en el sector PYMES es mínima. A qué se debe este bajísimo porcentaje, según nos indican los autores “Las principales razones señaladas por los empresarios para financiar sus necesidades con ingresos propios son: porque cuentan con el capital, no les gusta endeudarse, por autosuficiencia, por ser más fácil y porque no requieren financiamiento” esta información nos puede llevar a algunas

reflexiones, una de ellas es que el pequeño empresario prefiere recurrir a sus ahorros y no gestionar créditos perdiendo oportunidades de una mayor producción y por ende de un mayor crecimiento, también puede tratarse de una falta de cultura en aspectos financieros ó falta de programas por parte del estado y las instituciones financieras que motiven o impulsen a los empresarios a solicitar financiamiento, falta estrategias de financiamiento con buenas tasas de intereses y sin tramites poco prácticos o engorrosos. Se observa también la falta de financiamiento desde el momento en que el empresario quiere iniciar su proyecto. Las instituciones financieras recién toman en cuenta el mercado de las MYPES, cuando ya los empresarios iniciaron su negocio, mas no se plantean la posibilidad de un programa que contemple capital inicial, o como refieren las autoras del artículo, CAPITAL SEMILLA para los nuevos emprendedores.

Lastra (2017), nos dice: “Los emprendedores de las Micro y Pequeñas Empresas, MyPE, si aceptan que la capacitación es un aspecto fundamental para lograr y mantener niveles adecuados de productividad y competitividad de sus emprendimientos. Sin embargo, al decidir la implementación de actividades que capaciten a su personal y a ellos mismos, se limitan por los elevados costos y la poca aplicabilidad”. La capacitación es indispensable, necesaria y vital en cualquier sector empresarial, pero observamos que la mayoría de las MYPES no le dan la debida importancia a este aspecto, no toman en cuenta que una capacitación permitirá a su personal desarrollar con mayor eficiencia sus funciones, sus labores. Las capacitaciones nos

sirven para elevar la productividad y la producción, el personal aprenderá sobre los estándares de seguridad e higiene, hará un uso adecuado de los materiales al seguir prácticas y procedimientos estándar, aprenderá a trabajar en equipo, su motivación se incrementará, y por todo lo aprendido aprenderá a ser versátil. Las capacitaciones motivan a querer aprender más, al experimentar como mejoran sus habilidades y su desarrollo laboral, tendrán más hambre de aprendizaje y con ellos ánimos de superación y de crecimiento.

Executive Education INCAE (2017), en su página web, afirma: “Hay una receta fácil para que una Pyme se quede encarcelada en medio de las fronteras que algún político marcó hace cientos de años producto de una negociación, una guerra o el caprichoso cauce de un río limítrofe. Esa fórmula se puede describir por lo que no tiene: tecnología, flexibilidad, estrategia, una oferta realista o certificaciones. Se le agrega la falta de conocimiento sobre las tendencias o la cultura de otros países, de asesoría logística o tributaria, y de prioridades sobre las naciones. La cereza del pastel sería olvidarse de tener un buen servicio de post-venta”.

Continúa: “La internacionalización de las PYMES es su principal flaqueza, después de las conocidas dificultades de acceso a crédito. Hay enormes tareas pendientes, señala un estudio cualitativo sobre el hábitat de las PYMES latinoamericanas publicado en abril de 2017 por el **Centre d’Etudes et de Recherche Amérique latine Europe (Cerule)** y **ESCP Europe Business School**, a solicitud y con el apoyo de la Fundación EU-LAC y del Institut des Amériques. La conclusión

general considera que **las PYMES latinoamericanas están en una fase temprana de internacionalización**, con mayores esfuerzos en las exportaciones e importaciones, con muy poco trabajo en alianzas estratégicas y prácticamente nada en gestión de la inversión extranjera directa. Si se compara con las PYMES en Europa, **la diferencia es abismal en la estrategia de internacionalización**, porque allá recurren a una amplia variedad de modalidades para sus operaciones en el exterior y suelen practicar más de una en un mismo mercado meta”.

INCAE, concluye: “**Los expertos recomiendan estimular la apertura internacional mediante intercambios de estudiantes y las estancias en otros países**, además de favorecer las formaciones que permitan desarrollar las capacidades gerenciales y la visión estratégica de los dirigentes de PYMES, así como sus habilidades interculturales y de negociación, sugiere el estudio. En cuanto a información, puede ser favorable **habilitar espacios de intercambio de experiencias de internacionalización para aprender de los demás** y dedicar muchos esfuerzos a conocer los mercados exteriores. Comunicar más y mejor sobre acuerdos de libre comercio y aprovechar los programas oficiales de ayuda para las empresas de mejor tamaño, aunque los gobiernos también tienen aquí una oportunidad de mejora”. En cuanto a esta publicación, estoy de acuerdo con sus afirmaciones, la realidad de nuestro país está de acorde a su análisis, y por ende me pregunto: SI el desempleo trajo consigo el nacimiento de este nuevo sector de los micro y pequeños empresarios, uno de los beneficios más relevantes

fue que disminuyo en gran medida el porcentaje de desempleo, lo que a su vez disminuyo el índice de pobreza y le inyectó movimiento a la economía del país; SI los diferentes estudios de investigación reflejan a nivel mundial que ese sector de las MYPES sigue creciendo año a año, porque el gobierno no invierte más en estos sectores, porque el gobierno no apoyo o crea leyes que ayuden al crecimiento sostenido de este sector. El gobierno debería adentrarse en este sector y estudiar sus problemáticas y ver mecanismos o estrategias de apoyo, un trabajo conjunto con la cámara de comercio, la SUNAT, el ministerio de trabajo, instituciones financieras y todas las organizaciones afines que pueden aportar a que este sector siga creciendo, pero de manera ordenada, organizada y sostenida.

2.1.2. Antecedentes Nacionales.

Herrera (2017), en su tesis titulada *“Financiamiento A Corto Plazo Y Su Relación Con La Rentabilidad En Las Clínicas De Medicina Ocupacional Del Distrito De Surquillo, Año 2017”*, afirma que: “el tipo de investigación es descriptivo correlacional, el diseño de la investigación es no experimental, debido a que ninguna de las variables en estudio serán manipuladas y está dada en un tiempo único. Está conformada por una población de 50 personas que laboran en las clínicas de medicina ocupacional del distrito de Surquillo, para la delimitación de la muestra se utilizó una fórmula estadística, con un margen de error de 0.05, un nivel de confiabilidad del 95% y el total de población investigada, por lo que la muestra quedara limitada por 44 personas del área operativa y contabilidad. Para la recolección de datos

se utilizó la encuesta, el cual ha sido validado por jueces expertos de la Universidad Cesar Vallejo; lográndose el siguiente resultado: la mayoría de los trabajadores consultados está de acuerdo en que un préstamo bancario mejoraría de la rentabilidad, esto equivale al 75.00% del total de la muestra aplicada y solo el 25% no considera conveniente adquirir un préstamo bancario, sin embargo, la mayoría de empresa no adquiere un préstamo. El 84.09% considera que obtener un financiamiento a través del crédito comercial mejora los recursos financieros de la empresa, por otro lado, el 15.91% respondió que no, tenemos en cuenta que la mayoría de las empresas cuenta con crédito comercial para la adquisición de suministros que necesitan de manera inmediata, muchas veces no entregan la información requerida por la entidad por lo cual se les niega el acceso a un crédito comercial.”. Como podemos observar en este trabajo de investigación realizado por Herrera, el 75% de los trabajadores consultados está de acuerdo en que un préstamo bancario mejoraría de la rentabilidad. Y el 84.09% considera que obtener un financiamiento a través del crédito comercial mejora los recursos financieros de la empresa; analizando estas dos preguntas, llegamos a la conclusión que la mayoría coincide en que es beneficioso para la empresa inyectar dinero por medio del financiamiento.

Rubio (2014), en su tesis *Características de formalización y financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro panaderías, ciudad de Huamachuco - 2014*, nos dice que: “Respecto a las fuentes de aportes de capital inicial el (82%) apporto solo el dueño,

mientras que un (18%) aporó el dueño y su pareja, el (27%) manifiestan que es la caja Piura una de las entidades financieras más importantes, mientras que un (19%) opina que la entidad financiera más importante es Financiera Edyficar; el (55%) devuelve el préstamo en uno o dos años; en tanto el (27%) lo devuelve en un año a más”. Observamos que la mayoría recurre a solicitar sus préstamos a entidades no bancarias. También se observa que la mayoría solicita créditos para devolverlos a corto plazo, lo cual es lo más recomendable.

Luna (2015), en su tesis *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería, del distrito de Tumbes 2015*, refiere: “como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la de las MYPES del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería, del distrito de Tumbes 2015; la investigación fue descriptiva. Se determinó una muestra de 10 microempresas; a las cuales se aplicó un cuestionario de 20 preguntas”. En este caso, tomare información sobre las características de la capacitación. En este aspecto Luna nos dice que el 52.5% de los encuestados no capacitan a su personal, asimismo; solo 42% se ha capacitado dos veces. En conclusión; la mayoría de los empresarios encuestados en este trabajo de investigación no consideran que las capacitaciones sean una inversión”. En definitiva, la mayoría no entiende que las capacitaciones traen consigo beneficios, que las capacitaciones optimizan el

desempeño personal y profesional de sus trabajadores, además ayuda en el manejo de conflictos y aporta en la formación de líderes.

2.1.3. Antecedentes Locales.

Rubio (2017), en su investigación *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lavandería del distrito de Yarina Cocha, 2017*, manifiesta que: “trabajo con una población de 60 y una muestra de 60 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 29 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y grafica N° 01 podemos observar que el 58% menciona que la edad de los representantes bordean entre 45_64 años; En la tabla y figura N° 02 se observa que el 83% son de género masculino; En la tabla y figura N° 03 se puede observar que el 58% tiene Superior universitaria incompleta”. En cuanto al rango de edades, apreciamos que los adultos son los que tienen más presencia en este sector comercial y el porcentaje se eleva considerablemente cuando se pregunta sobre el sexo de los empresarios, el sexo masculino.

Rubio, nos participa en sus encuestas, “Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas; Según la tabla y grafico N° 06 se observa que el 100% de los representantes encuestados afirma que se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 83% tiene al menos 2 trabajadores; En la tabla y figura N° 08 se observa que el 67% tienen al menos 3 trabajadores; En la tabla

y figura N° 09 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias”. El 100% de los empresarios tienen suficiente cantidad de años para sustentar que tiene una situación estable, que sus negocios son sostenibles. En cuanto a la formalidad, la mayoría de encuestados de este rubro tienen su licencia de funcionamiento y el registro en la SUNAT, lo que no quiere decir que declaren todos sus ingresos; hay bastante informalidad en cuanto al personal que labora para ellos, ya que el 67% tiene más de 03 trabajadores son eventuales. Observamos que a la institución que le falta presencia en el rubro de las MYPES, es el ministerio de trabajo, los altos índices de empleados eventuales, nos lleva a pensar, que no cuentan con los beneficios de ley.

Según García (2016), en su tesis *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro botica del distrito de Callería, 2016*, afirma que: “escogió en forma dirigida de 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% de los encuestados son adultos, el 40% es masculino y el 30% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 50% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 65% de trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: los

empresarios encuestados manifestaron que: el 75% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 85% obtuvo financiamiento de entidades financieras, el 70% fue solicitado al banco Scotiabank. Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 35% se capacito en inversión del crédito financiero, y el 15% participo en otros seminarios. Respecto a la rentabilidad: el 90% manifestaron que, si ha mejorado su rentabilidad de sus empresas, el 95% manifestó que la rentabilidad si mejoro, y el 90% manifestaron que la rentabilidad si ha mejorado en los dos últimos dos años, y el 85% la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años.”. En el rubro de las boticas también se observa que hay mayor presencia de personas adultas y la mayoría son mujeres, muy parecido a los resultados obtenidos en la tesis de Rubio cuyo rubro eran las lavanderías, sin embargo; aquí el porcentaje de los empresarios encuestados tienen un menor porcentaje en estudios universitarios y un 30% solo tienen secundaria completa, pero sí coinciden que el 100% iniciaron su negocio para generar utilidades. En este rubro, los empresarios tuvieron más acceso a los bancos, en este caso el Scotiabank otorgo la mayor cantidad de préstamos entre los encuestados. En cuanto a los plazos de los créditos, la mayoría escoge el retorno a corto plazo. La mayoría utilizo el préstamo en capital de trabajo y un gran porcentaje manifestó que si obtuvieron mayor rentabilidad gracias a los prestamos obtenidos. Los empresarios de este rubro a pesar de que dicen conocer que las capacitaciones son

importantes y/o relevantes, la mayoría no capacita a su personal. Quizás esto se deba a que optan por tener empleados eventuales, lo que nos lleva a pensar que siendo que son personal de paso, prefieren no invertir tiempo y dinero en capacitarlos de manera permanente. Prácticamente, los trabajadores aprenden en el día a día, de acorde a las circunstancias que se presentan. Aunque en el análisis no se menciona el porqué de esta falta de capacitación al personal, el tesista recomienda: “Que los dueños de las micro y pequeñas empresas inviertan en la capacitación del personal para un mayor desenvolvimiento de las ventas”.

2.2. BASES TEÓRICAS.

2.2.1. Teoría del financiamiento.

Peréz (2013), en su trabajo de investigación titulado *El análisis de los estados financieros bajo distintas perspectivas*, nos explica: “Cuando una organización toma crédito, en ese momento el tamaño del pasivo se incrementa respecto a los recursos propios”; luego lo que el pequeño y mediano empresario debe aprender es que antes de pedir un financiamiento debe plantearse en que invertirá ese capital financiero. El capital financiero se debe invertir de manera óptima para poder obtener ganancias, para ello se necesita plasmar el proyecto, plantearse los objetivos, metas que se quiere lograr con ese capital. Al momento de plantearse el proyecto también se debe tomar en cuenta los posibles obstáculos que se puedan presentar en la inversión y que caminos podría adoptar para resolverlos.

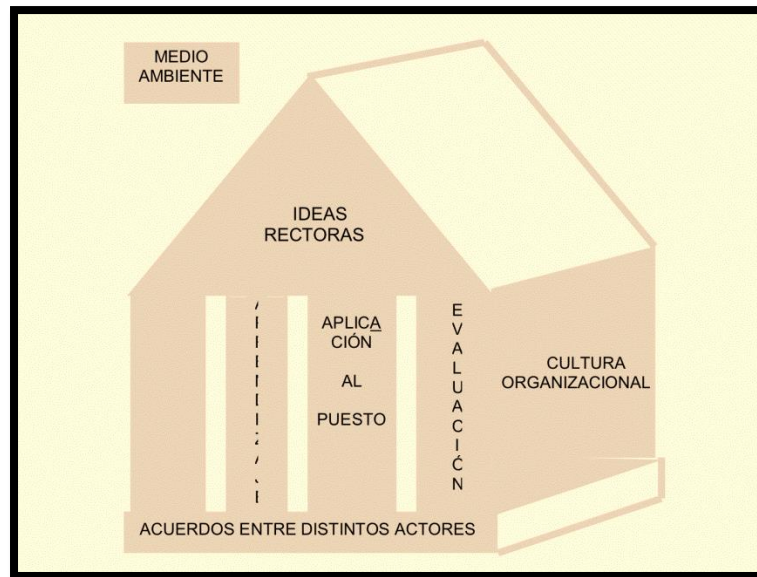
Continua, Pérez: ““En Argentina y en muchos países latinoamericanos nos encontramos con las siguientes realidades: b) los préstamos a los que acceden las pymes por lo general presentan costos más elevados porque se considera que tienen un riesgo más alto. Por el lado de la inversión en activos, es necesario analizar en primer lugar si el ROA resulta superior a las tasas de costo de capital ajeno (deducido el efecto impositivo sobre los intereses) y propio. Si una sola de las fuentes de financiamiento tuviera un costo superior al ROA, no habrá alternativas que considerar, sólo podrá evaluarse la de costo más bajo. Si en cambio la rentabilidad de la inversión es inferior a las dos, cualquier decisión resultará antieconómica”. En cuanto, al rubro del salón de uñas, tomando en cuenta la inversión de activos, podemos aplicarlo al hecho que invertir en equipos de esterilización para los instrumentos que se utiliza en las clientas, generara más rentabilidad ya que, las clientes se sentirán seguras de recibir un servicio con higiene, sin correr riesgos de contraer hongos u otras enfermedades, también se ahorrará en materiales como algodón y alcohol, ya que las máquinas de esterilización con mucho más confiables y seguras y no es desechable.

Pérez, concluye: “Entendemos que el financiamiento debería ser analizado por tramo, observando en cada caso la conveniencia de capital propio o ajeno. En el caso del financiamiento de terceros se debe considerar que el riesgo de insolvencia crece a medida que aumenta el pasivo. Partiendo de un piso de patrimonio, ya que los acreedores están dispuestos a soportar un riesgo limitado”.

2.2.2. Teoría de la capacitación.

Cota & Rivera (2017), en su publicación *La capacitación como herramienta efectiva para mejorar el desempeño de los empleados*, refiere: “Se considera a la capacitación como una herramienta efectiva para mejorar el desempeño de los empleados, por excelencia, nos puede ayudar a tener sistematizadamente un proceso en el que nos podría facilitar el cambio necesario para que el personal de la empresa tenga mejor visión de las ventajas y beneficios de este. El contar con una capacitación eficiente permite a la empresa tener innovación, el desarrollo de estrategias competitivas, corporativas y funcionales, apoyado en el uso de tecnologías de información, con un sentido ético y de responsabilidad social. La capacitación no debe visualizarse como una obligación, que tiene la empresa con sus empleados, porque lo manda la ley. Es una inversión que trae beneficios a la empresa y a la persona que asiste a las capacitaciones. Los resultados que se dan, es contribuir al desarrollo personal y profesional de los individuos. La capacitación al ser una actividad planeada favorece a preparar y formar al recurso humano que requiere y labora actualmente en una organización. Las organizaciones desean ser más competitivas y se preocupan en mejorar sus procesos llevándolos a cabo con personal debidamente preparada para alcanzar los resultados esperados y sobresalir ante la competencia, es por ello que en la actualidad las empresas que quieren plantear de forma acertada su futuro deben estructurarse con una misión clara y directa hacia sus empleados y clientes. La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión,

la organización debería conocer el potencial de sus hombres. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa.”. La investigación nos explica que los tiempos han cambiado sustancialmente en cuanto al enfoque de las empresas, antes el pilar era el capital, el recurso económico, financiero y no se le daba el valor al recurso humano, no se toma en cuenta el papel importante que juega en el desarrollo de la empresa, hace ya buen tiempo, los empresarios han tomado conciencia de ello, y saben que el recurso humano, la mano de obra, es otro de los pilares para lograr el éxito empresarial, un personal capacitado desarrolla su labor de manera óptima y eficiente, un personal capacitado es capaz de trabajar en equipo, un grupo de trabajadores capacitados, optimizan tiempos y recursos, un personal capacitado resuelve de manera más eficaz los conflictos que de pudieran presentar y una capacitación constante, descubre líderes, genera motivación y ganas de superación y de seguir aprendiendo en los empleados o trabajadores.



La “casa de la capacitación efectiva” corresponde a Petrick & Furr, (2007), en su libro “*Calidad Total en la Dirección de Recursos Humanos*” p. 30.

“El contexto interno de la casa lo constituyen los cimientos, la profundidad y el techo de esta. El techo representa las ideas rectoras: misión, visión, valores y estrategia. La profundidad representa la cultura organizacional. Los cimientos representan la red de acuerdos entre los distintos actores involucrados. El contexto externo de la casa está constituido por el medio ambiente, el cual hace referencia al contexto económico, político y social”, es de esta manera que interpreta Guiñazú (2004), la casa de la capacitación, diseñada por Petrick & Furr.

Luego de leer los aportes de Cota & Rivera, Guiñazú y analizar el modelo teórico planteado por Petrick & Furr; considero que; el aprendizaje es un proceso de enseñanza, este proceso traerá cambios, nos conducirá a aprender, a adquirir nuevos conocimientos, nuevos procedimientos, estrategias o parámetros para desarrollar mejor mi trabajo y ser más productivo. El trabajador debe ser capaz de aceptar el cambio, sobrevivir a esos cambios para crecer tanto personal como

profesionalmente. Cada puesto de trabajo, cada área tendrá que aplicar lo aprendido en la capacitación de acuerdo con sus funciones; cada puesto de trabajo requiere de ciertas habilidades y conocimientos específicos para desarrollar sus funciones y las capacitaciones que recibe cada trabajador es para aplicarlas en su zona de trabajo. Una vez que el trabajador recibió la capacitación, en donde aprendió y luego aplico lo aprendido en su puesto de trabajo, viene la etapa de evaluación, que se busca en esta etapa; verificar si se lograron los objetivos planteados con la capacitación, darles a los empleados la oportunidad de aprender y mejorar sus conocimientos y habilidades, medir si la capacitación incremento de la rentabilidad, valorar los cambios que se produjeron en el entorno, trabajo en equipo, etc. Y finalmente luego de obtener esta información evaluar que se debe mejorar o agregar en las próximas capacitaciones. La casa de la capacitación efectiva, también considera la cultura organizacional y el acuerdo entre los diferentes autores; ya que es importante para saber cuál es la situación de la cultura prevalente, conocer las creencias del grupo humano al que se va a capacitar; en cuanto a los autores es decir el factor humano que recibirá la capacitación de les debe comunicar porque se les dará la capacitación, que busca la empresa al darles estas capacitaciones, los beneficios que reciben ellos al capacitarse, etc.

Guiñazú concluye su trabajo de investigación exponiendo que “Considerando lo expuesto, entendemos que para que la capacitación resulte efectiva las empresas deberían comenzar por incorporar los fundamentos del aprendizaje organizacional”

2.2.3. Teoría de la rentabilidad.

Peréz (2013), refiere: “Las 2 formas tradicionales de observar la rentabilidad son a través del ROE y del ROA. El primero muestra los resultados finales generados en función a los recursos propios, el que debe ser comparada con el costo del capital propio (incluyendo la prima de riesgo) para evaluar su conveniencia. En definitiva, lo que recibirá en forma directa (a través de dividendos) o indirectamente (aumento del patrimonio) el accionista, por lo que parecería que esta medida es la más apropiada para el inversor, no obstante, es necesario realizar algunas advertencias.

Continua, Pérez: “Las diferencias entre el ROE y el ROA son producto del apalancamiento financiero. Si el primero supera al segundo, significa que se ha realizado un buen aprovechamiento de los fondos de terceros. Mientras mayor sea la brecha, mejor será el leverage, pero habrá que tener en cuenta que se está aumentando el riesgo y se genera un aumento de la dependencia de la rentabilidad en el manejo financiero. Por lo que, a largo plazo, habrá una situación más saludable cuando el ROE esté sustentada por una buena rentabilidad de los recursos totales (ROA)”.

Concluye: “Es fundamental que el análisis de la rentabilidad la dirección lo realice en función a los objetivos de la organización y a la etapa que se encuentre en su ciclo de vida. En la etapa inicial, se requerirán mayores inversiones y los resultados seguramente no serán los ideales. En la madurez, es cuando debería llegarse a una situación

óptima. Es importante que el ROA actúe como la “polea de tracción” para el resto de los indicadores”.

2.3. MARCO CONCEPTUAL.

2.3.1. Definiciones del financiamiento.

Lira (2009), afirma: “Las Finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas. Las Finanzas responden a tres preguntas básicas al interior de la empresa: La primera, es ¿en qué invertir? La segunda, es ¿cómo financiar esa inversión? La tercera, ¿cómo pagar las cuentas?, cubre los aspectos relacionados con el manejo del dinero necesario para que la empresa opere diariamente”. El funcionamiento de las finanzas no es otra cosa que la interconexión que existe entre la cantidad de dinero que tenemos y la forma/modo en como usaremos estos recursos económicos. De nada servirá que contemos con un buen capital de trabajo o que recibamos un buen préstamo de alguna entidad financiera, si estos recursos monetarios, no los invertimos en actividades rentables. Una de las metas del representante legal al iniciar un negocio es generar utilidades, para ello, debe estudiar bien el mercado al que se va a dirigir, conocer bien su rubro, fortalezas y debilidades del rubro, etc; para recién invertir sus recursos monetarios.

Ahora, tenemos diferentes tipos de inversión, si hablamos de inversión en *activos*, entendemos que se refiere a los bienes físicos que la compañía precisa para mejorar la capacidad o proceso de producción. Tenemos, por ejemplo, en el caso de un salón de uñas; el representante

legal, para mejorar el proceso de desinfección de las herramientas que se utilizan para dar el servicio de manicura y pedicura; podría comprar un ESTIRILIZADOR UV; esta máquina representa seguridad en la higiene, no solo para el representante legal, sino también para los clientes; por un lado el representante legal al adquirir esta máquina, brindara un servicio seguro a su clientela, sin temor a quejas por haber contagiado a las clientas de gérmenes, bacterias u hongos; también tendrá un alto índice de ahorro en materiales, tales como: algodón, alcohol, además del factor tiempo; en esta máquina pueden entrar hasta área 03 kits de herramientas para manicura y pedicura; las empleados no perderán mucho tiempo limpiando estos instrumentos. Y tenemos el lado de la clientela, que se atenderán en el salón con toda la seguridad y confianza de que en ese comercio si tienes medidas eficientes de higiene. También se considera una inversión en activos; comprar un terreno para construir el salón de uñas, comprar un local, renovar sillones más modernos, prácticos, útiles y funcionales; especiales para el rubro de salón de uñas.

En lo que respecta a *capital de trabajo*, Aunque este tipo de inversión se refiere al hecho de usar el recurso monetario, por ejemplo, en comprar productos relacionados a las uñas: buen stock y variedad de esmaltes; cremas para las manos y para los pies. El representante legal comprara a su proveedor al contado todos estos productos, pero recién lo recuperara según vaya vendiéndole a sus clientas; esa sería una inversión en capital de trabajo: Recuperar su inversión y con sus respectivas utilidades.

Ahora, que tenemos claro que es inversión en activos y capital de trabajo; Lira nos explica las “Formas de satisfacer necesidades de financiamiento”; que no es otra cosa que la manera en que la compañía reclutará estos recursos económicos para adquirir estos activos y/o capital de trabajo. Lira nos presenta 3 maneras de generar dichos recursos:

Recursos generados internamente	{ Utilidades retenidas
Aporte accionistas	{ Capital adicional
Deuda de terceros	{ Proveedores Familia Agiotistas Sistema financiero

Por último; recomienda trabajar con una mezcla de recursos propios aporte de los accionistas y deudas.

2.3.2. Definiciones de capacitación.

Jaureguiberry (s/f), nos dice: “La Capacitación es un proceso que posibilita al capacitando la apropiación de ciertos conocimientos, capaces de modificar los comportamientos propios de las personas y de la organización a la que pertenecen. La capacitación es una herramienta que posibilita el aprendizaje y por esto contribuye a la corrección de actitudes del personal en el puesto de trabajo”.

Continua, “La capacitación se torna una necesidad cuando existe una brecha en la performance, es decir una brecha que impide, dificulta o atrasa el logro de metas, propósitos y objetivos de una organización

y esta es atribuible al desarrollo de las actividades del personal. Los nuevos conocimientos implican siempre, nuevas responsabilidades en todas y cada una de las acciones inherentes al rol que desarrolla la persona en la organización. Estas nuevas responsabilidades están en general relacionadas con la posibilidad que le dan los conocimientos a las personas que puedan tomar decisiones propias, que antes dependían de un superior o de un par capacitado anteriormente, siempre dentro de la función específica que desempeña en la organización y para la cual está siendo capacitado”.

Por último, Jaureguiberry afirma que: La capacitación, implica una serie de puntos que por ser indiscutibles para que la misma sea exitosa podemos llamar principio, ya que aceptamos sin necesidad de demostrar y estos son: La participación, La responsabilidad, La actitud de investigación, El espíritu crítico, La gestión Cooperativa y Capacidad para el aprendizaje y la evaluación”.

2.3.3. Definiciones de rentabilidad.

Según Contreras y Díaz (2016), dice: “La rentabilidad es la diferencia entre los ingresos y gastos como también es el retorno sobre la inversión, siendo una evaluación para la gestión empresarial, medida a través de las ventas, activos y capital. Según Hosmalin (1966), la rentabilidad es la confrontación de ingresos y gastos durante un periodo para la producción, también llamado según Apaza Meza (2011), utilidades que se reflejan en el estado de resultados integrales. Clyde & Roman (2013), define la rentabilidad como el retorno sobre la inversión que para Abad (2011), se da un tiempo determinado, donde el poder de

generación de utilidades y la capacidad de obtener un rendimiento sobre la inversión Clyde & Roman (2013), permite obtener un elemento de análisis para la gestión empresarial Chacón (2007). Una de las formas de medir la rentabilidad es a través de los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital Gitman (1986), es decir, el porcentaje que muestra la utilidad sobre las ventas, activos o el patrimonio Lira (2009)”.

Rentabilidad económica (ROA) La rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos, se mide dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio. Según Clyde & Roman (2013), la rentabilidad económica muestra el valor del uso de los activos de la empresa, a su vez para Felez & Carballo (2013), este indicador expresa el rendimiento contable del activo neto sin vislumbrar la incidencia de la estructura de financiera. Este indicador, según Forsyth Alarco (2004), mide la rentabilidad dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio, que para Felez & Carballo, (2013) varía por el riesgo inherente al tipo de inversión.

En su tesis Contreras & Díaz; refieren “Rentabilidad financiera o también llamado ratio de retorno determina la rentabilidad con respecto al patrimonio que se mide dividiendo la utilidad neta sobre patrimonio. Según Clyde & Roman (2013), “el ROE son las siglas en ingles de Return On Equity, también conocidas como ratio de retorno sobre el patrimonio ya que relaciona la utilidad neta con el valor patrimonial” Forsyth (2004). Para Eslava (2003), “el ROE se mide dividiendo la

utilidad neta sobre el patrimonio, lo que resultaría el rendimiento de los accionistas tanto de acciones preferentes como de acciones comunes de la inversión en una entidad”.

2.3.4. Definiciones de las MYPES.

Veleceta (2013), refiere: “El término de pequeña y mediana empresa (PYME) ha adquirido un significado diferente. La mayoría de las veces, estas empresas son clasificadas de acuerdo con sus ingresos y monto de facturación anual”. Pero no solo eso, también se considera; el tamaño, el volumen, número de trabajadores y balance de situación también forman parte de esta clasificación. Entonces, tenemos que una PYME es aquella una organización operada por una persona natural o jurídica desarrolla cualquier clase de actividad, ya sea producir, comercializar o de prestar servicios.

En la publicación del Diario Oficial El Peruano, tenemos también la definición de MYPE; en el Artículo 4° del El Peruano (2008), refiere: “La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención de la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas”.

Contando ya con la idea clara de que es una MYPE, ahondaré en el tema del marco jurídico; así como las grandes y medianas empresas están regidas por un conjunto de estatutos, reglas, autorizaciones,

impuestos, etc., las pequeñas y microempresas también tienen un marco normativo y legal que es en lo que tienen que trabajar las diferentes instituciones del estado, para crear conciencia, desde antes de la creación de una MYPE, para evitar la informalidad. Por otro lado, una de las dificultades que tienen las MYPES es precisamente que las leyes que le rigen, está más creada u orientada hacia las grandes empresas que son las únicas capaces de soportar este conjunto de leyes, normas, etc. sin tomar en cuenta que la MYPE es un elemento económico formado por una persona natural o jurídica cuyo primordial motor es la clase obrera pero la cantidad de su productividad es bastante reducida.

El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056, EL PERUANO (2013). “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”

Seguidamente presentare un cuadro, con los cambios que trae esta ley en cuanto a las categorías empresariales, establecidas según su nivel de ventas anuales:

		MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA
LEY MYPE	Ventas	Hasta 150 UIT	Hasta 1,700 UIT	
	Anuales			
D.S. N° 007- 2008-TR	Trabajadores	1 a 10 trabajadores.	1 a 100 trabajadores.	
LEY N° 30056	Ventas	Hasta 150 UIT	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	Más de 1,700 UIT y hasta 2,300 UIT
	Anuales			
	Trabajadores	No hay limites	No hay limites	No hay limites

La presente ley, también dio las siguientes disposiciones: a) Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma. b) Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT. c) Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña

empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo. d) El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente. e) El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito. f) El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará «Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial». g) La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral. h) La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

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

Sobre el marco tributario, la SUNAT (2008), dice: “**Personas Comprendidas** en este régimen: Personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, las asociaciones de hecho de profesionales y similares que obtengan rentas de tercera categoría, domiciliadas en el país cuyos ingresos netos no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable”. “**Personas no comprendidas** en este régimen: Quienes tengan vinculación directa o indirecta en función al capital con otras personas naturales o jurídicas y cuyos ingresos netos anuales en conjunto superen 1700 UIT. Sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento permanente en el país de empresas constituidas en el exterior. Quienes en el ejercicio anterior hayan obtenido ingresos netos anuales superiores a 1,700 UIT”. Finalmente, SUNAT nos detalla quienes tienen vinculación directa: “Una persona

natural o jurídica posea más del 30% de capital de otra persona jurídica, directamente o por intermedio de un tercero. Más del 30% del capital de dos o más personas jurídicas pertenezca a una misma persona natural o jurídica, directamente o por intermedio de un tercero. El capital de dos o más personas jurídicas pertenezca en más del 30% a socios comunes a éstas. También se considera que existe vinculación cuando en cualquiera de los casos señalados en los dos primeros literales la proporción de la capital indicada en los mismos pertenezca a cónyuges entre sí”.

Ahora, quienes pueden acogerse a este régimen, la SUNAT, nos dice lo siguiente: “Acogimiento al RMT; Corresponde incluirse siempre que cumpla con los requisitos. Deberá considerar: (a) De iniciar actividades, podrá acogerse con la declaración jurada mensual del mes de inicio de actividades, efectuada dentro de la fecha de su vencimiento. (b) Si proviene del NRUS, podrá acogerse en cualquier mes del ejercicio gravable, mediante la presentación de la declaración jurada que corresponda. (c) Si proviene del RER, podrá acogerse en cualquier mes del ejercicio gravable, mediante la presentación de la declaración jurada que corresponda. (d) Si proviene del Régimen General, podrá afectarse con la declaración del mes de enero del ejercicio gravable siguiente”.

“Además, por el año 2017, la SUNAT incorporó de oficio a los contribuyentes que al 31.12.2016 tributaron en el Régimen General y cuyos ingresos netos del ejercicio 2016 no superaron las 1,700 UIT, salvo que por el período de enero de 2017 se hayan acogido al Nuevo

RUS (NRUS) o al Régimen Especial de Renta (RER), con la declaración correspondiente al mes de enero del 2017, sin perjuicio que la SUNAT pueda en virtud de su facultad de fiscalización incorporar a estos sujetos en el Régimen General de corresponder”.

III. METODOLOGÍA.

3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

3.1.1. 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.

3.1.2. Nivel de investigación.

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

3.1.3. Diseño de la investigación.

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

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

Descriptivo

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

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.

3.2.1. Población.

Se constituyó con una población de 32 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicio, rubro salón de uñas, del distrito de Callería, 2,017. La información fue obtenida por un estudio dirigido por conveniencia.

3.2.2. Muestra.

La muestra fue de 32 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicio, rubro salón de uñas, del distrito de Callería, 2,017 que representan el 100% total de la población en estudio.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES.

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
"Perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas".	"Características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas".	Edad	Razón:
			Años
		Sexo	Nominal:
			Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal:
			Ninguno

			Primaria Secundaria Instituto Universidad
"Perfil de las micro y pequeñas empresas".	"Características de las micro y pequeñas empresas".	"Antigüedad en el rubro".	Razón:
			Uno a dos años Tres a cuatro años Cinco a más años
		"Número de empleados permanentes".	Razón:
			Uno a dos Tres a cuatro Cinco a mas
"Número de empleados eventuales".	Razón:		
	Uno a dos Tres a cuatro Cinco a mas		
"Motivos para la formación de las micro y pequeña empresa".	Nominal:		
	Incrementar sus utilidades Emplear a miembros de su familia Generar ingresos para subsistir		
"Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio,	"Características del financiamiento de las micro y	"Solicito préstamo".	Nominal:
			SI
		"Recibió préstamo".	Nominal:
SI			
			Cuantitativa:

rubro salón de ñas del distrito de Callería, 2017”.	pequeñas empresas”.	“Monto del préstamo solicitado”.	Especificar el monto
		“Monto del préstamo recibido”.	Cuantitativa:
			Especificar el monto
		“Financieras a las que pidió el préstamo”.	Nominal:
			Bancaria No bancaria
		“Financiera que le dio el préstamo”.	Nominal:
			Bancaria No bancaria
		“Tasa de interés que paga por el préstamo”.	Cuantitativa:
Especificar			
“Tiempo del préstamo solicitado”.	Nominal:		
	Corto plazo Mediano plazo Largo plazo		
	Nominal:		
“En que invirtió el préstamo solicitado”.	Capital de trabajo Mejoramiento del local Activos fijos		
	Nominal:		
“Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de	“Características de Capacitación al personal de las micro y pequeñas empresas del	“El representante legal recibió capacitación antes del otorgamiento del préstamo”.	Nominal:
			SI
			Ordinal:

uñas, del distrito de Callería, 2017”.	sector servicio, rubro salón de uñas, del distrito de Callería, 2017”.	“Número veces ha capacitado al personal en los últimos dos años”.	Uno a dos veces
			Tres a cuatro veces
			Cinco a más veces
		“Cree que la capacitación es una inversión”.	Nominal:
			SI
		“Cree que la capacitación incrementa la competitividad y productividad de la compañía”.	Nominal:
SI			
“Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, sector servicio, rubro salón de uñas, del distrito de Callería, del 2017”.	“Apreciación de los representantes legales en cuanto a la rentabilidad de sus micro o pequeñas empresas”.	“Cree que la rentabilidad de su compañía ha mejorado últimamente”.	Nominal:
			SI
		“Cree que la rentabilidad de la compañía ha crecido gracias al préstamo recibido”.	Nominal:
			SI
		“Cree que la rentabilidad de su compañía ha perfeccionado	Nominal:
			SI

		gracias a la capacitación recibida”.	

Fuente: Alvarez 2017.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

3.4.1. Técnicas.

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

3.4.2. Instrumentos.

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

3.4.3. Procedimientos de recolección de datos.

La aplicación del cuestionario y recolección de datos se realizó los siguientes procedimientos:

La aplicación del cuestionario y recolección de datos se realizó los siguientes procedimientos:

- Coordinamos con los representantes de las microempresas.
- Ubicamos un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Registramos la información obtenida de los encuestados.
- Codificamos la información obtenida de los encuestados.
- Tabulamos la información obtenida de los encuestados.

3.5. PLAN DE ANÁLISIS.

Todos los datos obtenidos en la presente investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS (Programa de estadísticas para ciencias sociales).

3.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA.

“Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas de Callería, 2017”.

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del distrito de Callería, 2017.	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito.	TIPO Y NIVEL	La población estará conformada por 32 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.		2. Intereses		1. Personal		
			ESPECÍFICOS	Capacitación	2. Cursos de capacitación		Estará conformada por 32 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.	
			Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.		3. Trabajadores		- Es importante la capacitación	DISEÑO
Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.					No experimental - transversal -	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de	

	<p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.</p>	Rentabilidad	<p>1. Financiamiento</p> <p>2. Capacitación</p> <p>3. Año de mejor rentabilidad</p>	<p>- Mejoró la rentabilidad.</p> <p>- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.</p> <p>- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.</p>	retrospectivo - descriptivo	<p>los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 25 (Programa de estadística para ciencias sociales).</p>
--	---	--------------	---	--	-----------------------------	---

3.7. PRINCIPIOS ÉTICOS.

3.7.1. Principios éticos.

Koepsell, y Ruiz (2015), afirma: “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 están 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 a 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”.

3.7.2. Respeto por las personas.

Koepsell, y Ruiz (2015), afirma: “Respeto por sus 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.

3.7.3. Beneficencia.

Koepsell, y Ruiz (2015), afirma: “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.

3.7.4. Justicia.

Koepsell, y Ruiz (2015), afirma: “El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno. Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

IV. RESULTADOS.

4.1. TABLAS Y FIGURAS.

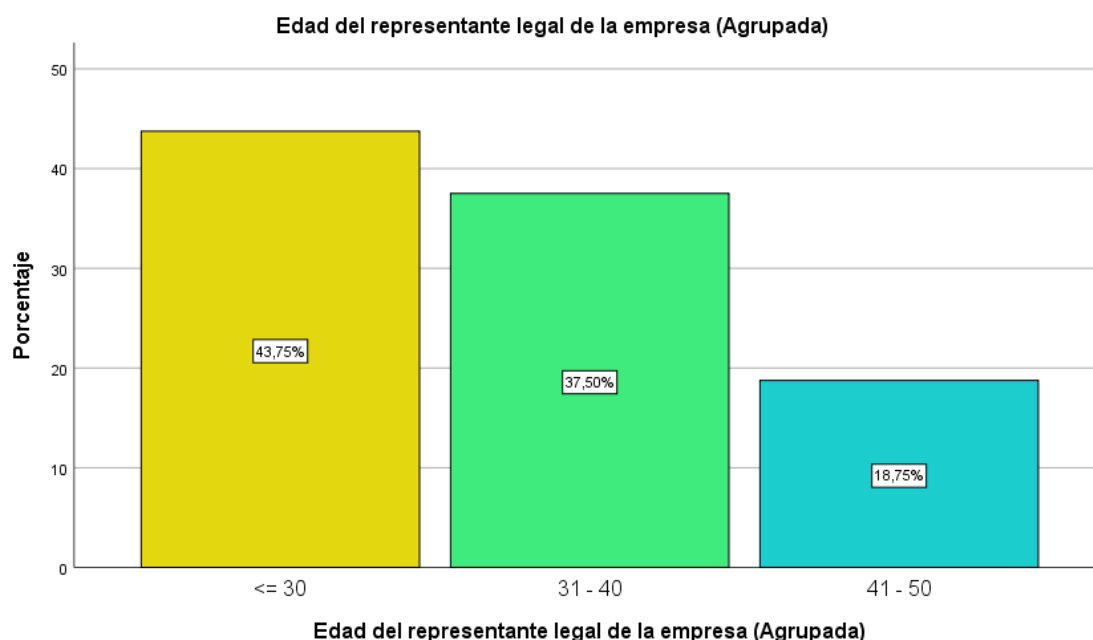
GENERALIDADES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Edad del representante legal de la empresa (Agrupada)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<= 30	14	43,8	43,8	43,8
	31 - 40	12	37,5	37,5	81,3
	41 - 50	6	18,8	18,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 1: Edad del representante legal de la empresa.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 1: EDAD.



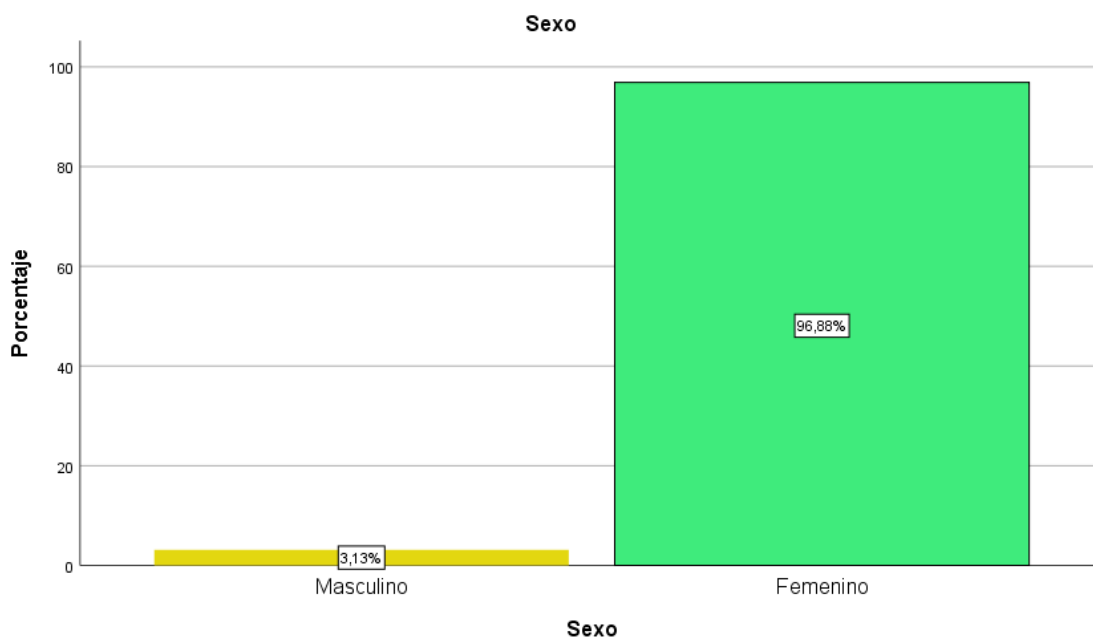
Fuente: Tabla N°1. Distribución porcentual de la edad. Un 43,75%, es decir 14 de los 30 encuestados fluctúa entre los 19 a 30 años; mientras que 37,5% oscila entre los 31 a 40 años.

		Sexo		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido		Frecuencia	Porcentaje		
	Masculino	1	3,1	3,1	3,1
	Femenino	31	96,9	96,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 2: Género del representante legal.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 2: GÉNERO.



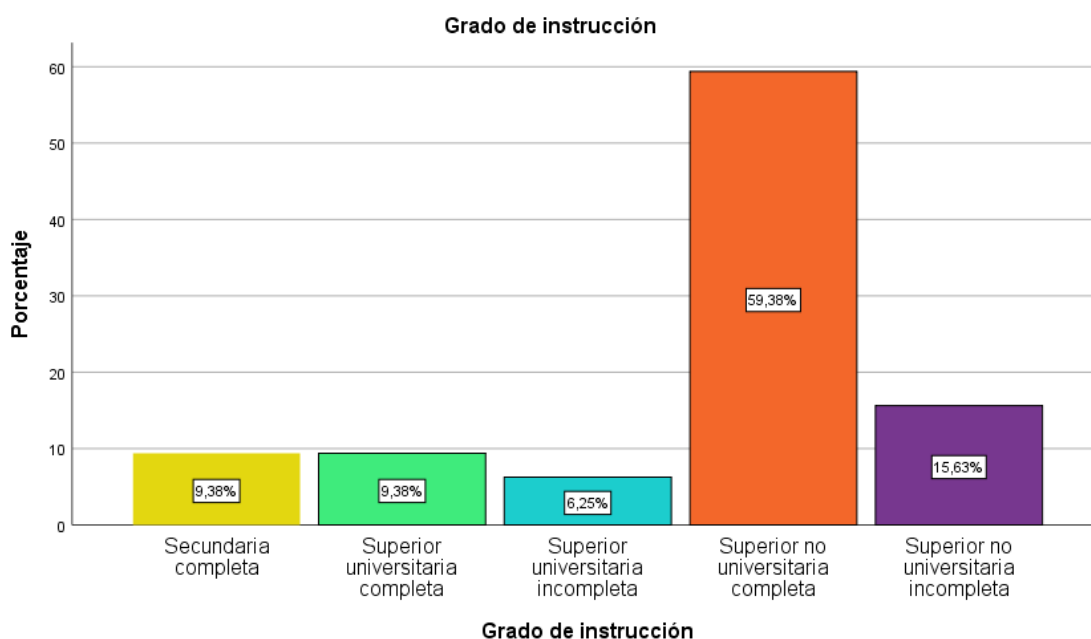
Fuente: Tabla N°2. Distribución porcentual del género. En cuanto al género el sexo femenino es el que predomina en este rubro; un 96.88% de los consultados son féminas.

		Grado de instrucción			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Secundaria completa	3	9,4	9,4	9,4
	Superior universitaria completa	3	9,4	9,4	18,8
	Superior universitaria incompleta	2	6,3	6,3	25,0
	Superior no universitaria completa	19	59,4	59,4	84,4
	Superior no universitaria incompleta	5	15,6	15,6	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 3: Grado de instrucción.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 3: GRADO DE INSTRUCCIÓN.



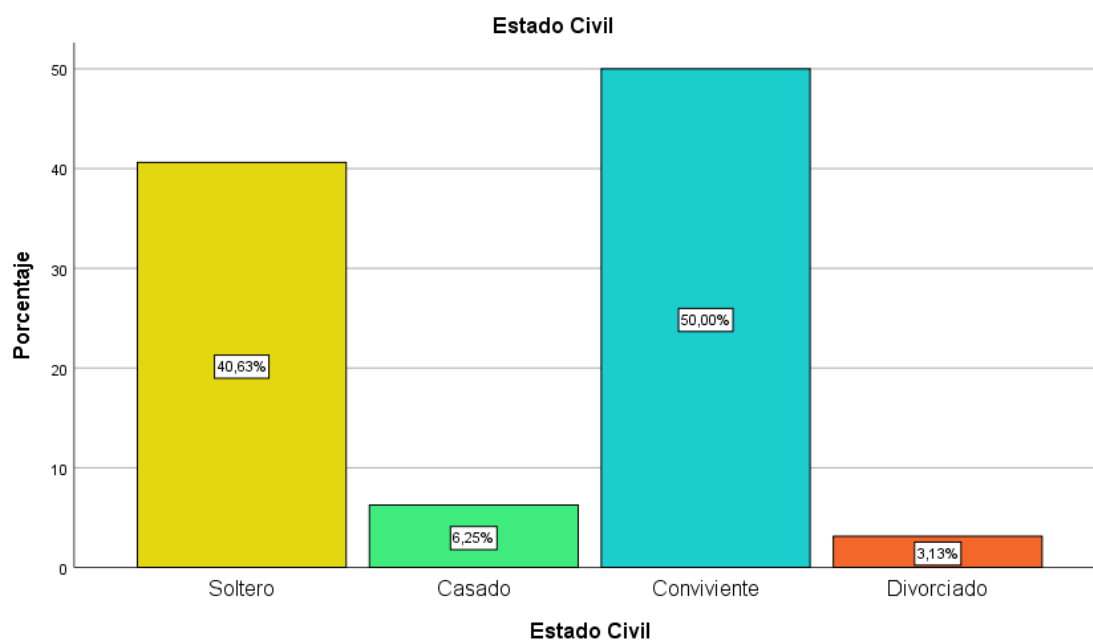
Fuente: Tabla N° 3. Distribución porcentual del grado de instrucción. Un 59,4%, es decir 19 de los consultados tienen estudios no universitarios completos, con lo que se observa que en este rubro contamos con personas con instrucción en nivel técnico. Mientras que, solo un 9,4% (3) tienen secundaria completa.

		Estado Civil			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Soltero	13	40,6	40,6	40,6
	Casado	2	6,3	6,3	46,9
	Conviviente	16	50,0	50,0	96,9
	Divorciado	1	3,1	3,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 4: Estado Civil de los Representantes Legales.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 4: ESTADO CIVIL.



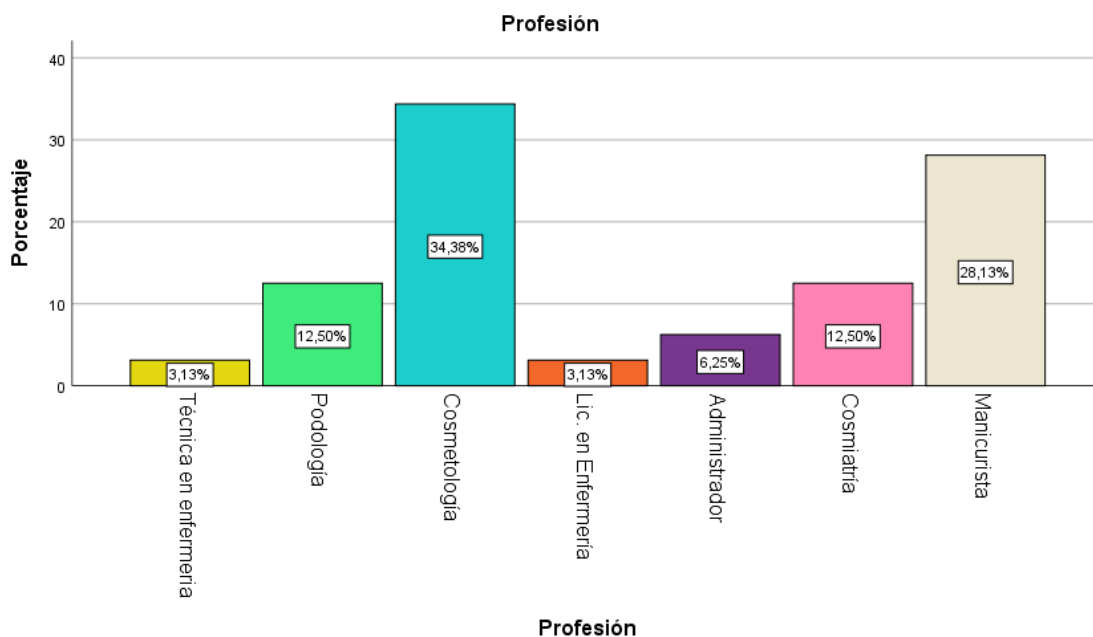
Fuente: Tabla N° 4. Distribución porcentual del estado civil. Analizando el estado civil de los consultados, tenemos que un 50% (16) son convivientes, mientras que un 40,6% (13) son solteros.

		Profesión		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido		Frecuencia	Porcentaje		
	Técnica en enfermería	1	3,1	3,1	3,1
	Podología	4	12,5	12,5	15,6
	Cosmetología	11	34,4	34,4	50,0
	Lic. en Enfermería	1	3,1	3,1	53,1
	Administrador	2	6,3	6,3	59,4
	Cosmiatría	4	12,5	12,5	71,9
	Manicurista	9	28,1	28,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 5: Profesión de los Representantes Legales.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 5: PROFESIÓN.



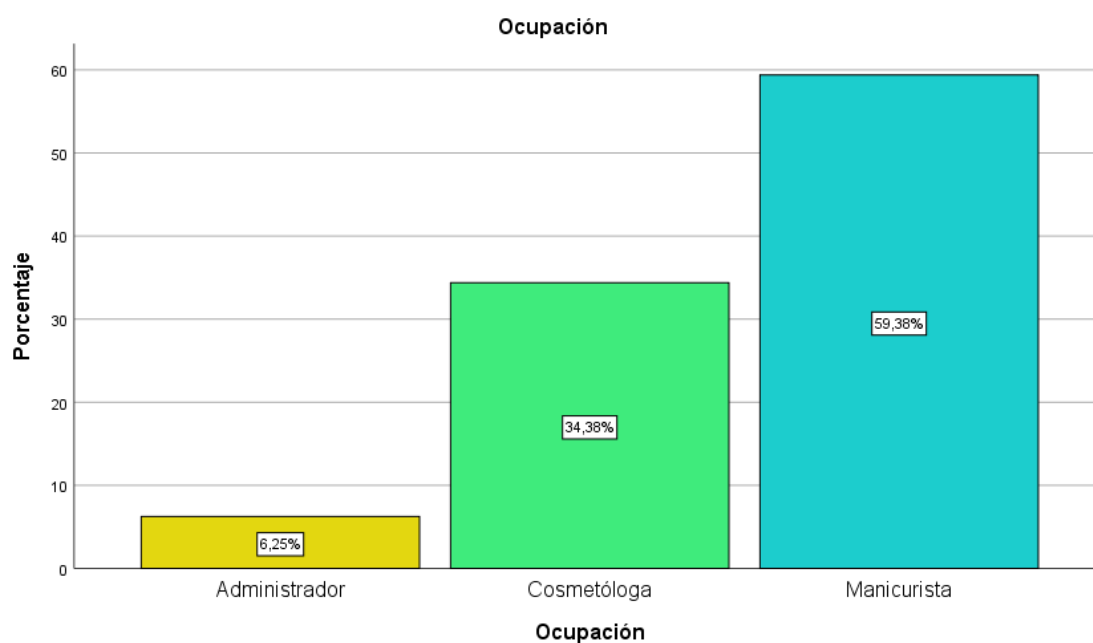
Fuente: Tabla N° 5. Distribución porcentual de la profesión. Este cuadro nos refleja que la mayoría son técnicos en carreras que tienen que ver con el rubro o que tiene afinidad con el rubro, teniendo que un 34,4% (11) son cosmetólogos y un 28,1% (9) son manicuristas.

		Ocupación			
Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Administrador	2	6,3	6,3	6,3
	Cosmetóloga	11	34,4	34,4	40,6
	Manicurista	19	59,4	59,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 6: Ocupación de los Representantes Legales.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 6: OCUPACIÓN.



Fuente: Tabla N° 6. Distribución porcentual de la ocupación. Un 59,4% (19) de los consultados son manicuristas y solo un 6,3% es administrador.

CARACTERISTICAS DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO

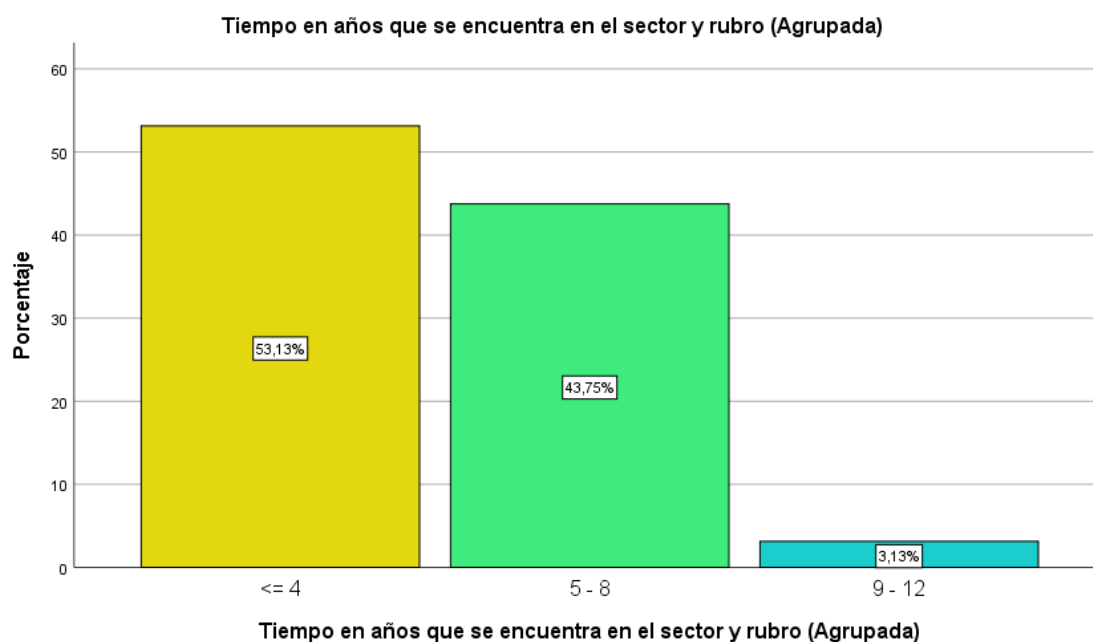
SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro (Agrupada)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<= 4	17	53,1	53,1	53,1
	5 - 8	14	43,8	43,8	96,9
	9 - 12	1	3,1	3,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 7: Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 7: TIEMPO QUE SE ENCUENTRA EN EL RUBRO.



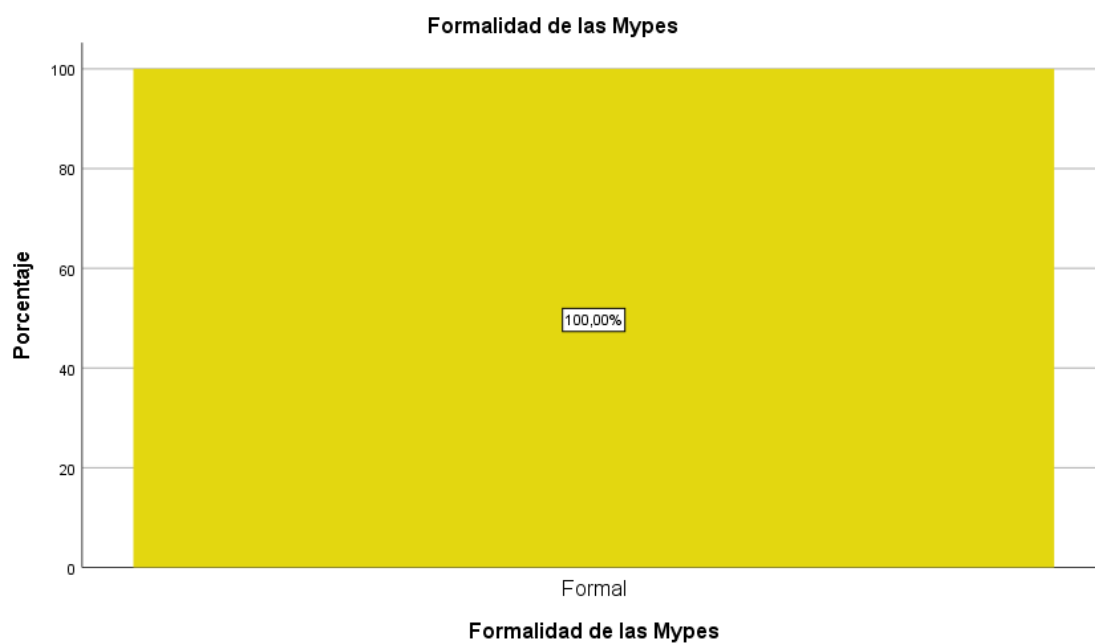
Fuente: Tabla N° 7. Distribución porcentual del tiempo en el sector/rubro. Un 53,1% de los consultados tiene entre 1 a 4 años en el sector, 43,8% entre 5 a 8 años, finalmente un 3,1% tiene entre 9 a más años.

Formalidad de las Mypes					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Formal	32	100,0	100,0	100,0

Tabla 8: Formalidad de las Mypes.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 8: FORMALIDAD DE LA MYPE.



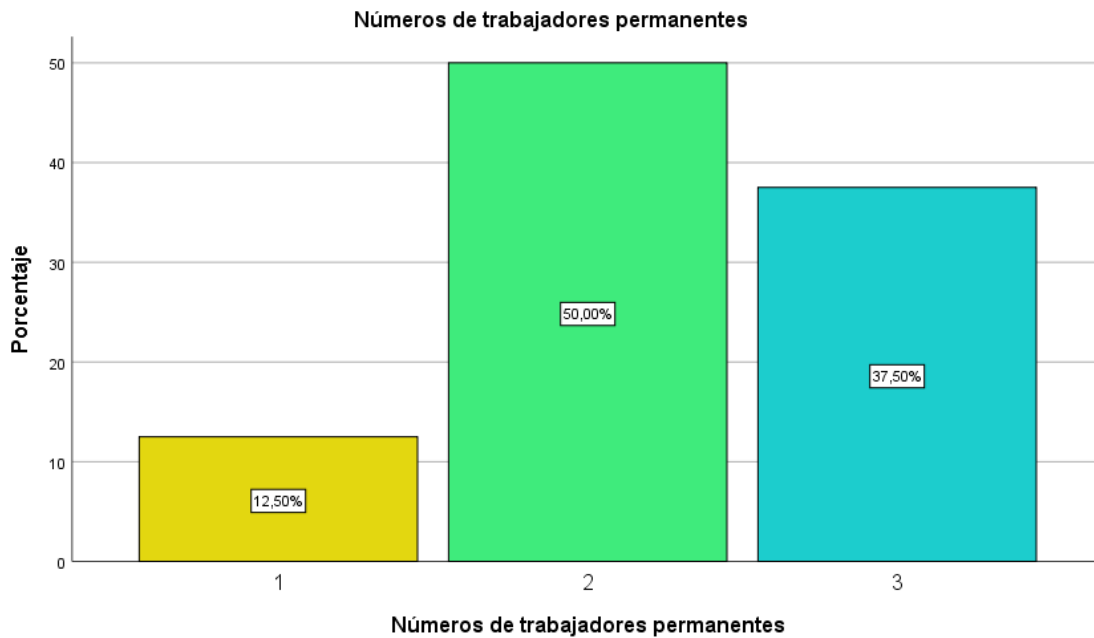
Fuente: Tabla N° 8. Distribución porcentual de la formalidad de las MYPES. La totalidad de las MYPES consultadas son formales, es decir el 100%.

Números de trabajadores permanentes					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1	4	12,5	12,5	12,5
	2	16	50,0	50,0	62,5
	3	12	37,5	37,5	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 9: Número de Trabajadores Permanentes.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 9: NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES.



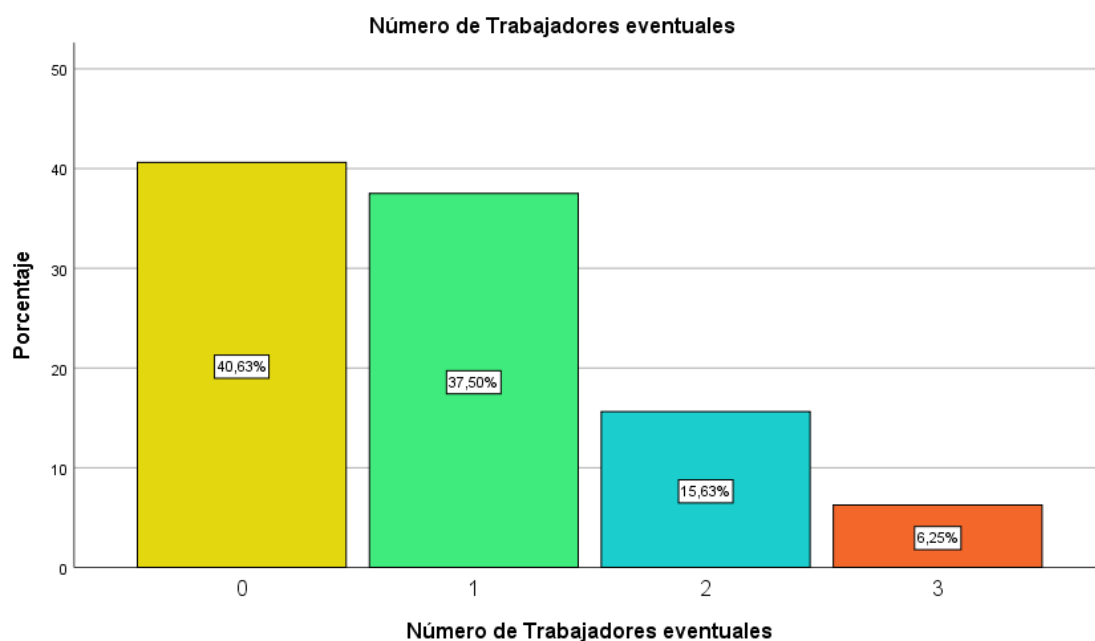
Fuente: Tabla N° 9. Distribución porcentual del número de trabajadores permanentes. En cuanto a la cantidad de trabajadores permanentes, tenemos un 50% (16) de los consultados tienen dos trabajadores en esta condición.

Número de Trabajadores eventuales				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 0	13	40,6	40,6	40,6
1	12	37,5	37,5	78,1
2	5	15,6	15,6	93,8
3	2	6,3	6,3	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Tabla 10: Número de Trabajadores Eventuales.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 10: NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES.



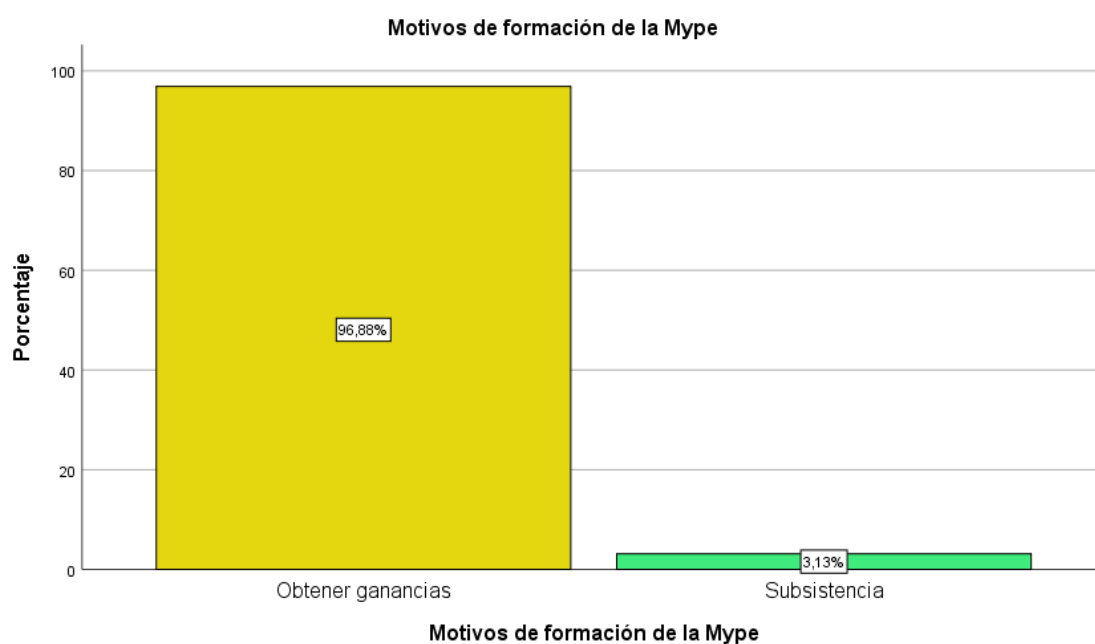
Fuente: Tabla N° 10. Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales. Un 40,6% es decir 13 de los encuestados tienen trabajadores eventuales y solo un 37,5% ósea (12) de las MYPES tienen por lo menos 01 trabajador eventual.

Motivos de formación de la Mype					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Obtener ganancias	31	96,9	96,9	96,9
	Subsistencia	1	3,1	3,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 11: Motivos de Formación de la MYPE

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 11: MOTIVO DE LA FORMACIÓN DE LA MYPE



Fuente: Tabla N° 11. Distribución porcentual de los fines de la formación de las MYPES. 31 de los encuestados, es decir 96,9% formaron la empresa para obtener ganancias. Y un 3,1% la formó para subsistir.

FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO

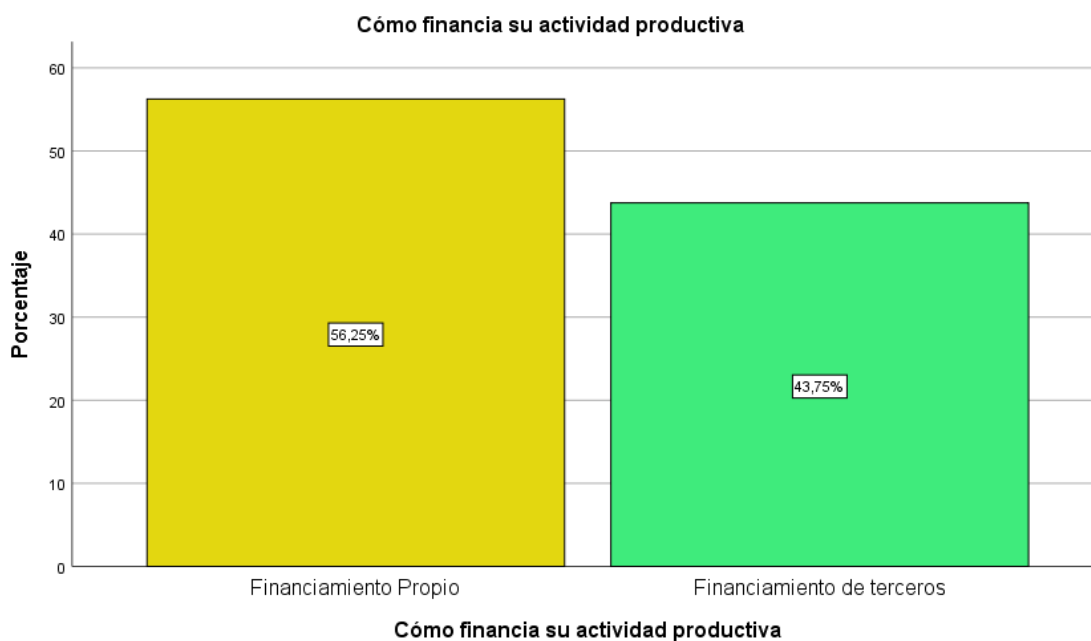
SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Cómo financia su actividad productiva			
Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Financiamiento Propio	18	56,3	56,3	56,3
	Financiamiento de terceros	14	43,8	43,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 12: ¿Cómo financia su actividad productiva?

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 12: COMÓ FINANCIAR SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA.



Fuente: Tabla N° 12. Distribución porcentual del origen del financiamiento. Un 56,3% (18) de las MYPES se financio con recursos de propios, mientras que un 43,8% recurrió al financiamiento de terceros.

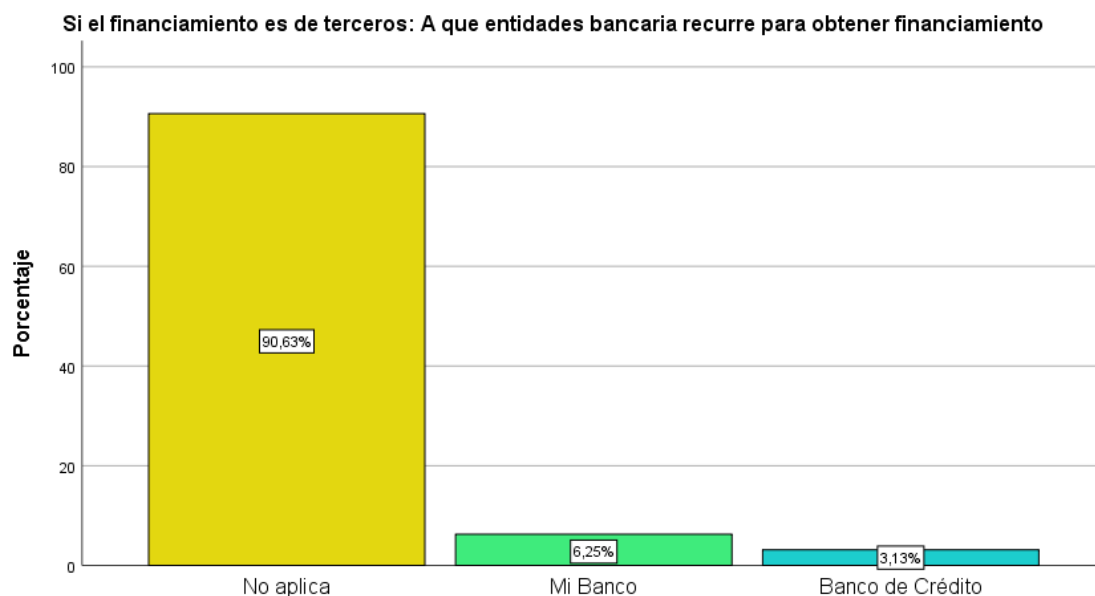
Si el financiamiento es de terceros: A qué entidad bancaria recurre para obtener financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No aplica	29	90,6	90,6	90,6
Mi Banco	2	6,3	6,3	96,9
Banco de Crédito	1	3,1	3,1	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Tabla 13: Si el financiamiento es de terceros. ¿A qué entidad bancaria recurre para obtener financiamiento?

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 13: A QUE ENTIDADES BANCARIAS RECURRE PARA OBTENER FINANCIAMIENTO.



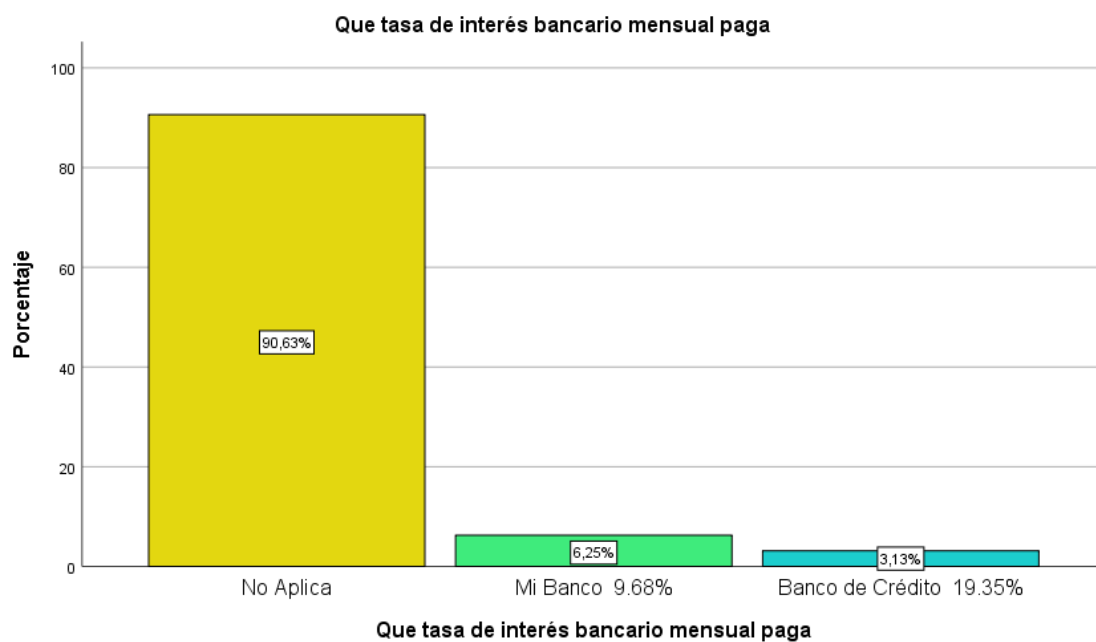
Si el financiamiento es de terceros: A que entidades bancaria recurre para obtener financiamiento

Fuente: Tabla N° 13. Distribución porcentual de las entidades bancarias a las que recurren para obtener financiamiento. Las entidades a las que recurrieron las MYPES para financiar su negocio son; un 6,3% Mi Banco y 3,1% BCP.

		Que tasa de interés bancario mensual paga		Porcentaje	Porcentaje
		Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado
Válido	No Aplica	29	90,6	90,6	90,6
	Mi Banco 9.68%	2	6,3	6,3	96,9
	Banco de Crédito 19.35%	1	3,1	3,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 14: ¿Qué tasa de interés bancario mensual paga?
Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 14: TASA DE INTERÉS MENSUAL.



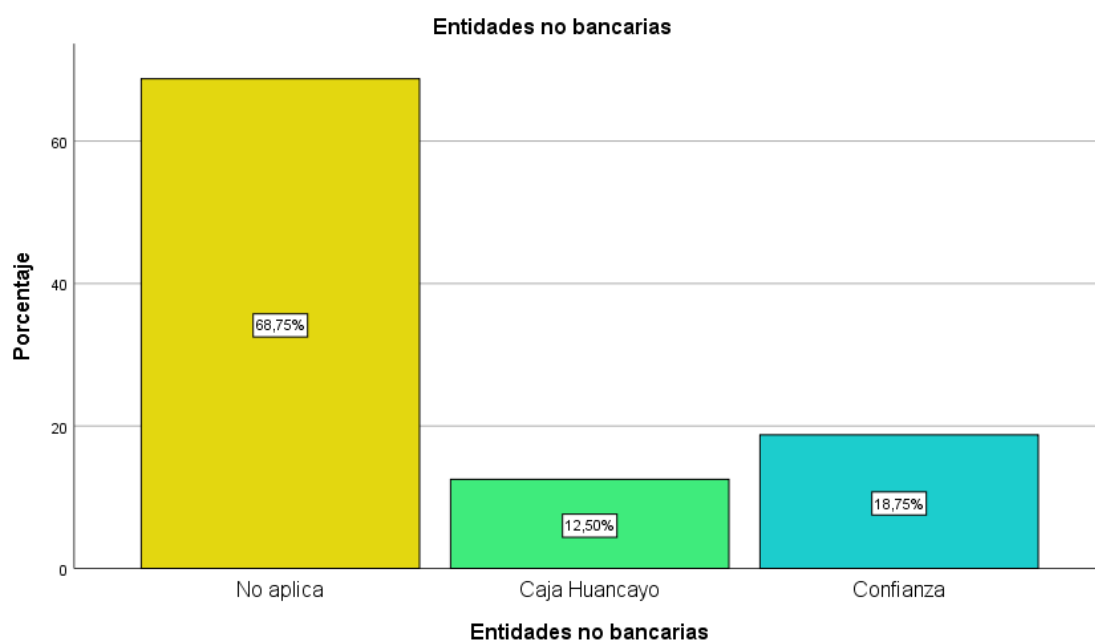
Fuente: Tabla N° 14. Distribución porcentual de la tasa de interés mensual. 6,3% paga 9.68% y 3,1%, paga 19,35%.

		Entidades no bancarias			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No aplica	22	68,8	68,8	68,8
	Caja Huancayo	4	12,5	12,5	81,3
	Confianza	6	18,8	18,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 15: Entidades no bancarias.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 15: ENTIDADES NO BANCARIAS.



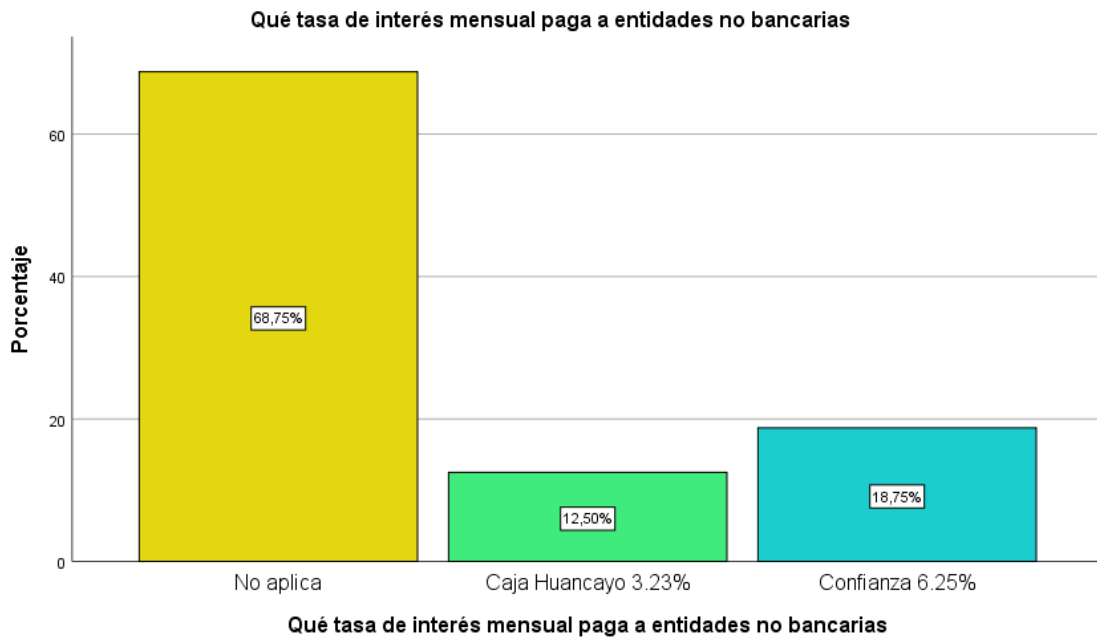
Fuente: Tabla N° 15. Distribución porcentual de las entidades no bancarias a las que recurren para obtener financiamiento. Las entidades a las que recurrieron las MYPES para financiar su negocio son; un 18,8% CONFIANZA, 3.13% CMAC HUANCAYO 12,5% .

Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No aplica	22	68,8	68,8	68,8
	Caja Huancayo 3.23%	4	12,5	12,5	81,3
	Confianza 6.25%	6	18,8	18,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 16: ¿Qué tasa de interés paga a entidades no bancarias?

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 16: TASA DE INTERÉS ENTIDAD NO BANCARIA.



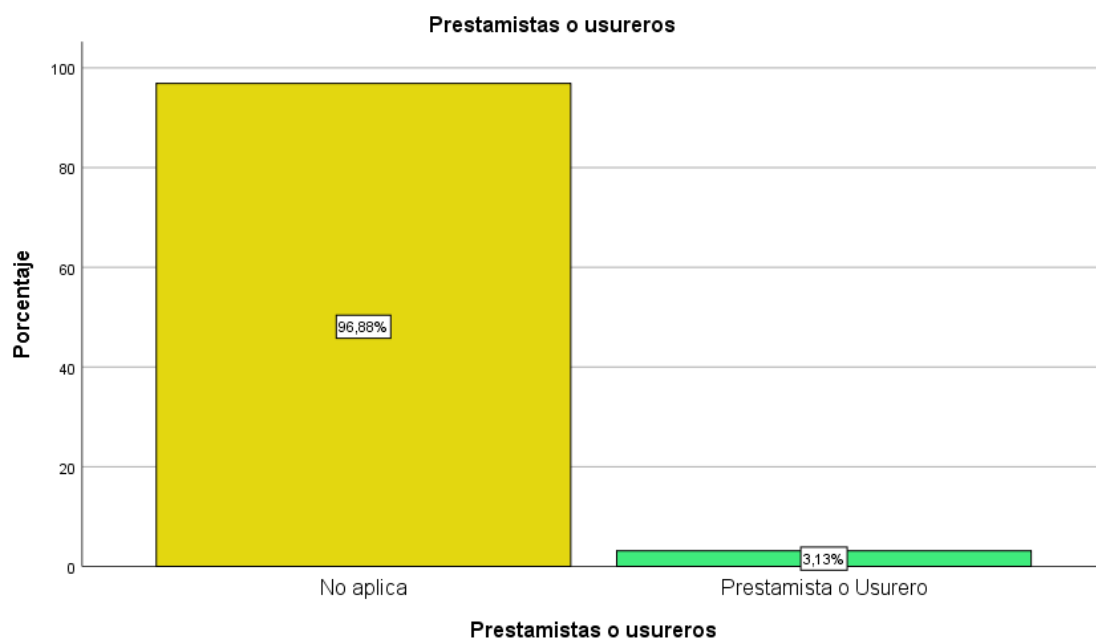
Fuente: Tabla N° 16. Distribución porcentual de la tasa de interés mensual 18,8% paga un interés del 6.25%, y el 12,5% paga un interés del 3.23%.

		Prestamistas o usureros			
Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	No aplica	31	96,9	96,9	96,9
	Prestamista o Usurero	1	3,1	3,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 17: Prestamistas o usureros.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 17: PRESTAMISTAS O USUREROS.



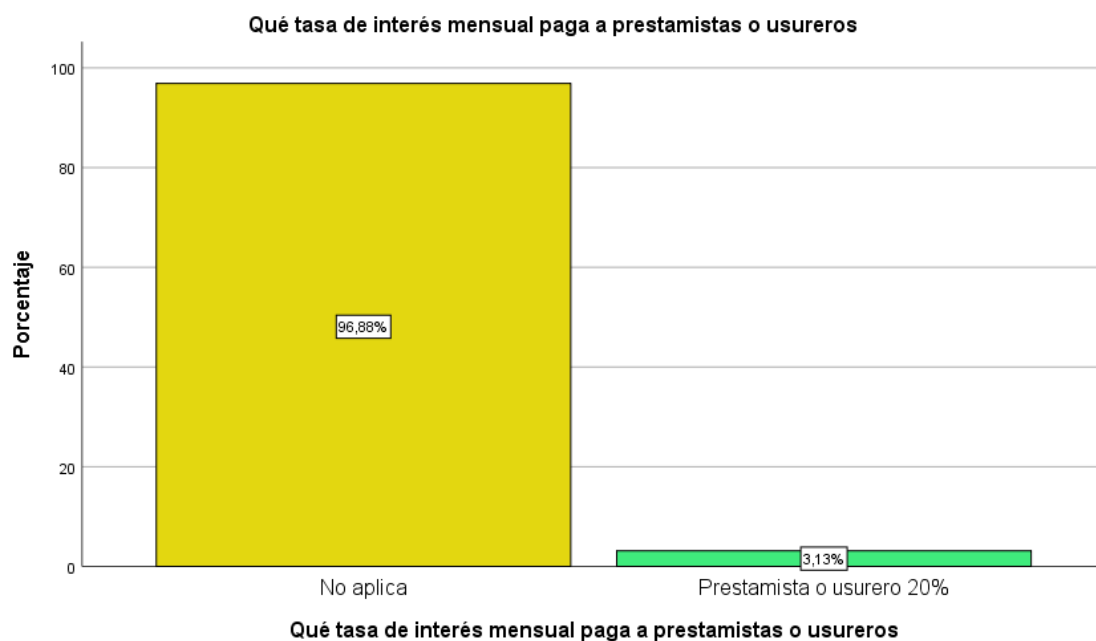
Fuente: Tabla N° 17. Distribución porcentual del representante legal que recurrió a un prestamista o usurero 3.1%, no aplica 96.88%.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No aplica	31	96,9	96,9	96,9
	Prestamista o usurero 20%	1	3,1	3,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 18: ¿Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros?

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 18: TASA DE INTERÉS QUE PAGA AL PRESTAMISTA.



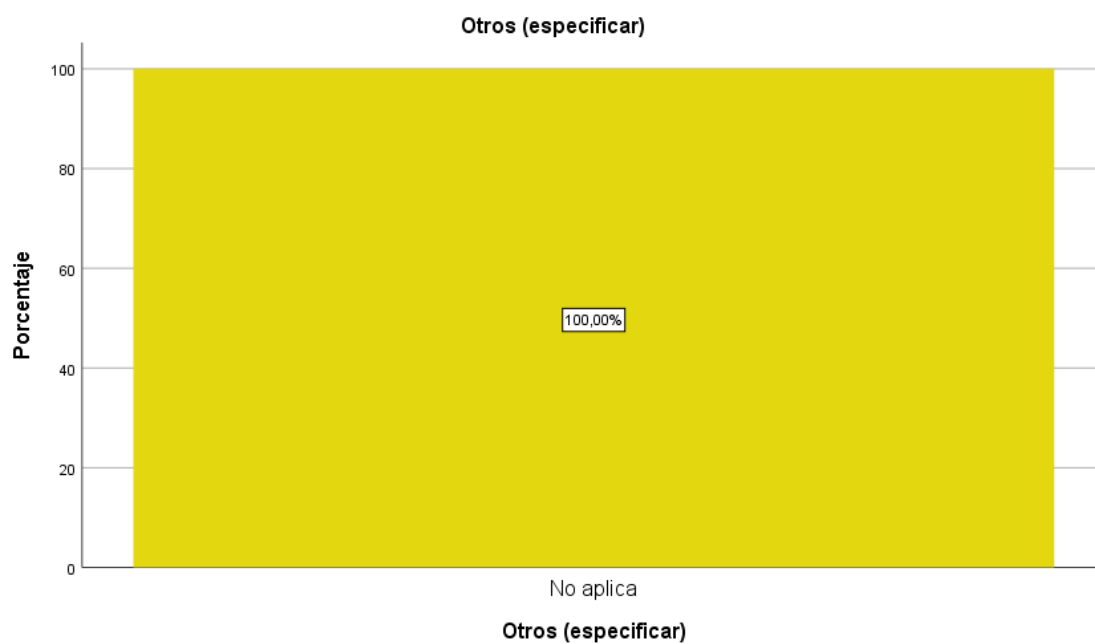
Fuente: Tabla N° 18. Distribución porcentual de la tasa de interés mensual que paga la MYPE al prestamista o usurero. 3.1% (01) pago una tasa de interés mensual del 20% al mes; mientras que un 96.9% está en el ítem de no aplica, porque no utilizaron financiamiento ni de prestamistas ni de usureros.

		Otros (especificar)			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No aplica	32	100,0	100,0	100,0

Tabla 19: Otros (especificar)

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 19: OTROS (ESPECIFICAR)



Fuente: Tabla N° 19. Distribución porcentual de otros. El 100% de los encuestados no aplica.

Que tasa de interés mensual paga					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No aplica	32	100,0	100,0	100,0

Tabla 20: ¿Qué tasa de interés mensual paga?

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 20: TASA DE INTERÉS MENSUAL.



Fuente: Tabla N° 20. Distribución porcentual de tasa de interés mensual de otros. El 100% de los encuestados no aplica.

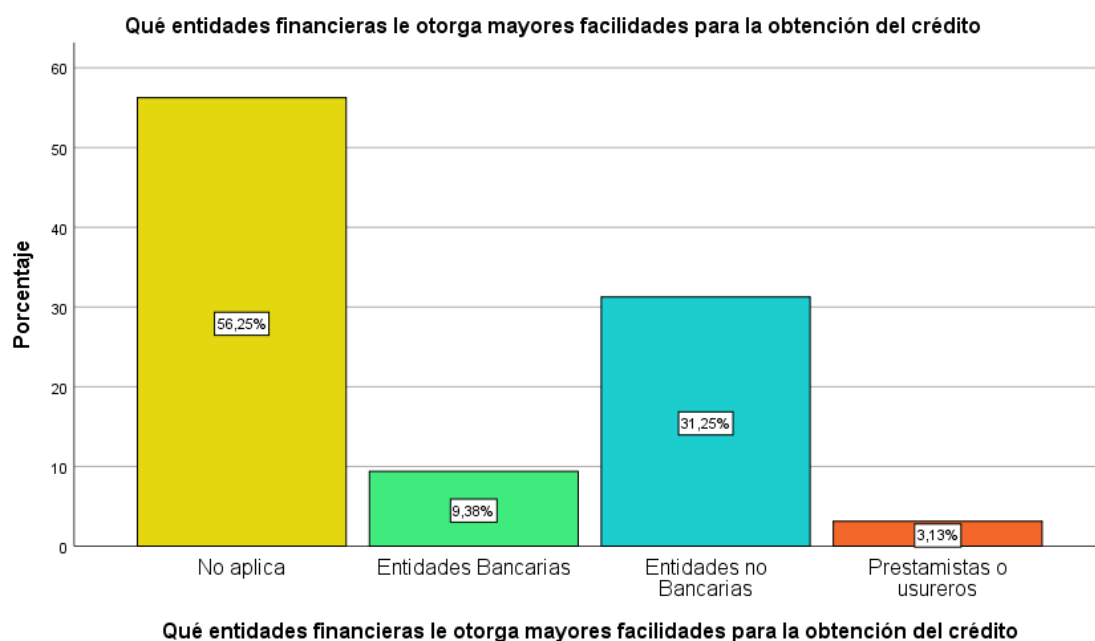
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No aplica	18	56,3	56,3	56,3
Entidades Bancarias	3	9,4	9,4	65,6
Entidades no Bancarias	10	31,3	31,3	96,9
Prestamistas o usureros	1	3,1	3,1	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Tabla 21: ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 21: ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES FACILIDADES.



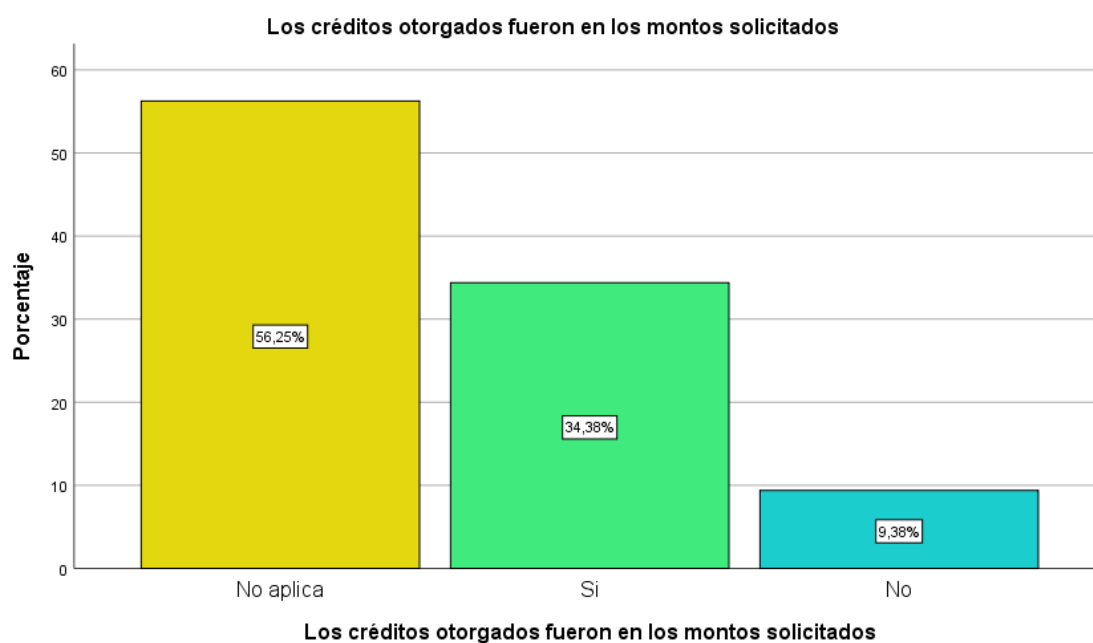
Fuente: Tabla N° 21. Distribución porcentual de las entidades que otorga mayores facilidades a las MYPES. Fueron las entidades no bancarias con un 31,3% (10) las que brindaron mayores facilidades a las MYPES al momento de solicitar un préstamo. Y un 9,4% (3) de las entidades bancarias.

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No aplica	18	56,3	56,3	56,3
	Si	11	34,4	34,4	90,6
	No	3	9,4	9,4	100,0
Total		32	100,0	100,0	

Tabla 22: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 22: CREDITOS OTORGADOS FUERON MONTOS SOLICITADOS.



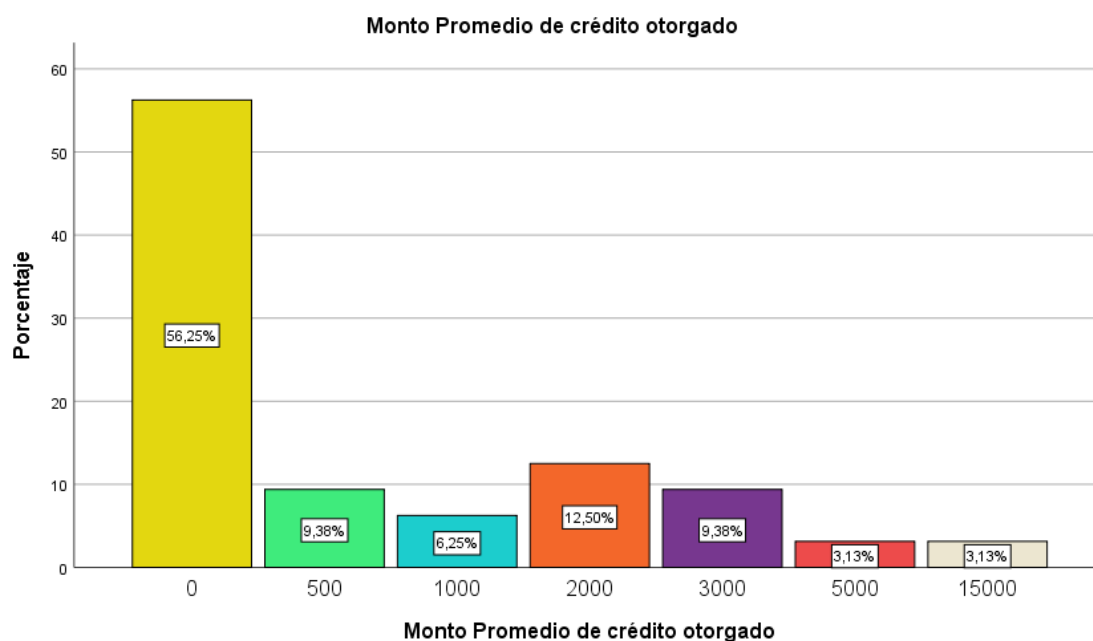
Fuente: Tabla N° 22. Distribución porcentual del crédito otorgado fueron los montos solicitados. Un 34,4% (11) dijeron que SI y un 9,4% dijeron que NO.

Monto Promedio de crédito otorgado				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 0	18	56,3	56,3	56,3
500	3	9,4	9,4	65,6
1000	2	6,3	6,3	71,9
2000	4	12,5	12,5	84,4
3000	3	9,4	9,4	93,8
5000	1	3,1	3,1	96,9
15000	1	3,1	3,1	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Tabla 23: Monto promedio de crédito otorgado.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 23: MONTO PROMEDIO DE CRÉDITO OTORGADO.



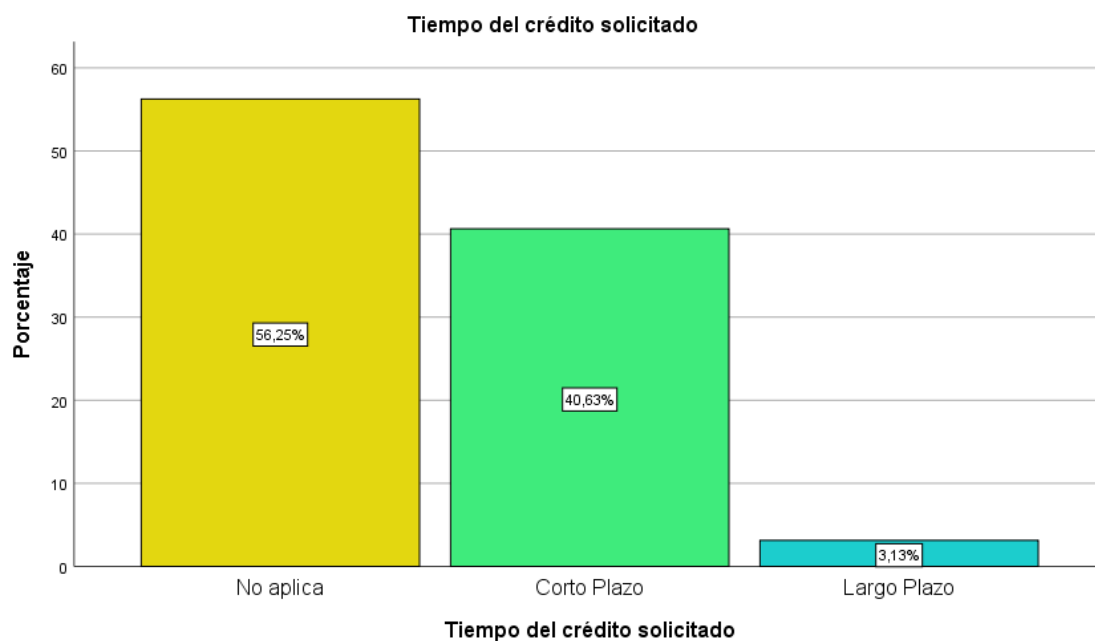
Fuente: Tabla N° 23. Distribución porcentual del monto promedio otorgado. 12,5% (4) de los encuestados recibió S/. 2,000, un 9,4% (3) recibió S/. 500, otro 9,4% (3) recibió S/. 3,000, mientras que un 6,3% (2) de los encuestados recibió S/. 1,000.

		Tiempo del crédito solicitado		Porcentaje	Porcentaje
		Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado
Válido	No aplica	18	56,3	56,3	56,3
	Corto Plazo	13	40,6	40,6	96,9
	Largo Plazo	1	3,1	3,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 24: Tiempo del crédito solicitado.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 24: TIEMPO DEL CRÉDITO SOLICITADO.



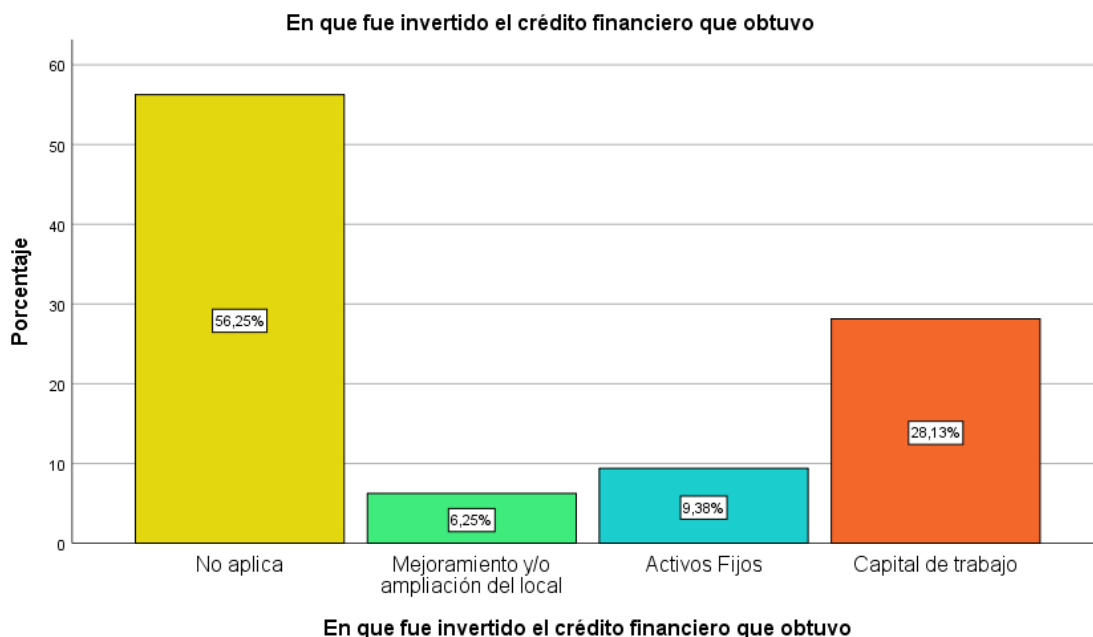
Fuente: Tabla N° 24. Distribución porcentual del plazo del préstamo. 13 de los consultados, es decir un 40,6% pidió su crédito a corto plazo, mientras que un 3,1% (1) a devolver a largo plazo.

En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No aplica	18	56,3	56,3	56,3
	Mejoramiento y/o ampliación del local	2	6,3	6,3	62,5
	Activos Fijos	3	9,4	9,4	71,9
	Capital de trabajo	9	28,1	28,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 25: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 25: INVERSIÓN DEL CRÉDITO FINANCIERO OBTENIDO.



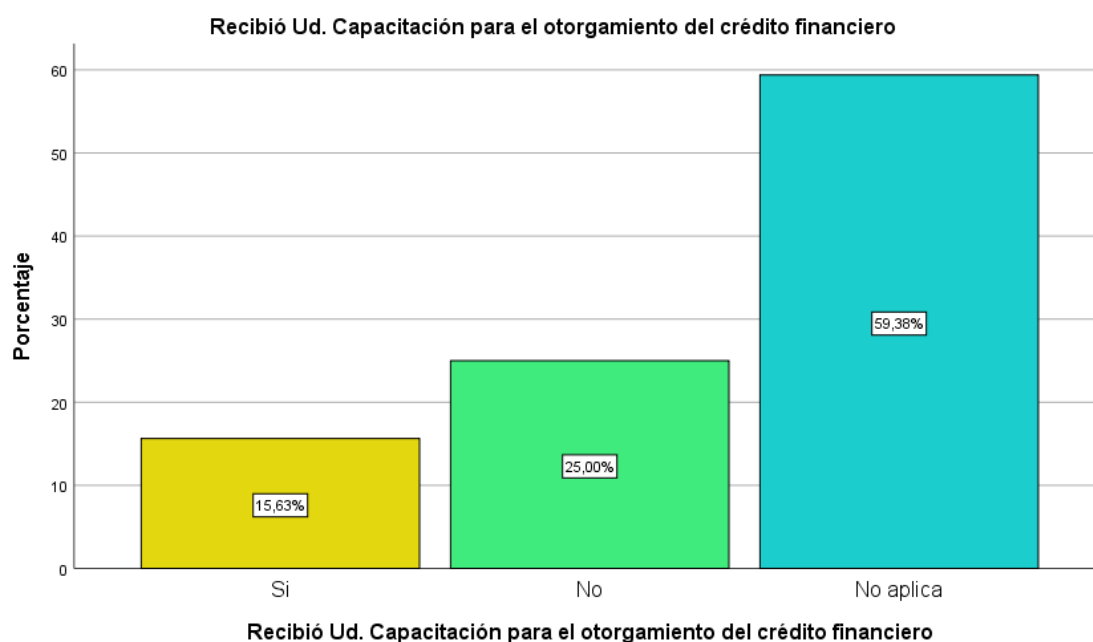
Fuente: Tabla N° 25. Distribución porcentual de la inversión del préstamo. Tenemos que un 28,1% (9) de los entrevistados invirtió el préstamo en capital de trabajo, 9,4% (3) de los entrevistados invirtió el préstamo en activos fijos y 6,3% (2) de los entrevistados en mejorar o ampliar su local.

**CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN
DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	15,6	15,6	15,6
	No	8	25,0	25,0	40,6
	No aplica	19	59,4	59,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 26: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.
Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 26: RECIBIÓ CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO.

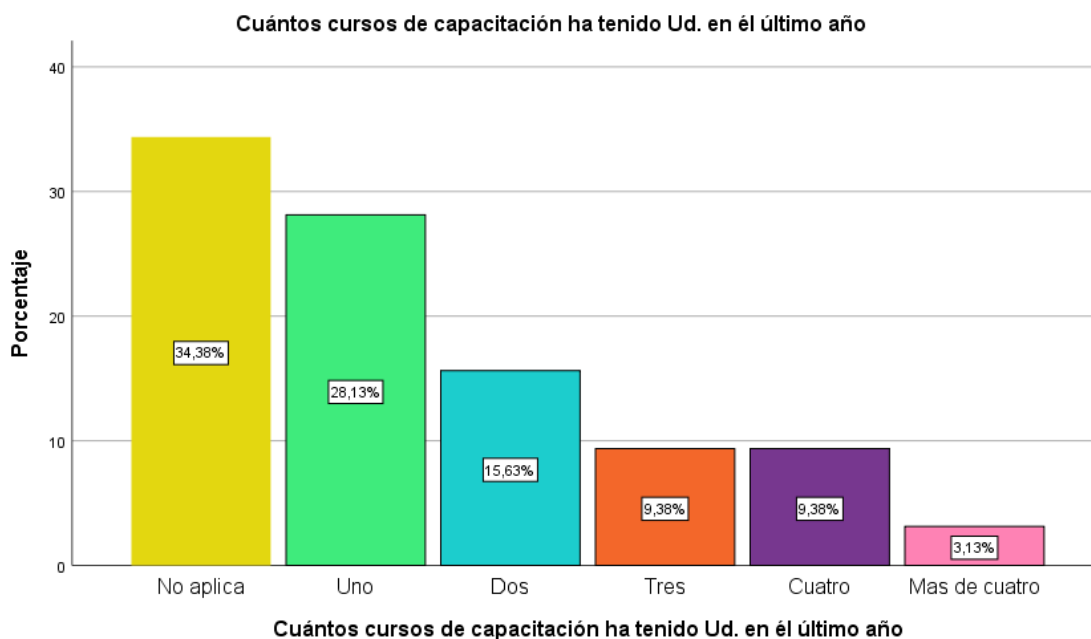


Fuente: Tabla N° 26. Distribución porcentual de la capacitación para el otorgamiento del crédito a las MYPES. De los entrevistados 25% (8) de los representantes no recibieron capacitación sobre el crédito antes de ser otorgados. Solo un 15,6% es decir 5 de los representantes, si recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

		Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No aplica	11	34,4	34,4	34,4
	Uno	9	28,1	28,1	62,5
	Dos	5	15,6	15,6	78,1
	Tres	3	9,4	9,4	87,5
	Cuatro	3	9,4	9,4	96,9
	Mas de cuatro	1	3,1	3,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 27: ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año?
Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 27: CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE HA TENIDO EN EL ÚLTIMO AÑO.



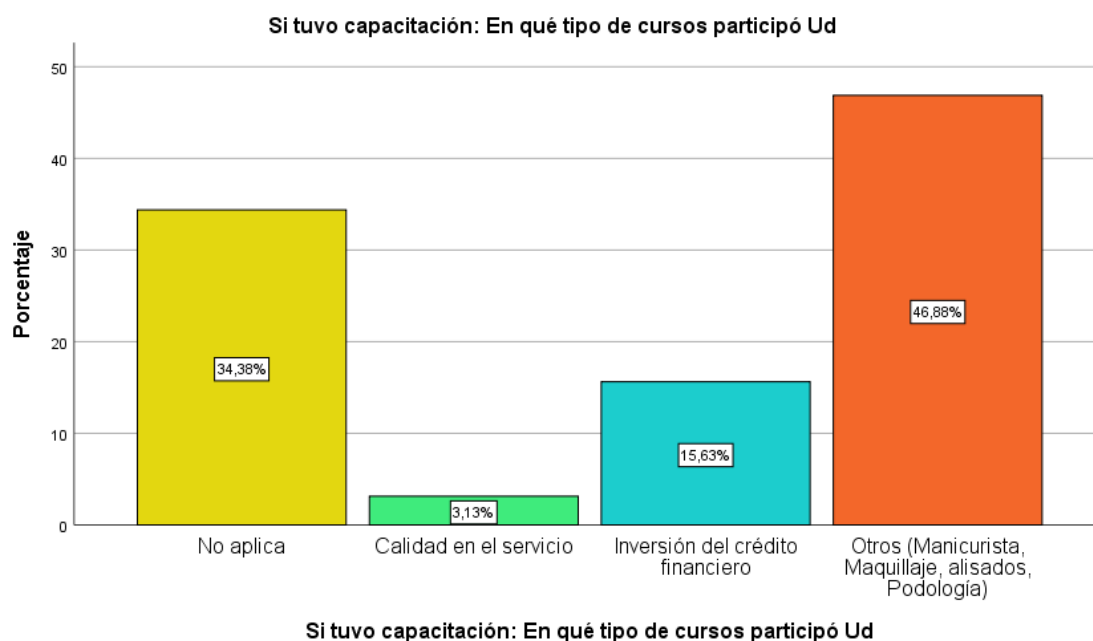
Fuente: Tabla N° 27. Distribución porcentual de la cantidad de capacitaciones a las que asistió en el último año. Un 28,1% (9) de los entrevistados asistió a una capacitación, mientras que un 15,6% (5) asistió a dos capacitaciones, y solo un 3,1% asistió a más de cuatro capacitaciones.

Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No aplica	11	34,4	34,4	34,4
	Calidad en el servicio	1	3,1	3,1	37,5
	Inversión del crédito financiero	5	15,6	15,6	53,1
	Otros (Manicurista, Maquillaje, alisados, Podología)	15	46,9	46,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 28: Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 28: TIPO DE CURSOS EN LOS QUE PARTICIPO.



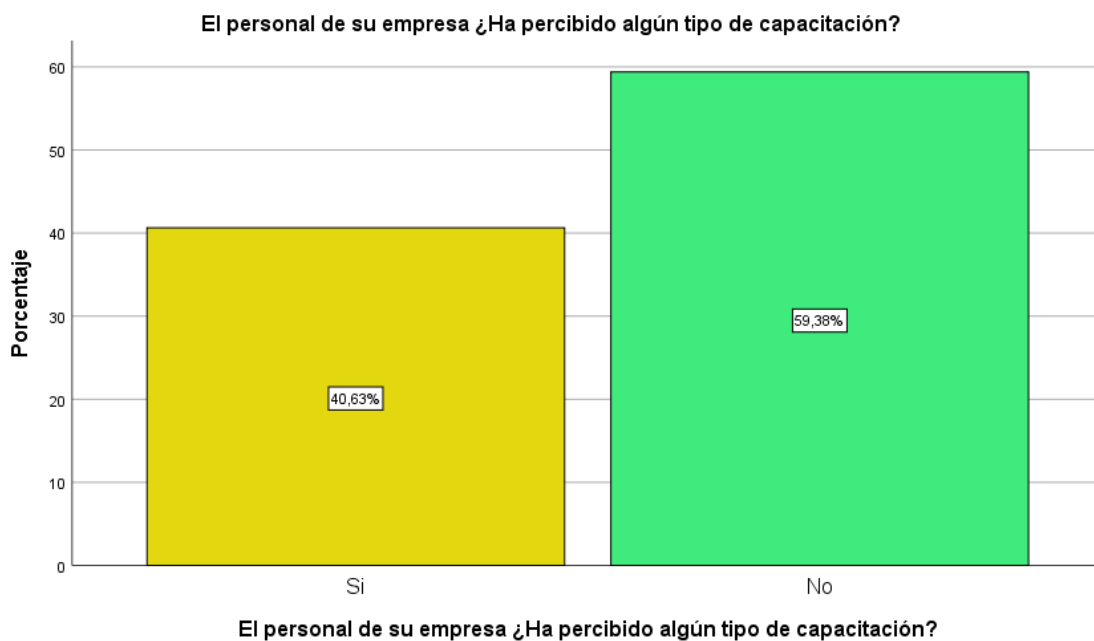
Fuente: Tabla N° 28. Distribución porcentual del tipo de capacitaciones que recibieron. 46,9% (15) de los representantes entrevistados, asistió a cursos relacionados a las uñas, 15,6% (5) a cursos sobre inversión del crédito financiero y 3,1% a un curso sobre calidad en el servicio.

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	13	40,6	40,6	40,6
	No	19	59,4	59,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 29: El personal de su empresa: ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?
Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES

FIGURA 29: TIPO DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIÓ EL PERSONAL.

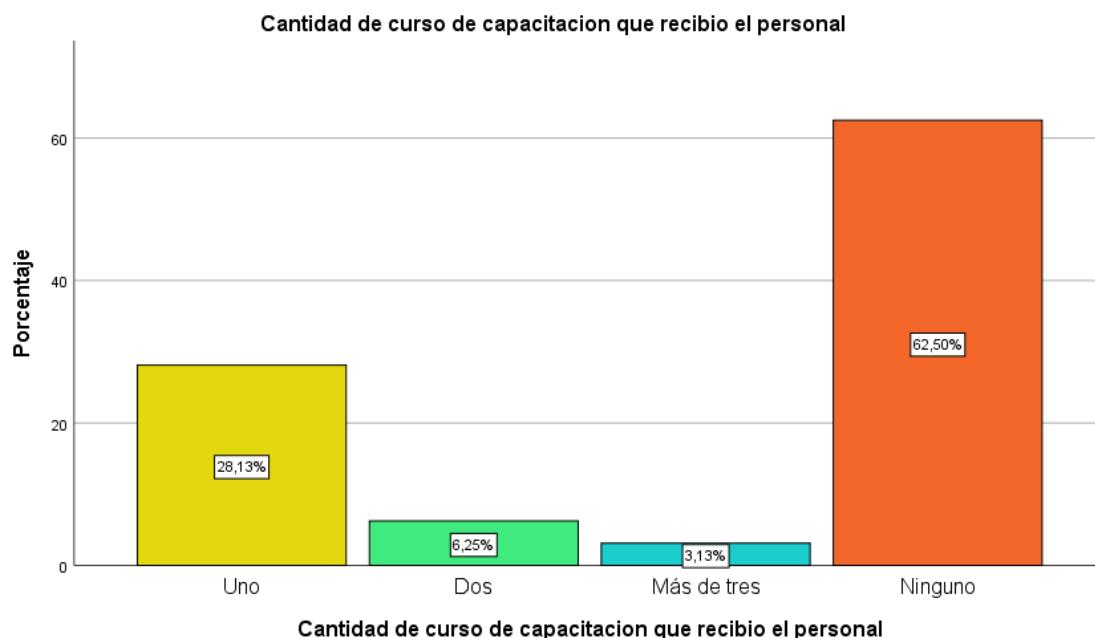


Fuente: Tabla N° 29. Distribución porcentual del personal que recibió algún tipo de capacitación. Un 40,6% (13) de los empleados recibió capacitación y 59,4% (19) no recibió ningún tipo de capacitación.

Cantidad de curso de capacitación que recibió el personal					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Uno	9	28,1	28,1	28,1
	Dos	2	6,3	6,3	34,4
	Más de tres	1	3,1	3,1	37,5
	Ninguno	20	62,5	62,5	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 30: Cantidad de cursos de capacitación que recibió el personal.
Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 30: CANTIDAD DE CURSOS QUE RECIBIÓ EL PERSONAL.



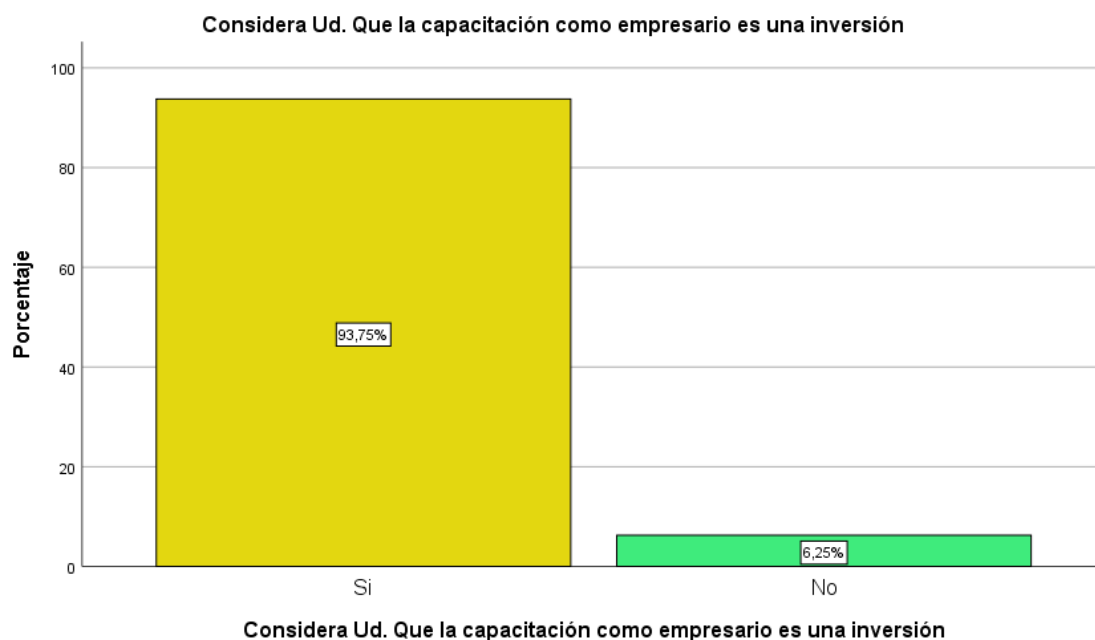
Fuente: Tabla N° 30. Distribución porcentual de la cantidad de cursos que recibió el personal. 28,1% recibió al menos una capacitación, mientras que 6,3% recibió dos capacitaciones y solo 3,1% recibió más de tres capacitaciones.

Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	30	93,8	93,8	93,8
	No	2	6,3	6,3	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 31: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión.
Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 31: LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN.



Fuente: Tabla N° 31. Distribución porcentual de los representantes que consideran que la capacitación de su personal es una inversión. 30 de los gerentes entrevistados, es decir el 93,8% considera que la capacitación si es una inversión.

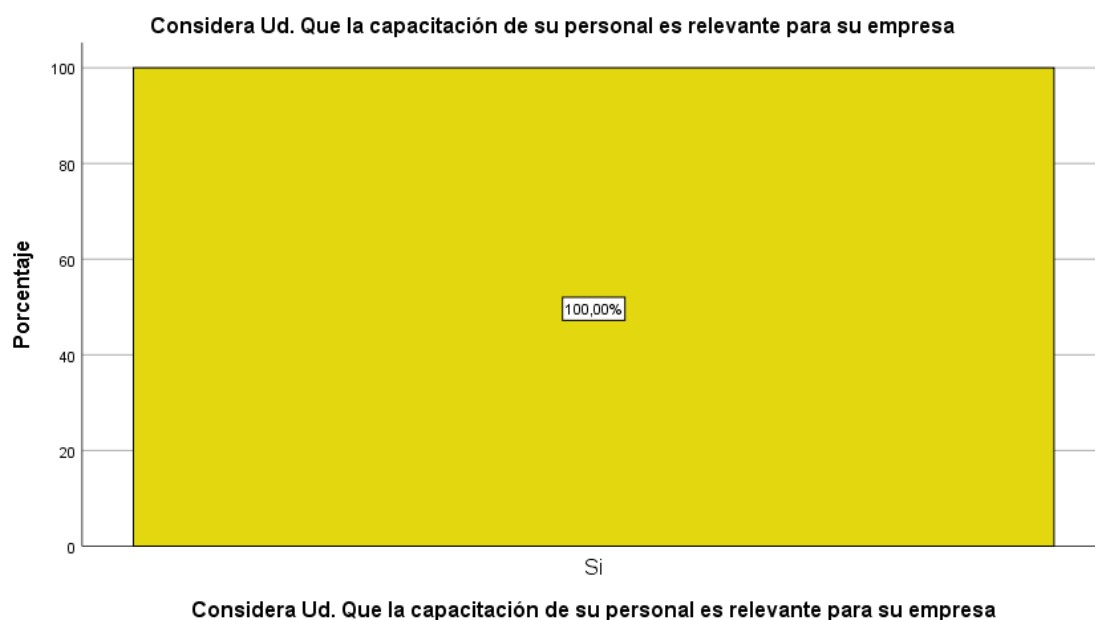
Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	32	100,0	100,0	100,0

Tabla 32: Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 32: LA CAPACITACIÓN DE SU PERSONAL ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA.



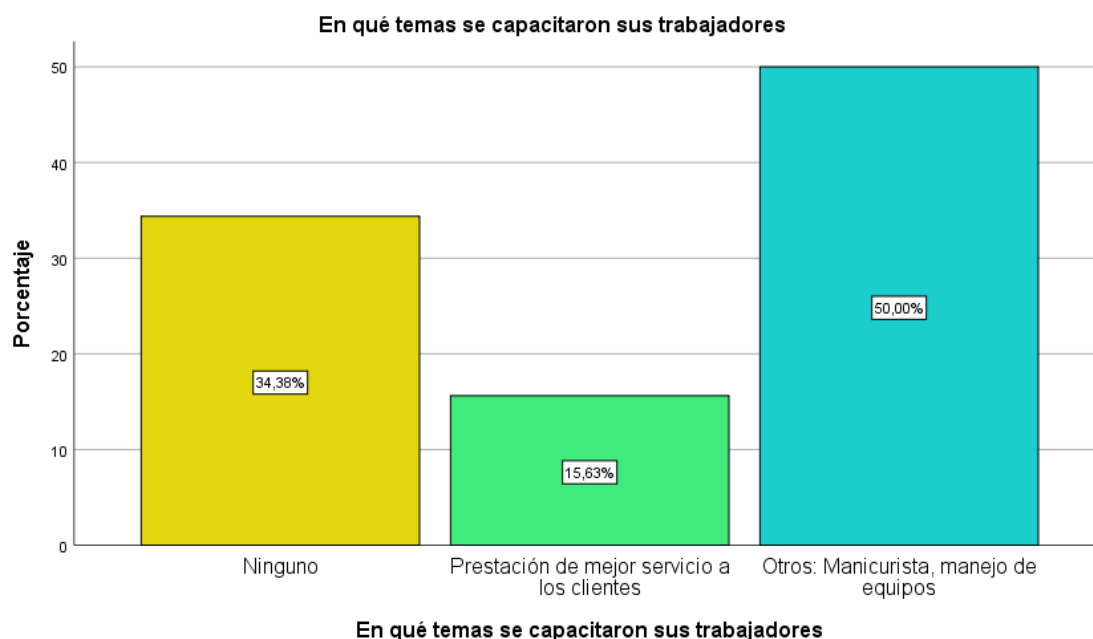
Fuente: Tabla N° 32. Distribución porcentual de los representantes que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa. El 100% de los gerentes entrevistados, considera que la capacitación si es relevante.

		En qué temas se capacitaron sus trabajadores		Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido		Frecuencia	Porcentaje		
	Ninguno	11	34,4	34,4	34,4
	Prestación de mejor servicio a los clientes	5	15,6	15,6	50,0
	Otros: Manicurista, manejo de equipos	16	50,0	50,0	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 33: En qué temas se capacitaron sus trabajadores.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 33: EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES.



Fuente: Tabla N° 33. Distribución porcentual de los temas en los que se capacitaron los trabajadores. El 50% es decir 16 que piensan que el financiamiento otorgado mejora la rentabilidad de las MYPES. El 81.25% es decir 16 de los entrevistados capacitaron a su personal en otros cursos; como manicurista y manejo de materiales. Mientras que un 15,6% (5) de los trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio a los clientes.

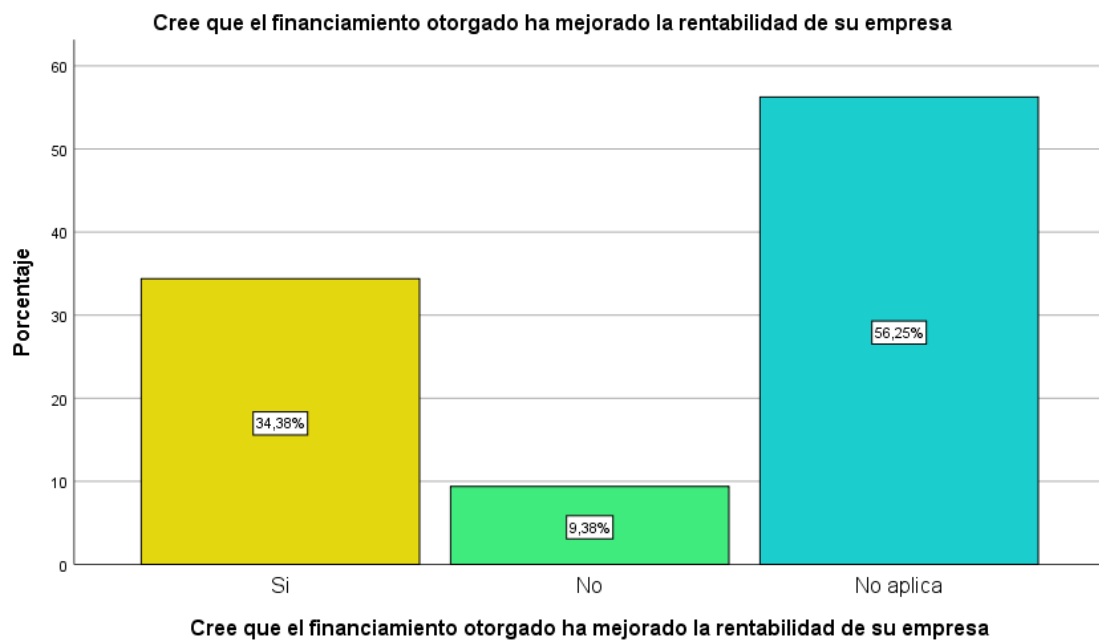
**RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN
DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	11	34,4	34,4	34,4
	No	3	9,4	9,4	43,8
	No aplica	18	56,3	56,3	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 34: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 34: EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA.

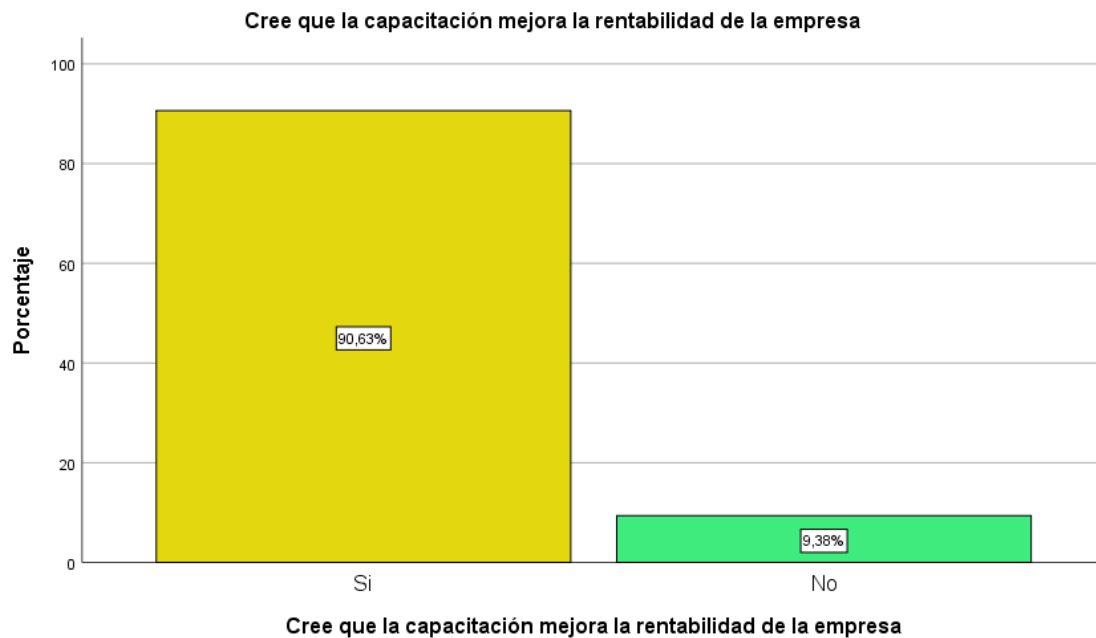


Fuente: Tabla N° 34. Distribución porcentual de los que piensan que el financiamiento mejora la rentabilidad. 34,4% es decir 11 de los entrevistados sostienen que el financiamiento ayudo a mejorar su rentabilidad, mientras que un 9,4% (3) sostienen lo contrario.

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa		Porcentaje	Porcentaje
		Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado
Válido	Si	29	90,6	90,6	90,6
	No	3	9,4	9,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 35: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.
Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 35: LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.



Fuente: Tabla N° 35. Distribución porcentual de los que piensan que la capacitación mejora la rentabilidad de su MYPE. Un 90,6% (29) de los entrevistados sostienen que SI y un 9,4% (3) manifiestan lo contrario.

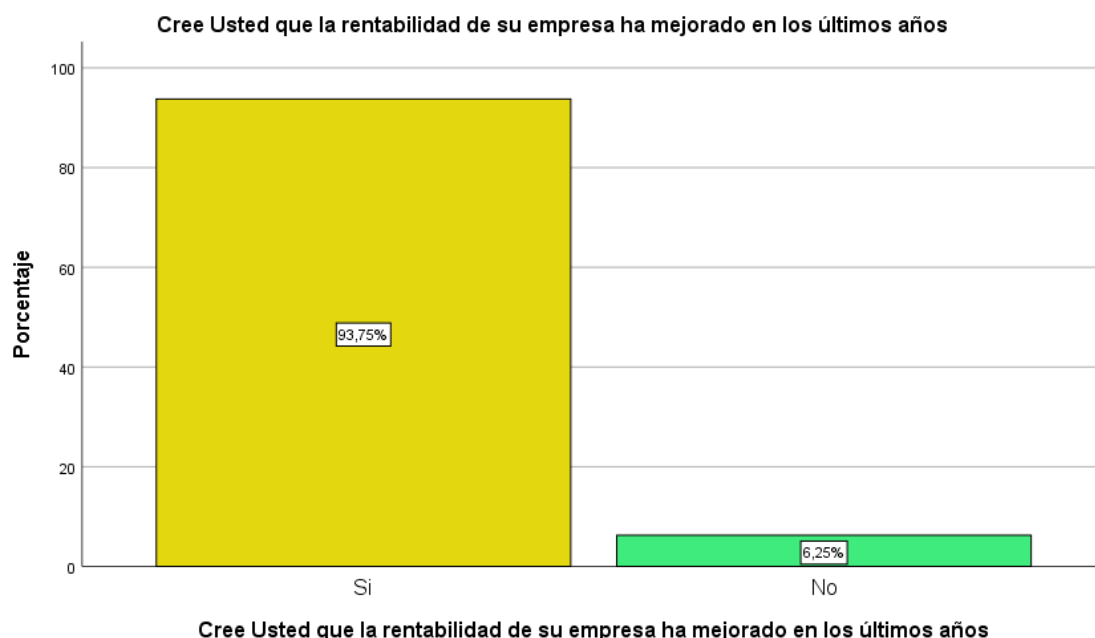
Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	30	93,8	93,8	93,8
	No	2	6,3	6,3	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Tabla 36: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES.

FIGURA 36: LA RENTABILIDAD MEJORA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.



Fuente: Tabla N° 36. Distribución porcentual de los representantes que piensan que la rentabilidad de su MYPE mejoro los últimos años. En esta tabla tenemos que solo 2 de los administradores encuestados manifiesta que su renta no mejoro en los últimos años y un 93,8% manifiesta lo contrario.

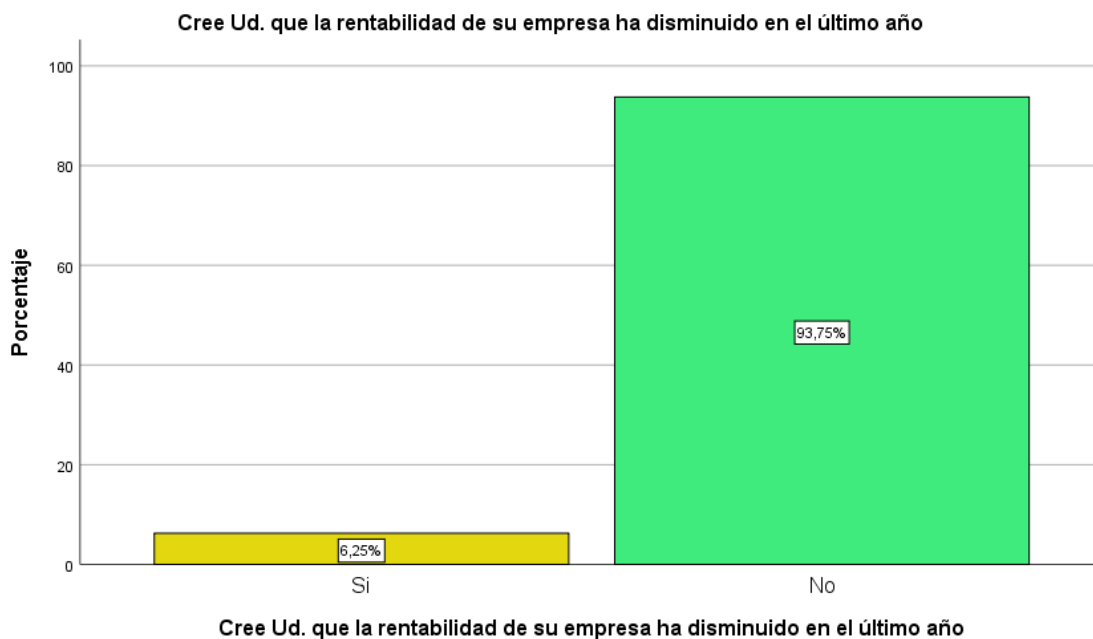
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	2	6,3	6,3	6,3
No	30	93,8	93,8	100,0
Total	32	100,0	100,0	

Tabla 37: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las MYPES

FIGURA 37: LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DISMINUYO EN EL ÚLTIMO AÑO.



Fuente: Tabla N° 37. Distribución porcentual de los representantes que piensan que la rentabilidad de su MYPE disminuyo en el último año. En esta última tabla tenemos que solo 2, es decir el 6,3% de los administradores encuestados manifiesta que su renta disminuyo en los últimos años y un 93,8% (30) manifiesta lo contrario.

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

EN LO CONCERNIENTE A LAS GENERALIDADES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017, TENEMOS EL SIGUIENTE ANALISIS:

→ Un 43,8%, es decir 14 de los 32 encuestados fluctúa entre los 19 a 30 años; mientras que 27,5% oscila entre los 31 a 40 años. (Ver Figura N° 1).

→ En cuanto al género el sexo femenino es el que predomina en este rubro; un 96,9% de los consultados son féminas. (Ver Figura N° 2).

→ Un 59,4%, es decir 19 de los consultados tienen estudios no universitarios completos, con lo que se observa que en este rubro contamos con personas con instrucción en nivel técnico. Mientras que, solo un 9,4% (3) tienen secundaria completa. (Ver Figura N° 3).

→ Analizando el estado civil de los consultados, tenemos que un 50% (16) son convivientes, mientras que un 40,6% (13) son solteros. (Ver Figura N° 4).

→ Este cuadro nos refleja que la mayoría son profesionales técnicos en carreras que tienen que ver con el rubro o que tiene afinidad con el rubro, teniendo que un 34,4% (11) son cosmetólogas y un 28,1% (9) son manicuristas. (Ver Figura N° 5)

→ Un 59,4% (19) de los consultados son manicuristas y solo un 6,3% es administrador. (Ver Figura N° 6)

EN CUANTO A LAS CARACTERISTICAS DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES SECTOR SERVICIO, RUBRO

**SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017,
OBSERVAMOS LO SIGUIENTE:**

→ Un 53,1% de los consultados tiene entre 1 a 4 años en el sector, 43,8% entre 5 a 8 años, finalmente un 3,1% tiene entre 9 a más años.(Ver Figura N° 7)

→ La totalidad de las MYPES consultadas son formales, es decir el 100% (Ver Figura 08).

→ En cuanto a la cantidad de trabajadores permanentes, tenemos un 50% (16) de los consultados con dos trabajadores en esta condición. (Ver Figura 09).

→ Un 37,5% es decir 12 de los encuestados tiene un trabajador eventual y solo un 6,3% ósea 2 MYPES tienen 3 trabajadores eventuales. (Ver Figura 10).

→ 31 de los encuestados, es decir 96,9% formaron la empresa para obtener ganancias. Y un 3,1% la formó para subsistir. (Ver Figura 11).

**EN CUANTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE SECTOR
SERVICIO, RUBRO SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017.**

→ Un 56,3% (18) de las MYPES utilizó recursos propios, mientras que 43,8% (14) se financió con recursos de terceros. (Ver Figura 12).

→ Las entidades bancarias a las que recurrieron las MYPES para financiar su negocio son; 3,1% Banco de Crédito, 6,3% Mi banco. (Ver Figura 13).

→ Un 6,3% de los consultados paga una tasa de interés mensual del 9.68%, mientras que un 3,1% paga una tasa mensual del 19.35%. (Ver Figura 14).

→ Las entidades no bancarias a las que recurrieron las MYPES para financiar su negocio son; 18,8% Financiera Confianza y solo un 12,5% recurrió a CMAC Huancayo. (Ver Figura 15).

→ Un 12.50% de los consultados paga una tasa de interés 3.23% y un 18,8% paga 6.25% de tasa de interés. (Ver Figura 16).

→ Solo un 3.1% es decir, 01 de los consultados recurrió a una usurera y esto se debió a que estaba mal en el sistema financiero. (Ver Figura N° 17).

→ 3.1% (01) pago una tasa de interés mensual del 20% al mes; mientras que un 96.88% está en el ítem de “no aplica”, porque no utilizaron financiamiento ni de prestamistas ni de usureros. (Ver Figura N° 18).

→ Tanto la Figura N°19 como la Figura N°20, arrojan un 100% de proporción ya que el representante legal no aplico a otras fuentes de financiamiento.

→ Fueron las entidades no bancarias con un 31,3% (10) las que brindaron mayores facilidades a las MYPES al momento de solicitar un préstamo. Y un 9,4% (3) de las entidades bancarias. (Ver Figura N° 21).

→ El 9,4% (3) de los representantes refiere que la entidad no le otorgo el monto solicitado, mientras que un 34,4% (11) si recibió el monto solicitado. (Ver Figura N° 22).

→ En cuanto al monto otorgado, obtuvimos como resultado; un 12,5% recibió 2,000; mientras que 6,3% (2) de los encuestados recibió 1,000 y solo un 3,1% (1) recibió 15,000. (Ver Figura N° 23).

→ 13 de los consultados, es decir un 40,6% pidió su crédito a corto plazo, mientras que solo un 3,1%, es decir 1 de los entrevistados pidió su crédito a largo plazo. (Ver Figura N° 24).

→ En la tabla N° 25, tenemos que un 28,1% (9) de los entrevistados invirtió el préstamo en capital de trabajo; mientras que un 9,4% (3) lo hizo en activos fijos y solo 6,3% (2) de los entrevistados en mejorar o ampliar su local. (Ver Figura N° 25).

REFERENTE A LA CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

→ De los entrevistados 25% (8) de los representantes no recibieron capacitación sobre el crédito antes de ser otorgados. (Ver Figura N° 26).

→ Un 28,1% (9) de los entrevistados asistió a una capacitación en el último año, mientras que un 15,6% (5) asistió a dos capacitaciones, y solo un 3,1% asistió a más de cuatro capacitaciones. (Ver Figura N° 27).

→ 46,9% (15) de los representantes entrevistados, asistió a cursos relacionados a las uñas, 15,6% (5) a cursos sobre inversión del crédito financiero y 3,1% a un curso sobre calidad en servicio. (Ver Figura 28).

→ Un 65.63% (21) de los empleados recibió capacitación y 34.38% (11) no recibió ningún tipo de capacitación. (Ver Figura 29).

→ Un 28,1% (9) de los trabajadores recibió al menos una capacitación; 6,3% (2) de los trabajadores recibió dos capacitaciones y 3,1% (1) recibió más de tres capacitaciones. (Ver Figura 30).

→ 30 de los gerentes entrevistados, es decir el 93,8% considera que la capacitación es una inversión y solo un 6,3% (2) considera lo contrario. (Ver Figura 31)

→ El 100% de los representantes legales consideran que la capacitación de su personal es relevante para su MYPE. (Ver Figura N° 32)

→ Un 50% (16) de los empleados recibió capacitación concerniente a manicure, pedicura, diseño de uñas, manejo de equipos, un 15,6% (5) sobre prestación de mejor servicio a los clientes. (Ver N° Figura 33).

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

→ El 34,4% es decir 11 de los entrevistados sostienen que el préstamo recibido ayudo a mejorar su rentabilidad, mientras que un 9,4% (3) sostienen lo contrario. (Ver Figura 34)

→ 90.6% es decir 29 de los entrevistados sostienen que la capacitación recibida ayudo a mejorar su rentabilidad, mientras que un 9.4% (3) sostienen lo contrario. (Ver Figura 35)

→ Un 93,8% (30) de los entrevistados sostienen que la rentabilidad mejoro en los últimos años y un 6,3% (2) manifiestan lo contrario. (Ver Figura 36)

→ En esta última tabla tenemos que solo 2 de los administradores encuestados manifiesta que su renta disminuyo, y un 93.8% manifiesta lo contrario. (Ver Figura N° 37).

V. CONCLUSIONES.

RESPECTO A LOS EMPRESARIOS

- Se estableció que la mayoría de los empresarios encuestados, es decir 43,8% (14) tienen entre 19 a 30 años; lo que nos indica que en este rubro predomina gente joven y emprendedora.
- 96,9% (31) de los administradores de las microempresas son mujeres. Solo uno de los administradores es hombre, pero en realidad no maneja, no supervisa, ni se involucra con la MYPE.
- El 59,4% (19) de los representantes encuestados cuentan con estudios superiores no universitarios completos. Dentro de este porcentaje tenemos mayormente cosmetólogas y manicuristas. Cabe destacar que la carrera de cosmetóloga es una carrera técnica, mientras que manicura y pedicura es un módulo, una variante de la especialidad de cosmetología.
- El 50% (16) de los representantes encuestados tienen la condición de convivientes.
- Los 32 representantes legales, es decir el 100% tiene estudios, ya sea universitario, institutos o centros de estudios. Y la ocupación de la mayoría de los encuestados es de manicuristas.

RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS

- El 53,1% (17) de los comercios del rubro salón de uñas tiene entre 1 a 4 años en el sector; siendo que la mayoría de MYPES tienen entre 19 a 30 años, es coherente tal resultado.

- 100% (30) de las microempresas encuestadas son formales.
- 50% (16) de las empresas cuentan con 2 personales permanentes; en este caso esos dos trabajadores, incluye al propietario. En algunos casos se pudo observar que el propietario contrata otro personal como apoyo, para realizar las actividades de limpieza de los materiales y de los pies de los clientes, entre otras cosas.
- 37,5% (12) de las MYPES cuentan con 1 personal eventual. Aunque algunos refieren que para temporada alta (mes de diciembre) suelen contratar mas personal eventual por la alta demanda que hay en esas fechas.
- 96,9% (31) de los empresarios encuestados se formó con la finalidad de obtener ganancias.

EN LO REFERENTE AL FINANCIAMIENTO

- El 56,3% (18) de las MYPES ha utilizado recursos propios. Cabe resaltar que muchas de las representantes legales se iniciaron dando el servicio de manicura y pedicura a domicilio o en sus casas con los parientes, vecinos, amistades.
- El 6,3% (2) de las MYPES realizó su financiamiento en la entidad bancaria “Mi Banco” y pagan una tasa de interés mensual de 9.68%. En esta entidad bancaria, si solicitas el préstamo como persona jurídica, te piden como requisito la declaración de la renta anual y los 3 últimos PDT. Por otro lado, dependiendo del monto del crédito solicitado, te pueden pedir titulo de propiedad y de no tenerlo, un aval con casa propia.
- El 18,8% (6) de las MYPES realizó su financiamiento en la entidad no bancaria “Confianza”. Los requisitos de esta entidad no bancaria son similares a Mi Banco, pero la tasa de interés mensual es mucho más alta.

- Solo un 3.1% de los encuestados recurrió a una usurera para financiar su actividad productiva y esto se debió a que estaba con deuda morosa en el sistema financiero (INFOCORP). La tasa de intereses que el representante legal de la MYPE, paga a la prestamista o usurera es del 20% mensual, una tasa bastante alta.
- El 31,3% (10) de los empresarios solicitan financiamiento en entidades no bancarias, porque fueron las que les dieron mayores facilidades. Los empresarios, en muchos de los casos no comparan las tasas de intereses que cobran las entidades financieras.
- El 12,5% (4) de las MYPES recibieron 2,000 de crédito por parte de la entidad a la que recurrió.
- Al 40,6% (13) de las MYPES solicitaron el préstamo para ser devueltos a corto plazo, es decir, entre 3 meses y 12 meses.
- El 28,1% (9) de los empresarios invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo; debido a que los insumos, materiales tales como algodón, acetona, limas, esmaltes, etc; son de alta rotación el propietario siempre debe tener capital de trabajo para no quedar desabastecido, además de contar con una amplia gama de colores en esmaltes.

EN LO CONCERNIENTE A LA CAPACITACIÓN

- 25% (8) de los administradores de las microempresas NO recibieron capacitación para otorgamiento del préstamo.
- 46,9% (15) de los administradores de las MYPES asistieron a cursos relacionas al rubro; diseños de uñas, podología, alisados, entre otros.
- Al 40,6% (13) de los personales de las MYPES recibieron capacitación.

- El 93,8% (30) de los propietarios creen que la capacitación es una inversión para las MYPES, pero aun así no se capacitan, ni capacitan a sus trabajadores.
- El 100% considera que las capacitaciones si son relevantes para su MYPE.
- El 50% de los trabajadores recibieron capacitaciones referentes al rubro; curso de manicure y pedicura, manejo de equipos/materiales, entre otros.

EN LO QUE RESPECTA A LA RENTABILIDAD

- 34,4% (11) de los empresarios piensan que contar con financiamiento mejora su rentabilidad. Pero los bancos demoran mucho en evaluar sus solicitudes, piden muchos requisitos y/o las moras son muy excesivas.
- 90,6% (29) de los administradores consultados piensan que la capacitación mejora su rentabilidad. Sin embargo, se observa un bajo índice de capacitados, algunos justifican la poca capacitación por falta de tiempo, de recursos y/o la inestabilidad del personal.
- El 93,8% (30) de los representantes encuestados mejoro su rentabilidad en los últimos años. Al haber tantas microempresas que ofrecen este servicio, los precios son cómodos y por ende la demanda sube.
- 93,8% (30) de las MYPES considera que no ha disminuido su rentabilidad en el último año. Mientras que la mayoría piensa que, al haber más demanda en el servicio de manicura y pedicura, la minoría considera que al haber tanta competencia, los ingresos ya no son como antes.

VI. RECOMENDACIONES.

RESPECTO A LOS EMPRESARIOS

- Este es un rubro de moda, que va cambiando de materiales, diseños, accesorios de manera bastante rápida; ya que este rubro requiere de mucha creatividad y ha sido acogido por emprendedores, se debe emplear a gente

joven y emprendedora para aprovechar al máximo ese ingenio, esa capacidad de crear diseños novedosos del que gozan.

- Pueden ampliar el rubro y no solo dar el servicio de manicure y pedicura, sino que también los empresarios deberían invertir o diversificar el servicio para generar más ingresos; como vender productos para el cuidado de manos y pies, vender productos de belleza para las manos.
- Se recomienda adquirir buenos productos que no dañen la salud de los clientes, usar de manera obligatoria y permanente, reglas de limpieza e higiene, no solo de los implementos que se usan para dar el servicio de manicura y pedicura, sino también el lavado y desinfección de manos de manera correcta. Para ello es recomendable invertir en equipos que nos ayudan a garantizar la esterilización de las herramientas a usar.

RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS

- Se recomienda, tener más conciencia sobre la situación laboral de los empleados, dado que es un rubro donde se contrata en gran porcentaje personal adolescente, respetar sus derechos y no explotarlos. Tenerlos como personal permanente los motivara y los impulsara a no abandonar el trabajo, haciendo que salten de un negocio a otro, en busca de mejoras o un mejor trato laboral.
- Se recomienda aplicar estrategias de marketing, para fidelizar a los clientes, hacer campañas como, por cada 10 sesiones de manicure, tendrán 01 pedicura gratis ó se les regalara algún producto de belleza para pies y manos.
- Los empresarios deben fomentar el uso de materiales que vayan en pro del medio ambiente y que no atenten contra los animales. Comprando productos

que no sean probados en animales, ni usando materiales que dañen el medio ambiente ó al menos que disminuya el impacto ambiental.

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

- Se recomienda que antes de realizar un préstamo, hagan un análisis de en qué invertirán ese dinero, de manera tal que les genere la suficiente utilidad para poder pagar las cuotas del préstamo.
- Los empresarios, deben invertir tiempo en buscar la mejor tasa de interés y los beneficios más convenientes, antes de solicitar un préstamo, hay entidades financieras que tiene quizás 1% menos en la tasa de intereses, pero si te pasas un solo día de la fecha de pago, la mora es altísima.
- Es importante también calcular, la cantidad de cuotas en la que se tomara el crédito, evitando un endeudamiento a largo plazo, que conlleve a afectar la rentabilidad.
- Se recomienda no sacar préstamos si no tiene clara la idea en que invertirá y cuanta será su ganancia.
- Se recomienda no realizar préstamos para pagar deudas de proveedores, para cubrir gastos de servicio ó planilla, los préstamos se realizan para inversiones que generaran pronto retorno para devolver en los plazos cortos.

RESPECTO A LA CAPACITACIÓN

- Los empresarios que se dedican al rubro salón de uñas deben estar siempre a la vanguardia, revisando en redes lo último en productos y accesorios para pies y manos.
- Se debe capacitar en las empresas de acuerdo con las debilidades existentes, tales como, uso adecuado de los productos, así evitar el desperdicio del mismo.

- El empresario debe motivar a su trabajador a la buena disposición de capacitaciones, esto lo puede hacer premiando al que presente el mejor diseño.
- Se debe permitir que cada empleado pueda recibir propinas por partes de las clientas, si ellas así lo desean.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD

- Los empresarios deben buscar cursos, seminarios, talleres donde aprendan sobre rentabilidad ó capacitaciones afines al rubro para mejorar sus ingresos.
- Se recomienda antes de comprar productos accesorios para los pies y manos, realizar primero una prueba o indagar sobre la calidad de los productos, para así no perjudicar a algún cliente, dañándole la piel, lo que generara una mala reputación para el salón y encima la perdida de la inversión en un producto que terminara en el bote de basura.
- Los empresarios de este rubro siempre deben tener en cuenta que la inversión en buenos productos representa ganancias; primero porque ante la satisfacción de la cliente regresara a tu negocio, segundo el uso de buenos productos garantizan la reputación y la recomendación para nuevas clientes y, por último, la inversión en artículos de limpieza en este rubro debe ser considerado una inversión; ya que la bioseguridad es un aspecto fundamental para la permanencia de su negocio en este rubro.

BIBLIOGRAFIA.

- Benancio Rodríguez, D., & Gonzales Rentería, Y. G. (2015). El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012. *In Crescendo*, 6(1), 74-86. doi:<https://doi.org/10.21895/incres.2015.v6n1.08>
- Brenes Bonilla, L., & Bermúdez Mesén, L. (08 de 2013). CONDICIONES ACTUALES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES COSTARRICENSES. *Tec Empresarial*, 7(2), 29-39. doi:<https://doi.org/10.18845/te.v7i2.1511>
- Burgos, V. M. (Setiembre de 2016). Auditoría a los estados financieros de las pequeñas y medianas empresas: una oportunidad para mejorar su gestión financiera. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 2. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2016/oportunidad.html>
- Contreras, N., & Díaz, E. (2016). *Repositorio UPEU*. Obtenido de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/548/Noelia_Tesis_bachiller_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cota Luévano, J. A., & Rivera Martínez, J. L. (15 de 04 de 2017). La capacitación como herramienta efectiva para mejorar el desempeño de los empleados. *Ciencia y Técnica Administrativa*, 16(2), 2-4. Obtenido de URL: www.cyta.com.ar/ta1602/v16n2a3.htm
- EL PERUANO. (30 de 09 de 2008). Normas Legales. *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la MYPE*, págs. 1-12.
- EL PERUANO. (02 de 07 de 2013). LEY QUE MODIFICADIVERSAS LEYES PARA FACILITARLA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLOPRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIA. (E. PERUANO, Ed.) *NORMAS LEGALES*, pág. 12. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>
- Executive Education INCAE. (26 de 05 de 2017). *INCAE BUSINESS SCHOOL*. Obtenido de <https://www.incae.edu/es/blog/2017/05/26/las-pymes-de-america-latina-les-falta-mundo.html>
- Fenton Ontañón, R., & Padilla Pérez, R. (06 de 2012). Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México. *Revista CEPAL*(135), 12. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4919/S1200095_es.pdf?sequence=1
- García Soto, M. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Calleria, periodo 2016*. Tesis licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Ucayali, Pucallpa. Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/518/FINANCIAMIENTO_GARCIA_SOTO_MARILYN.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Herrera Sayan, M. (2017). *FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO Y SU RELACION CON*. Tesis, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Lima. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/15398/Herrera_SM.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Jalca, A. (2018). *Repositorio Institucional ULADECH*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7982>

Jaureguiberry, M. (s/f). *Facultad de Ingeniería. Ingeniería Industrial Seguridad e Higiene*. Obtenido de <https://www.fio.unicen.edu.ar/usuario/segumar/Laura/material/Que%20es%20la%20Capacitaci%F3n.pdf>

Koepsell, David & Ruiz, Manuel. (2015). *Etica de la investigación, Integridad Científica* (Primera ed.). México: Conbioetica. Obtenido de http://abacoenred.com/wp-content/uploads/2015/10/Etica_de_la_Investigacion_e_Integridad_Cientifica-rustica-D.pdf

Lastra, E. (6 de 10 de 2017). MUNDO MYPE. *7 MEDIOS DE CAPACITACIÓN PARA LAS MyPE*, pág. 3. Obtenido de <http://www.mundomype.com/7-medios-de-capacitacion-para-las-mype/>

Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas y financiamiento* (Primera ed.). Perú: © Nathan Associates Inc, 2009. Obtenido de http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf

Luna Aguirre, I. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de artículos de ferretería del distrito de Tumbes, 2015*. Tesis, Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Tumbes, Tumbes. Obtenido de https://www.academia.edu/18935540/TESIS_I

Peréz, J. O. (2013). El Análisis de los estados financieros bajo distintas perspectivas. *XXX Conferencia Interamericana de contabilidad*, (pág. 21). Argentina. Obtenido de <https://cpcecba.org.ar/media/img/paginas/EL%20AN%3%81LISIS%20DE%20ESTADOS%20FINANCIEROS%20BAJO%20DISTINTAS%20PERSPECTIVAS.pdf>

Petrick, J. A., & Furr, D. S. (2007). *Calidad total en la dirección de recursos humanos*. (G. P. (GBS), Ed.) Barcelona, España.

Rubio Arevalo, B. E. (2017). *Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicio de lavandería del distrito de Yarina Cocha*. Tesis Licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Ucayali, Pucallpa. Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13706/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RUBIO_AREVALO_BERTHA_ERIKA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rubio Baltazar, J. E. (2014). *Características de formalización y financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro panaderías, ciudad de Huamachuco, 2014*. Tesis, Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo. Obtenido de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/4617/rubiobaltazar_joel.pdf?sequence=1&isAllowed=y

SUNAT. (2008). *Orientación SUNAT*. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario>

United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (2013). *Perspectivas económicas de América Latina Políticas de pymes para el cambio estructural*. (O. P. 2012, Ed.) Santiago. doi:<http://dx.doi.org/10.1787/leo-2013-es>

Velecela, N. (2013). *dspaceucuenca*. Obtenido de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

Villar S., P. (08 de 08 de 2017). ComexPerú: Mypes siguen aumentando pero formalización no avanza. (E. Comercio, Ed.) *El Comercio*, págs. 7-8. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/negocios/informalidad-micro-pequenos-negocios-peru-noticia-noticia-448518>

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.

Declaración jurada de autoría y cesión de derechos de publicación de artículo científico

Yo, Alvarez Sales, Jesica Paola, identificado con DNI N° 10552402, 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 rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del distrito de Callería, 2017”

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 auto plagiado: 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, 7 de abril de 2019

.....

Alvarez Sales Jesica Paola
DNI N°10552402

Artículo científico.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**“ARTICULO CIENTIFICO SOBRE CARACTERIZACIÓN
DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA
RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN
DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017”.**

AUTOR:

Alvarez Sales Jesica Paola

CODIGO ORCID: 0000-0002-6252-3785

TUTOR:

Mg. CPCC. Diaz Odicio Percy Lorenzo

CODIGO ORCID: 0000-0001-9368-3274

PUCALLPA – PERÚ

2019

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TITULO

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del distrito de Callería, 2017”

AUTOR (A): Alvarez Sales, Jesica Paola.

TUTOR: Mg. CPCC. Diaz Odicio Percy Lorenzo.

I. RESUMEN

El objetivo general del informe de investigación fue determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del distrito de Callería, 2017. El informe es de carácter descriptivo, se trabajó con una población y una muestra de 32 microempresas, se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a los representantes legales de las MYPES consultadas.** 43,80% (14) de los entrevistados tienen entre 19 a 30 años. 96,90% (31) de los empresarios son mujeres. 59,40% (19) de los encuestados cuentan con estudios no universitarios completos. 34,40% (11) son cosmetólogas de profesión. **Respecto a las características de las MYPES.** 53,1% (17) tienen en el sector/rubro entre 1 a 4 años de antigüedad. 50% (16) de las MYPES tienen 2 trabajadores permanentes. **En cuanto al financiamiento.** 56,3% (18) fue financiamiento propio. 31,3% (10) de los representantes legales recibieron mayores facilidades para la obtención del crédito de entidades no bancarias. 40,6% (13) de los entrevistados solicito su préstamo a corto plazo. 28,1% (9) invirtió el préstamo en capital de trabajo. **En cuanto a la capacitación.** 25% (8) de los administradores no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito. 28,1% (9) de los representantes recibieron al menos una capacitación en el último año. 93,8% (30) de los administradores piensan que las capacitaciones son una inversión. **Respecto a la rentabilidad.** 34,4%

(11) piensan que el financiamiento mejoro la rentabilidad. 90,6% (29) de los empresarios piensan que la capacitación mejoro su rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, la rentabilidad y su influencia en las micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The general objective of the research report was to determine and describe the main characteristics of the financing, training and profitability of micro and small businesses in the service sector, nail salon of the Callería district, 2017. The report is descriptive, We worked with a population and a sample of 32 microenterprises, a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: **Regarding the legal representatives of the MYPES** consulted. 43.80% (14) of the interviewees are between 19 and 30 years old. 96.90% (31) of the entrepreneurs are women. 59.40% (19) of the respondents have complete non-university studies. 34.40% (11) are cosmetologists by profession. **Regarding the characteristics of the MYPES.** 53.1% (17) are in the sector / category between 1 and 4 years old. 50% (16) of the MYPES have 2 permanent workers. **As for financing.** 56.3% (18) was own financing. 31.3% (10) of the legal representatives received greater facilities for obtaining credit from non-bank entities. 40.6% (13) of the interviewees requested their short-term loan. 28.1% (9) invested the loan in working capital. **As for the training.** 25% (8) of the administrators did not receive training for the granting of credit. 28.1% (9) of the representatives received at least one training in the last year. 93.8% (30) of managers think that training is an investment. **Regarding profitability.** 34.4% (11) think that financing improved profitability. 90.6% (29) of entrepreneurs think that training improved their profitability.

Keywords: Financing, training, profitability and its influence on micro and small businesses.

II. INTRODUCCIÓN

“El avance de la tecnología ha traído consigo grandes cambios y la mano de

obra no es ajena a este avance, a estos cambios; en muchas áreas/ámbitos la tecnología ha desplazado a la clase obrera; como consecuencia el desempleo se ha incrementado; pero sabemos que el ser humano por naturaleza se adapta y busca mecanismo de sobrevivencia y en ese intento de seguir adelante ha generado nuevas formas de obtener ingresos, ya sea individual o grupalmente; cuando observamos los agrupaciones, vemos que hay más incidencia los grupos familiares. Estas personas o grupo de personas han creado una nueva forma de empresa; denominado “Micro y pequeña empresa- MYPES”.

Las MYPES no son empresas aisladas del impacto de la globalización, se está adaptando también a esta influencia y con el pasar de los años algunas van ganando terreno y afianzando en el mercado mientras que otras se quedan en el camino, pero en ambos casos, repercuten en la economía del país, de la región o la localidad. Al generar mano de obra, el índice de desempleo ha bajado, y esa clase obrera ya percibe ingresos que luego regresa al mercado para seguir su ciclo en la economía del país.

Según Benancio & Gonzales (2015), en “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería santa maría SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012”, refiere que: “en estos tiempos modernos notamos como en todo el mundo se va desarrollando el ámbito empresarial de manera vertiginosa, un mundo en el que cada vez más personas explotan su creatividad e ingenio, naciendo ideas emprendedoras que dan lugar a nuevos y desafiantes retos, y son estas ideas las que de una u otra manera empujan a las empresas a implementarse”.

“Estas empresas requieren urgentemente apoyo de las diferentes instituciones

bancarias o financieras, para obtener préstamos y con estos recursos económicos, adquirir las herramientas para crecer, para aumentar su producción. Mediante estrategias de financiamiento, podrán lograr objetivos, continuarán su desarrollo, posicionamiento y podrán sostenerse en el mercado comercial. Caso contrario, de no conseguir dicho financiamiento la MYPE desfalleciera”.

Cabe señalar que, la carencia de capital no es la única problemática que tiene la MYPE, a esto se le suma la falta de capacitación; sin capacitación ni el representante legal ni su(s) trabajador(es) podrán hacer frente a los retos que trae consigo la competencia y la globalización.

Por otro lado, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (2013), en el libro “Caracterización y política de pymes en América Latina, las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes)” refiere: “son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto”. Una vez más, al leer este trabajo de investigación, se reafirma el impacto que trajo consigo la aparición de las MYPES en el mercado comercial, industrial, etc. La tecnología, la modernidad hizo a un lado a un gran porcentaje de clase obrera, pero su fortaleza, su ingenio, su creatividad, los impulso a generar trabajo y adaptarse a las nuevas reglas del juego laboral.

Continua, OECD (2013), “El 70% del producto interno bruto regional procede de grandes empresas, el 40% de la producción se concibe en estas empresas y la diferencia en las MYPES. Las MYPES en América Latina se

definen por un aporte alto en el empleo, pero el porcentaje es contrario en la producción, con esto observamos una distribución heterogénea, la falta de capacitación los lleva a sacar al mercado productos de bajo valor agregado y con esos niveles no puede participar en las exportaciones, el contar con solo 5% en las exportaciones es un reflejo de la bajísima participación de las MYPES en la exportación y es así en la mayoría de los países. Y este resultado continuo sin grandes cambios en el transcurso de los años, perdurando la ausencia del sector MYPES”.

Villar (2017), en su artículo sobre ComexPerú: Mypes siguen aumentando pero la formalización no avanza, nos dice que: “En el Perú, el 96,5% de las empresas que existen pertenecen al sector de Micro y pequeñas (Mypes). Esta cantidad, de acuerdo a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), aumenta año tras año, mientras que el número de medianas y grandes empresas se ha reducido frente al 2016”. Además, nos afirma que, según Jessica Luna, Gerente General del gremio: “Cada día está más presente esta fuerza de emprendimiento en el país, pero el gran obstáculo es la formalidad”.

Además, Villar, afirma: “Y es aquí donde radica el gran problema: de este universo de negocios, conformado por 5,7 millones de empresas, cerca del 80% aún son informales y dan trabajo a por lo menos 8,13 millones de personas, cifra que aumentó en comparación con el 2016, cuando llegó a 7,7 millones de empleos generados”. Continúa: “Asimismo, al ser la mayoría de estas empresas familiares (65,3%), Luna destacó que los trabajos no son remunerados y, en esa línea, no hay cómo garantizar seguros de salud ni pensiones para los trabajadores”.

Concluye: “Según datos de ComexPerú, 56% de las microempresas participan en las exportaciones, número que se ha reducido en 1,5% con respecto al 2016. Además, para las Mypes, los envíos al exterior representan apenas un 2,2% del total de las exportaciones peruanas. En contraste, los envíos de las medianas y grandes empresas representan el 97,8% de las exportaciones”. Es por ello por lo que el estado debe entrar con más empuje a tallar en este rubro empresarial; brindando capacitaciones gratuitas a los representantes legales, explicándoles las ventajas de formalizarse, enseñándoles la mejor manera de aumentar su productividad, instruyéndoles como ingresar al mundo de las exportaciones. Es también la SUNAT, que debe impartir charlas, difundir la importancia de ser un contribuyente, de los beneficios no solo personales sino para la comunidad de formalizarse. Son 5 millones de PYMES y más de la mitad son informales, cuanta evasión de impuestos, cuanta clase obrera eventual. Es un trabajo arduo, pero no imposible, el de educar o reeducar a esta clase empresarial; de otra manera nunca llegamos a salir del subdesarrollo, y seguiremos siendo un país desordenado e informal.

Debido a que este informe busca profundizar en la “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las microempresas del distrito de Callería”; pasare a describir este distrito que se encuentra situado en el departamento de Ucayali, empezando por su ubicación: selva central, al oriente del país. Su capital es Pucallpa.

La región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo, distrito de Callería, cuenta con un gran potencial empresarial en las MYPES, cuenta con casi todos los rubros, es por ella la necesidad de estudiar, investigar y conocer

más, este sector en vías de desarrollo. Este informe final busca establecer la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del distrito de Callería, 2017”.

Mi informe final se desarrolló en el distrito de Callería, rubro: salón de uñas y se aplicará un cuestionario de 36 preguntas a una muestra de 32 representantes legales del rubro en mención, para recoger todos los datos que se necesitan para el desarrollo del presente trabajo referida al año 2017. **La interrogante principal** en este trabajo de investigación fue ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017? **Mi objetivo general:** determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017. **Mis objetivos específicos:** Significativas particularidades del representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017; principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017; principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017; principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017 y por ultimo; principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de

Callería, 2017. *La justificación* de mi informe de investigación es importante porque nos permite tener datos e información precisa y concreta sobre las características de este rubro. También, se justifica porque el presente informe, podrá servir de referencia bibliográfica para trabajos futuros, cabe señalarla que tanto en la biblioteca de mi universidad ULADECH, como en los diferentes buscadores del internet, no encontré informes sobre este rubro “salón de uñas”.

Finalmente; mi informe final de investigación está conformado de la siguiente manera: Introducción, Revisión literaria, en donde podremos observar la mención de algunos antecedentes internacionales, donde cito a dos autores colombianos, en los nacionales recurrí a autores de la ciudad de Chimbote, San Luis de Potosí, entre otros y en los antecedentes locales pude tomar como referentes al autor López del distrito de Callería, a Saavedra del distrito de Manantay, entre otros; también encontraran diferentes definiciones, teorías referentes al: financiamiento, capacitación y rentabilidad; luego detallo la Metodología empleada, que comprende el tipo de investigación que se usó, la población y muestra a la que se le aplico el cuestionario, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia, toda esta información recopilada nos llevara a nuestros resultados y al análisis de los mismos y, finalmente llegar a las conclusiones, recomendaciones y aspectos complementarios.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

a. 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

b. Nivel de investigación

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

c. Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

“No experimental”

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

Descriptivo

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

Población y muestra

a. Población

Se constituyó con una población de 32 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicio, rubro salón de uñas, del distrito de Callería, 2017. La información fue obtenida por un estudio dirigido por conveniencia.

b. Muestra

La muestra fue de 32 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicio, rubro salón de uñas, del distrito de Callería, 2,017, que representan el 100% total de la población en estudio.

Definición y operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas”.	“Características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas”.	Edad	Razón:
			Años
		Sexo	Nominal:
			Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal:
			Ninguno Primaria Secundaria Instituto Universidad
“Perfil de las micro y pequeñas empresas”.	“Características de las micro y pequeñas empresas”.	“Antigüedad en el rubro”.	Razón:
			Uno a dos años
			Tres a cuatro años Cinco a mas años
		“Número de empleados permanentes”.	Razón:
Uno a dos Tres a cuatro			

			Cinco a mas
		“Número de empleados eventuales”.	Razón:
			Uno a dos
			Tres a cuatro
		“Motivos para la formación de las micro y pequeña empresa”.	Cinco a mas
			Nominal:
			Incrementar sus utilidades
			Emplear a miembros de su familia
			Generar ingresos para subsistir
“Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del distrito de Callería, 2017”.	“Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas”.	“Solicito préstamo”.	Nominal:
			SI
		“Recibió préstamo”.	Nominal:
			SI
		“Monto del préstamo solicitado”.	Cuantitativa:
			Especificar el monto
		“Monto del préstamo recibido”.	Cuantitativa:
			Especificar el monto
		“Financieras a las que pidió el préstamo”.	Nominal:
			Bancaria
	No bancaria		
“Financiera que le dio el préstamo”.	Nominal:		
	Bancaria		
	No bancaria		
		Cuantitativa:	

		“Tasa de interés que paga por el préstamo”.	Especificar
		“Tiempo del préstamo solicitado”.	Nominal:
			Corto plazo
			Mediano plazo
		“En que invirtió el préstamo solicitado”.	Largo plazo
			Nominal:
			Capital de trabajo
			Mejoramiento del local
			Activos fijos
“Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas, del distrito de Callería, 2017”.	“Características de Capacitación al personal de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas, del distrito de Callería, 2017”.	“El representante legal recibió capacitación antes del otorgamiento del préstamo”.	Nominal:
			SI
		“Número veces ha capacitado al personal en los últimos dos años”.	Ordinal:
			Uno a dos veces
			Tres a cuatro veces
		“Cree que la capacitación es una inversión”.	Cinco a más veces
			Nominal:
SI			
“Cree que la capacitación incrementa la competitividad y		Nominal:	
		SI	

		productividad de la compañía”.	
“Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, sector servicio, rubro salón de uñas, del distrito de Callería, del 2017”.	“Apreciación de los representantes legales en cuanto a la rentabilidad de sus micro o pequeñas empresas”.	“Cree que la rentabilidad de su compañía ha mejorado últimamente”.	Nominal:
			SI
		“Cree que la rentabilidad de la compañía ha crecido gracias al préstamo recibido”.	Nominal:
			SI
		“Cree que la rentabilidad de su compañía ha perfeccionado gracias a la capacitación recibida”.	Nominal:
			SI

Fuente: Alvarez (2,017).

Técnicas e instrumentos de recolección de dato”.

Técnica

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

Instrumentos

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

Procedimientos de recolección de datos

La aplicación del cuestionario y recolección de datos se realizó los siguientes procedimientos:

La aplicación del cuestionario y recolección de datos se realizó los siguientes procedimientos:

- Coordinamos con los representantes de las microempresas.
- Ubicamos un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Registramos la información obtenida de los encuestados.
- Codificamos la información obtenida de los encuestados.
- Tabulamos la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis

Todos los datos obtenidos en la presente investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS (Programa de estadísticas para ciencias sociales).

IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS

EN LO CONCERNIENTE A LAS GENERALIDADES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017, TENEMOS EL SIGUIENTE ANALISIS:

→ Un 43,8%, es decir 14 de los 32 encuestados fluctúa entre los 19 a 30 años; mientras que 27,5% oscila entre los 31 a 40 años. (Ver Figura N° 1).

→ En cuanto al género el sexo femenino es el que predomina en este rubro; un 96,9% de los consultados son féminas. (Ver Figura N° 2).

→ Un 59,4%, es decir 19 de los consultados tienen estudios no universitarios completos, con lo que se observa que en este rubro contamos con personas con instrucción en nivel técnico. Mientras que, solo un 9,4% (3) tienen secundaria completa. (Ver Figura N° 3).

→ Analizando el estado civil de los consultados, tenemos que un 50% (16) son convivientes, mientras que un 40,6% (13) son solteros. (Ver Figura N° 4).

→ Este cuadro nos refleja que la mayoría son profesionales técnicos en carreras que tienen que ver con el rubro o que tiene afinidad con el rubro, teniendo que un 34,4% (11) son cosmetólogas y un 28,1% (9) son manicuristas. (Ver Figura N° 5)

→ Un 59,4% (19) de los consultados son manicuristas y solo un 6,3% es administrador. (Ver Figura N° 6)

EN CUANTO A LAS CARACTERISTICAS DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017, OBSERVAMOS LO SIGUIENTE:

→ Un 53,1% de los consultados tiene entre 1 a 4 años en el sector, 43,8% entre 5 a 8 años, finalmente un 3,1% tiene entre 9 a más años. (Ver Figura N° 7)

→ La totalidad de las MYPES consultadas son formales, es decir el 100% (Ver Figura 08).

→ En cuanto a la cantidad de trabajadores permanentes, tenemos un 50% (16) de los consultados con dos trabajadores en esta condición. (Ver Figura 09).

→ Un 37,5% es decir 12 de los encuestados tiene un trabajador eventual y solo un 6,3% ósea 2 MYPES tienen 3 trabajadores eventuales. (Ver Figura 10).

→ 31 de los encuestados, es decir 96,9% formaron la empresa para obtener ganancias. Y un 3,1% la formó para subsistir. (Ver Figura 11).

EN CUANTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

→ Un 56,3% (18) de las MYPES utilizó recursos propios, mientras que 43,8% (14) se financió con recursos de terceros. (Ver Figura 12).

→ Las entidades bancarias a las que recurrieron las MYPES para financiar su negocio son; 3,1% Banco de Crédito, 6,3% Mi banco. (Ver Figura 13).

→ Un 6,3% de los consultados paga una tasa de interés mensual del 9.68%, mientras que un 3,1% paga una tasa mensual del 19.35%. (Ver Figura 14).

→ Las entidades no bancarias a las que recurrieron las MYPES para financiar su negocio son; 18,8% Financiera Confianza y solo un 12,5% recurrió a CMAC Huancayo. (Ver Figura 15).

→ Un 12.50% de los consultados paga una tasa de interés 3.23% y un 18,8% paga 6.25% de tasa de interés. (Ver Figura 16).

→ Solo un 3.1% es decir, 01 de los consultados recurrió a una usurera y esto se debió a que estaba mal en el sistema financiero. (Ver Figura N° 17).

→ 3.1% (01) pago una tasa de interés mensual del 20% al mes; mientras que un 96.88% está en el ítem de “no aplica”, porque no utilizaron financiamiento ni de prestamistas ni de usureros. (Ver Figura N° 18).

→ Tanto la Figura N°19 como la Figura N°20, arrojan un 100% de proporción ya que el representante legal no aplico a otras fuentes de financiamiento.

→ Fueron las entidades no bancarias con un 31,3% (10) las que brindaron mayores facilidades a las MYPES al momento de solicitar un préstamo. Y un 9,4% (3) de las entidades bancarias. (Ver Figura N° 21).

→ El 9,4% (3) de los representantes refiere que la entidad no le otorgo el monto solicitado, mientras que un 34,4% (11) si recibió el monto solicitado. (Ver Figura N° 22).

→ En cuanto al monto otorgado, obtuvimos como resultado; un 12,5% recibió 2,000; mientras que 6,3% (2) de los encuestados recibió 1,000 y solo un 3,1% (1) recibió 15,000. (Ver Figura N° 23).

→ 13 de los consultados, es decir un 40,6% pidió su crédito a corto plazo, mientras que solo un 3,1%, es decir 1 de los entrevistados pidió su crédito a largo plazo. (Ver Figura N° 24).

→ En la tabla N° 25, tenemos que un 28,1% (9) de los entrevistados invirtió el préstamo en capital de trabajo; mientras que un 9,4% (3) lo hizo en activos fijos y solo 6,3% (2) de los entrevistados en mejorar o ampliar su local. (Ver Figura N° 25).

REFERENTE A LA CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

→ De los entrevistados 25% (8) de los representantes no recibieron capacitación sobre el crédito antes de ser otorgados. (Ver Figura N° 26).

→ Un 28,1% (9) de los entrevistados asistió a una capacitación en el último año, mientras que un 15,6% (5) asistió a dos capacitaciones, y solo un 3,1% asistió a más de cuatro capacitaciones. (Ver Figura N° 27).

→ 46,9% (15) de los representantes entrevistados, asistió a cursos relacionados a las uñas, 15,6% (5) a cursos sobre inversión del crédito financiero y 3,1% a un curso sobre calidad en servicio. (Ver Figura 28).

→ Un 65.63% (21) de los empleados recibió capacitación y 34.38% (11) no recibió ningún tipo de capacitación. (Ver Figura 29).

→ Un 28,1% (9) de los trabajadores recibió al menos una capacitación; 6,3% (2) de los trabajadores recibió dos capacitaciones y 3,1% (1) recibió más de tres capacitaciones. (Ver Figura 30).

→ 30 de los gerentes entrevistados, es decir el 93,8% considera que la capacitación es una inversión y solo un 6,3% (2) considera lo contrario. (Ver Figura 31)

→ El 100% de los representantes legales consideran que la capacitación de su personal es relevante para su MYPE. (Ver Figura N° 32)

→ Un 50% (16) de los empleados recibió capacitación concerniente a manicure, pedicura, diseño de uñas, manejo de equipos, un 15,6% (5) sobre prestación de mejor servicio a los clientes. (Ver N° Figura 33).

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO SALÓN DE UÑAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

→ El 34,4% es decir 11 de los entrevistados sostienen que el préstamo recibido ayudo a mejorar su rentabilidad, mientras que un 9,4% (3) sostienen lo contrario. (Ver Figura 34)

→ 90.6% es decir 29 de los entrevistados sostienen que la capacitación recibida ayudo a mejorar su rentabilidad, mientras que un 9.4% (3) sostienen lo contrario. (Ver Figura 35)

→ Un 93,8% (30) de los entrevistados sostienen que la rentabilidad mejoro en los últimos años y un 6,3% (2) manifiestan lo contrario. (Ver Figura 36)

→ En esta última tabla tenemos que solo 2 de los administradores encuestados manifiesta que su renta disminuyo, y un 93.8% manifiesta lo contrario. (Ver Figura N° 37).

V. CONCLUSIONES.

RESPECTO A LOS EMPRESARIOS

→ Se estableció que la mayoría de los empresarios encuestados, es decir 43,8% (14) tienen entre 19 a 30 años; lo que nos indica que en este rubro predomina gente joven y emprendedora.

→ 96,9% (31) de los administradores de las microempresas son mujeres. Solo uno de los administradores es hombre, pero en realidad no maneja, no supervisa, ni se involucra con la MYPE.

→ El 59,4% (19) de los representantes encuestados cuentan con estudios superiores no universitarios completos. Dentro de este porcentaje tenemos mayormente cosmetólogas y manicuristas. Cabe destacar que la carrera de cosmetóloga es una carrera técnica, mientras que manicura y pedicura es un módulo, una variante de la especialidad de cosmetología.

- El 50% (16) de los representantes encuestados tienen la condición de convivientes.
- Los 32 representantes legales, es decir el 100% tiene estudios, ya sea universitario, institutos o centros de estudios. Y la ocupación de la mayoría de los encuestados es de manicuristas.

RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS

- El 53,1% (17) de los comercios del rubro salón de uñas tiene entre 1 a 4 años en el sector; siendo que la mayoría de MYPES tienen entre 19 a 30 años, es coherente tal resultado.
- 100% (30) de las microempresas encuestadas son formales.
- 50% (16) de las empresas cuentan con 2 personales permanentes; en este caso esos dos trabajadores, incluye al propietario. En algunos casos se pudo observar que el propietario contrata otro personal como apoyo, para realizar las actividades de limpieza de los materiales y de los pies de los clientes, entre otras cosas.
- 37,5% (12) de las MYPES cuentan con 1 personal eventual. Aunque algunos refieren que para temporada alta (mes de diciembre) suelen contratar mas personal eventual por la alta demanda que hay en esas fechas.
- 96,9% (31) de los empresarios encuestados se formó con la finalidad de obtener ganancias.

EN LO REFERENTE AL FINANCIAMIENTO

- El 56,3% (18) de las MYPES ha utilizado recursos propios. Cabe resaltar que muchas de las representantes legales se iniciaron dando el servicio de manicura y pedicura a domicilio o en sus casas con los parientes, vecinos, amistades.

- El 6,3% (2) de las MYPES realizó su financiamiento en la entidad bancaria “Mi Banco” y pagan una tasa de interés mensual de 9.68%. En esta entidad bancaria, si solicitas el préstamo como persona jurídica, te piden como requisito la declaración de la renta anual y los 3 últimos PDT. Por otro lado, dependiendo del monto del crédito solicitado, te pueden pedir título de propiedad y de no tenerlo, un aval con casa propia.
- El 18,8% (6) de las MYPES realizó su financiamiento en la entidad no bancaria “Confianza”. Los requisitos de esta entidad no bancaria son similares a Mi Banco, pero la tasa de interés mensual es mucho más alta.
- Solo un 3.1% de los encuestados recurrió a una usurera para financiar su actividad productiva y esto se debió a que estaba con deuda morosa en el sistema financiero (INFOCORP). La tasa de intereses que el representante legal de la MYPE, paga a la prestamista o usurera es del 20% mensual, una tasa bastante alta.
- El 31,3% (10) de los empresarios solicitan financiamiento en entidades no bancarias, porque fueron las que les dieron mayores facilidades. Los empresarios, en muchos de los casos no comparan las tasas de intereses que cobran las entidades financieras.
- El 12,5% (4) de las MYPES recibieron 2,000 de crédito por parte de la entidad a la que recurrió.
- Al 40,6% (13) de las MYPES solicitaron el préstamo para ser devueltos a corto plazo, es decir, entre 3 meses y 12 meses.
- El 28,1% (9) de los empresarios invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo; debido a que los insumos, materiales tales como algodón, acetona, limas, esmaltes, etc; son de alta rotación el propietario siempre debe tener

capital de trabajo para no quedar desabastecido, además de contar con una amplia gama de colores en esmaltes.

EN LO CONCERNIENTE A LA CAPACITACIÓN

- 25% (8) de los administradores de las microempresas NO recibieron capacitación para otorgamiento del préstamo.
- 46,9% (15) de los administradores de las MYPES asistieron a cursos relacionas al rubro; diseños de uñas, podología, alisados, entre otros.
- Al 40,6% (13) de los personales de las MYPES recibieron capacitación.
- El 93,8% (30) de los propietarios creen que la capacitación es una inversión para las MYPES, pero aun así no se capacitan, ni capacitan a sus trabajadores.
- El 100% considera que las capacitaciones si son relevantes para su MYPE.
- El 50% de los trabajadores recibieron capacitaciones referentes al rubro; curso de manicure y pedicura, manejo de equipos/materiales, entre otros.

EN LO QUE RESPECTA A LA RENTABILIDAD

- 34,4% (11) de los empresarios piensan que contar con financiamiento mejora su rentabilidad. Pero los bancos demoran mucho en evaluar sus solicitudes, piden muchos requisitos y/o las moras son muy excesivas.
- 90.6% (29) de los administradores consultados piensan que la capacitación mejora su rentabilidad. Sin embargo, se observa un bajo índice de capacitados, algunos justifican la poca capacitación por falta de tiempo, de recursos y/o la inestabilidad del personal.
- El 93,8% (30) de los representantes encuestados mejoro su rentabilidad en los últimos años. Al haber tantas microempresas que ofrecen este servicio, los precios son cómodos y por ende la demanda sube.

→ 93,8% (30) de las MYPES considera que no ha disminuido su rentabilidad en el último año. Mientras que la mayoría piensa que al haber más demanda en el servicio de manicura y pedicura, la minoría considera que al haber tanta competencia, los ingresos ya no son como antes.

VI. RECOMENDACIONES

RESPECTO A LOS EMPRESARIOS

- Este es un rubro de moda, que va cambiando de materiales, diseños, accesorios de manera bastante rápida; ya que este rubro requiere de mucha creatividad y ha sido acogido por emprendedores, se debe emplear a gente joven y emprendedora para aprovechar al máximo ese ingenio, esa capacidad de crear diseños novedosos del que gozan.
- Pueden ampliar el rubro y no solo dar el servicio de manicure y pedicura, sino que también los empresarios deberían invertir o diversificar el servicio para generar más ingresos; como vender productos para el cuidado de manos y pies, vender productos de belleza para las manos.
- Se recomienda adquirir buenos productos que no dañen la salud de los clientes, usar de manera obligatoria y permanente, reglas de limpieza e higiene, no solo de los implementos que se usan para dar el servicio de manicura y pedicura, sino también el lavado y desinfección de manos de manera correcta. Para ello es recomendable invertir en equipos que nos ayudan a garantizar la esterilización de las herramientas a usar.

RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS

- Se recomienda, tener más conciencia sobre la situación laboral de los empleados, dado que es un rubro donde se contrata en gran porcentaje personal adolescente, respetar sus derechos y no explotarlos. Tenerlos como

personal permanente los motivara y los impulsara a no abandonar el trabajo, haciendo que salten de un negocio a otro, en busca de mejoras o un mejor trato laboral.

- Se recomienda aplicar estrategias de marketing, para fidelizar a los clientes, hacer campañas como, por cada 10 sesiones de manicure, tendrán 01 pedicura gratis ó se les regalara algún producto de belleza para pies y manos.
- Los empresarios deben fomentar el uso de materiales que vayan en pro del medio ambiente y que no atenten contra los animales. Comprando productos que no sean probados en animales, ni usando materiales que dañen el medio ambiente ó al menos que disminuya el impacto ambiental.

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

- Se recomienda que antes de realizar un préstamo, hagan un análisis de en qué invertirán ese dinero, de manera tal que les genere la suficiente utilidad para poder pagar las cuotas del préstamo.
- Los empresarios, deben invertir tiempo en buscar la mejor tasa de interés y los beneficios más convenientes, antes de solicitar un préstamo, hay entidades financieras que tiene quizás 1% menos en la tasa de intereses, pero si te pasas un solo día de la fecha de pago, la mora es altísima.
- Es importante también calcular, la cantidad de cuotas en la que se tomara el crédito, evitando un endeudamiento a largo plazo, que conlleve a afectar la rentabilidad.
- Se recomienda no sacar préstamos si no tiene clara la idea en que invertirá y cuanta será su ganancia.

- Se recomienda no realizar préstamos para pagar deudas de proveedores, para cubrir gastos de servicio ó planilla, los préstamos se realizan para inversiones que generaran pronto retorno para devolver en los plazos cortos.

RESPECTO A LA CAPACITACIÓN

- Los empresarios que se dedican al rubro salón de uñas deben estar siempre a la vanguardia, revisando en redes lo último en productos y accesorios para pies y manos.
- Se debe capacitar en las empresas de acuerdo con las debilidades existentes, tales como, uso adecuado de los productos, así evitar el desperdicio del mismo.
- El empresario debe motivar a su trabajador a la buena disposición de capacitaciones, esto lo puede hacer premiando al que presente el mejor diseño.
- Se debe permitir que cada empleado pueda recibir propinas por partes de las clientas, si ellas así lo desean.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD

- Los empresarios deben buscar cursos, seminarios, talleres donde aprendan sobre rentabilidad ó capacitaciones afines al rubro para mejorar sus ingresos.
- Se recomienda antes de comprar productos accesorios para los pies y manos, realizar primero una prueba o indagar sobre la calidad de los productos, para así no perjudicar a algún cliente, dañándole la piel, lo que generara una mala reputación para el salón y encima la perdida de la inversión en un producto que terminara en el bote de basura.
- Los empresarios de este rubro siempre deben tener en cuenta que la inversión en buenos productos representa ganancias; primero porque ante la

satisfacción de la cliente regresara a tu negocio, segundo el uso de buenos productos garantizan la reputación y la recomendación para nuevas clientes y, por último, la inversión en artículos de limpieza en este rubro debe ser considerado una inversión; ya que la bioseguridad es un aspecto fundamental para la permanencia de su negocio en este rubro.

BIBLIOGRAFIA.

- Benancio Rodríguez, D., & Gonzales Rentería, Y. G. (2015). El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, periodo 2012. *In Crescendo*, 6(1), 74-86. doi:<https://doi.org/10.21895/incres.2015.v6n1.08>
- Brenes Bonilla, L., & Bermúdez Mesén, L. (08 de 2013). CONDICIONES ACTUALES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES COSTARRICENSES. *Tec Empresarial*, 7(2), 29-39. doi:<https://doi.org/10.18845/te.v7i2.1511>
- Burgos, V. M. (Setiembre de 2016). Auditoría a los estados financieros de las pequeñas y medianas empresas: una oportunidad para mejorar su gestión financiera. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 2. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2016/oportunidad.html>
- Contreras, N., & Díaz, E. (2016). *Repositorio UPEU*. Obtenido de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/548/Noelia_Tesis_bachiller_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cota Luévano, J. A., & Rivera Martínez, J. L. (15 de 04 de 2017). La capacitación como herramienta efectiva para mejorar el desempeño de los empleados. *Ciencia y*

Técnica Administrativa, 16(2), 2-4. Obtenido de URL:
www.cyta.com.ar/ta1602/v16n2a3.htm

EL PERUANO. (30 de 09 de 2008). Normas Legales. *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la MYPE*, págs. 1-12.

EL PERUANO. (02 de 07 de 2013). LEY QUE MODIFICADIVERSAS LEYES PARA FACILITARLA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLOPRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIA. (E. PERUANO, Ed.) *NORMAS LEGALES*, pág. 12. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>

Executive Education INCAE. (26 de 05 de 2017). *INCAE BUSINESS SCHOOL*. Obtenido de <https://www.incae.edu/es/blog/2017/05/26/las-pymes-de-america-latina-les-falta-mundo.html>

Fenton Ontañón, R., & Padilla Pérez, R. (06 de 2012). Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México. *Revista CEPAL*(135), 12. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4919/S1200095_es.pdf?sequence=1

García Soto, M. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Calleria, periodo 2016*. Tesis licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Ucayali, Pucallpa. Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/518/FINANCIAMIENTO_GARCIA_SOTO_MARILYN.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Herrera Sayan, M. (2017). *FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO Y SU RELACION CON*. Tesis, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Lima. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/15398/Herrera_SM.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Jalca, A. (2018). *Repositorio Institucional ULADECH*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7982>

Jaureguiberry, M. (s/f). *Facultad de Ingeniería. Ingeniería Industrial Seguridad e Higiene*. Obtenido de <https://www.fio.unicen.edu.ar/usuario/segumar/Laura/material/Que%20es%20la%20Capacitaci%F3n.pdf>

Koepsell, David & Ruiz, Manuel. (2015). *Ética de la investigación, Integridad Científica* (Primera ed.). México: Conbioética. Obtenido de http://abacoenred.com/wp-content/uploads/2015/10/Etica_de_la_Investigacion_e_Integridad_Cientificarustica-D.pdf

Lastra, E. (6 de 10 de 2017). MUNDO MYPE. *7 MEDIOS DE CAPACITACIÓN PARA LAS MyPE*, pág. 3. Obtenido de <http://www.mundomype.com/7-medios-de-capacitacion-para-las-mype/>

Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas y financiamiento* (Primera ed.). Perú: © Nathan Associates Inc, 2009. Obtenido de

http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf

Luna Aguirre, I. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de artículos de ferretería del distrito de Tumbes, 2015*. Tesis, Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Tumbes, Tumbes. Obtenido de https://www.academia.edu/18935540/TESIS_I

Peréz, J. O. (2013). El Análisis de los estados financieros bajo distintas perspectivas. *XXX Conferencia Interamericana de contabilidad*, (pág. 21). Argentina. Obtenido de <https://cpcecba.org.ar/media/img/paginas/EL%20AN%20C3%81LISIS%20DE%20ESTADOS%20FINANCIEROS%20BAJO%20DISTINTAS%20PERSPECTIVAS.pdf>

Petrick, J. A., & Furr, D. S. (2007). *Calidad total en la dirección de recursos humanos*. (G. P. (GBS), Ed.) Barcelona, España.

Rubio Arevalo, B. E. (2017). *Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicio de lavandería del distrito de Yarina Cocha*. Tesis Licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Ucayali, Pucallpa. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13706/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RUBIO_AREVALO_BERTHA_ERIKA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rubio Baltazar, J. E. (2014). *Características de formalización y financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro panaderías, ciudad de Huamachuco, 2014*.

Tesis, Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo. Obtenido de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/4617/rubiobaltazar_joel.pdf?sequence=1&isAllowed=y

SUNAT. (2008). *Orientación SUNAT*. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario>

United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (2013). *Perspectivas económicas de América Latina Políticas de pymes para el cambio estructural*. (O. P. 2012, Ed.) Santiago. doi:<http://dx.doi.org/10.1787/leo-2013-es>

Velecela, N. (2013). *dspaceucuenca*. Obtenido de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

Villar S., P. (08 de 08 de 2017). ComexPerú: Mypes siguen aumentando pero formalización no avanza. (E. Comercio, Ed.) *El Comercio*, págs. 7-8. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/negocios/informalidad-micro-pequenos-negocios-peru-noticia-noticia-448518>

Matriz de consistencia

Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de
 uñas de Callería, 2017.

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del distrito de Callería, 2017.	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito. - Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. de capacitaciones. - Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO	
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017. ESPECÍFICOS Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.		Capacitación		1. Personal	Cuantitativo- Descriptivo		La población estará conformada por 32 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.
			2. Cursos de capacitación				MUESTRA		Estará conformada por 32 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.
			3. Trabajadores				DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS
						No experimental - transversal -	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de	

	<p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del Distrito de Callería, 2017.</p>	Rentabilidad	<p>1. Financiamiento</p> <p>2. Capacitación</p> <p>3. Año de mejor rentabilidad</p>	<p>- Mejoró la rentabilidad.</p> <p>- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.</p> <p>- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.</p>	retrospectivo - descriptivo	<p>los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 25 (Programa de estadística para ciencias sociales).</p>
--	---	--------------	---	--	-----------------------------	---



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro salón de uñas del distrito de Callería, 2017**”.

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

Encuestador (a): Alvarez Sales Jesica Paola..... Fecha:/...../2017

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 ha 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 (....)

Tablas de fiabilidad

Estadísticas de elemento			
	Media	Desv. Desviación	N
Edad del representante legal de la empresa (Agrupada)	1,75	,762	32
Sexo	1,97	,177	32
Grado de instrucción	6,53	1,391	32
Estado Civil	2,16	1,019	32
Profesión	4,47	2,032	32
Ocupación	2,53	,621	32
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro (Agrupada)	1,50	,568	32
Números de trabajadores permanentes	2,25	,672	32
Número de Trabajadores eventuales	,88	,907	32
Motivos de formación de la Mype	1,03	,177	32
Cómo financia su actividad productiva	1,44	,504	32
Si el financiamiento es de terceros: A qué entidad bancaria recurre para obtener financiamiento	1,13	,421	32
Que tasa de interés bancario mensual paga	1,13	,421	32
Entidades no bancarias	1,50	,803	32
Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias	1,50	,803	32
Prestamistas o usureros	1,03	,177	32
Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros	1,03	,177	32
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	1,81	,998	32
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	1,53	,671	32

Monto Promedio de crédito otorgado (Agrupada)	1,53	,842	32
Tiempo del crédito solicitado	1,47	,567	32
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	2,38	1,773	32
Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	2,44	,759	32
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	2,41	1,456	32
Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.	4,06	2,299	32
El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?	1,59	,499	32
Cantidad de curso de capacitación que recibió el personal	3,66	1,842	32
Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión	1,06	,246	32
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	4,13	2,324	32
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	2,22	,941	32
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	1,09	,296	32
Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	1,06	,246	32
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	1,94	,246	32

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	32	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	32	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
,583	,533	33

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad del representante legal de la empresa (Agrupada)	Sexo	Grado de instrucción	Estado Civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro (Agrupada)	Números de trabajadores permanentes	Número de Trabajadores eventuales	Motivos de formación de la Mype	Cómo funciona su actividad productiva	Si el financiamiento es de terceros: A que entidades bancarias recurrir para obtener financiamiento	Que tasa de interés bancario mensual paga	Entidad es no bancarias	Qué tasa de interés mensual paga	Prestas mixtas o usureros	Qué tasa de interés mensual paga	Presta mixtas o usureros	Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados (Agrupada)	Promedio de crédito otorgado	Tiempo del crédito financiero que obtuvo	En que fue invertido el crédito financiero	Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Situa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?	El personal de su empresa ¿Ha recibido capacitación personal?	Cantidad de curso de capacitación como empresario inversor	Considere Ud. Que la capacidad de sus trabajadores	En qué temas se capacitan sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado mejora la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año
Edad del representante legal de la empresa (Agrupada)	1.000	-0.299	0.251	0.260	0.057	-0.324	0.149	0.315	-0.233	0.299	0.630	0.101	0.101	0.527	0.527	0.299	0.299	0.657	0.646	0.465	0.579	0.406	-0.530	0.007	0.230	-0.106	-0.155	-0.086	0.091	-0.551	-0.036	-0.258	0.258	
Sexo	-0.299	1.000	-0.061	-0.151	0.132	0.156	-0.482	-0.204	0.176	0.032	-0.204	0.054	-0.341	-0.341	0.032	0.032	-0.217	-0.399	-0.102	-0.171	0.039	0.345	0.051	-0.074	0.217	0.164	0.046	-0.069	0.042	0.058	0.046	-0.046		
Grado de instrucción	0.251	-0.061	1.000	0.190	0.115	-0.262	-0.102	-0.147	-0.099	0.193	-0.066	-0.007	0.072	0.072	-0.201	-0.201	-0.089	-0.036	0.082	-0.040	-0.136	-0.013	-0.174	-0.071	0.135	0.011	0.183	0.019	0.105	0.188	-0.289	0.289		
Estado Civil	0.260	-0.151	0.190	1.000	0.197	-0.135	0.028	0.082	-0.013	0.151	0.051	0.254	-0.177	-0.177	0.330	0.330	0.030	0.063	-0.100	-0.019	-0.158	-0.049	-0.240	-0.211	-0.378	-0.451	0.217	-0.226	-0.037	0.270	-0.040	0.040		
Profesión	0.057	0.132	0.115	0.197	1.000	0.077	-0.294	0.030	-0.177	0.048	-0.049	-0.221	-0.221	0.030	0.030	0.227	0.227	0.061	-0.118	0.095	-0.001	-0.149	0.114	-0.503	-0.331	0.194	0.113	0.069	-0.259	0.080	0.193	0.069	-0.069	
Ocupación	-0.324	0.156	-0.262	-0.135	0.077	1.000	0.046	-0.406	-0.165	-0.450	-0.457	-0.262	-0.262	-0.485	-0.485	0.138	0.138	-0.354	-0.466	-0.187	-0.363	-0.362	0.380	0.039	-0.024	0.302	0.277	-0.013	0.109	0.346	0.071	-0.013	0.013	
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro (Agrupada)	0.149	-0.482	-0.102	0.028	-0.294	0.046	1.000	-0.085	-0.376	0.161	0.225	0.135	0.135	0.283	0.283	-0.161	-0.161	0.171	0.381	0.169	0.250	0.160	-0.224	0.215	0.198	0.057	-0.046	0.000	0.195	-0.211	-0.096	-0.231	0.231	
Números de trabajadores permanentes	0.315	-0.204	-0.147	0.082	0.030	-0.406	-0.085	1.000	0.106	0.204	0.524	0.114	0.114	0.418	0.418	0.204	0.204	0.505	0.554	0.271	0.444	0.406	-0.474	-0.173	-0.177	-0.361	-0.163	-0.098	-0.165	-0.497	-0.122	0.098	-0.098	
Número de Trabajadores eventuales	-0.233	0.176	-0.099	-0.013	-0.177	-0.165	-0.376	0.106	1.000	-0.176	-0.088	0.127	0.127	-0.177	-0.177	0.025	0.025	-0.134	-0.152	-0.079	-0.133	-0.010	-0.012	0.186	0.050	-0.258	-0.007	-0.108	-0.023	0.109	-0.195	0.181	-0.181	
Motivos de formación de la Mype	0.299	0.032	0.193	0.151	0.048	-0.450	0.161	0.204	-0.176	1.000	0.204	-0.054	-0.054	0.341	0.341	-0.032	-0.032	0.217	0.399	-0.115	0.171	-0.039	-0.105	-0.176	-0.243	-0.217	-0.263	-0.046	-0.245	-0.236	-0.058	-0.046	0.046	

Cómo financia su actividad productiva	0.630	-0.204	-0.066	0.051	-0.049	-0.457	0.225	0.524	-0.088	0.204	1.000	0.342	0.342	0.717	0.717	0.204	0.204	0.938	0.912	0.727	0.952	0.893	-0.853	0.146	0.338	-0.168	-0.145	-0.228	0.255	-0.956	-0.284	-0.228	0.228
Si el financiamiento es de terceros: A que entidades bancaria recurre para obtener financiamiento	0.101	0.054	-0.007	0.254	-0.221	-0.262	0.135	0.114	0.127	-0.054	0.342	1.000	1.000	-0.191	-0.191	-0.054	-0.054	0.058	0.214	0.262	0.287	0.453	-0.277	0.072	0.225	-0.211	-0.109	-0.078	0.214	-0.397	-0.097	-0.078	0.078
Que tasa de interés bancario mensual paga	0.101	0.054	-0.007	0.254	-0.221	-0.262	0.135	0.114	0.127	-0.054	0.342	1.000	1.000	-0.191	-0.191	-0.054	-0.054	0.058	0.214	0.262	0.287	0.453	-0.277	0.072	0.225	-0.211	-0.109	-0.078	0.214	-0.397	-0.097	-0.078	0.078
Entidades no bancarias	0.527	-0.341	0.072	-0.177	0.030	-0.485	0.283	0.418	-0.177	0.341	0.717	-0.191	-0.191	1.000	1.000	-0.114	-0.114	0.765	0.808	0.596	0.673	0.543	-0.740	0.152	0.245	-0.040	-0.098	-0.163	0.138	-0.576	-0.203	-0.163	0.163
Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias	0.527	-0.341	0.072	-0.177	0.030	-0.485	0.283	0.418	-0.177	0.341	0.717	-0.191	-0.191	1.000	1.000	-0.114	-0.114	0.765	0.808	0.596	0.673	0.543	-0.740	0.152	0.245	-0.040	-0.098	-0.163	0.138	-0.576	-0.203	-0.163	0.163
Prestamistas o usureros	0.299	0.032	-0.201	0.330	0.227	0.138	-0.161	0.204	0.025	-0.032	0.204	-0.054	-0.054	-0.114	-0.114	1.000	1.000	0.400	0.127	0.102	0.171	0.064	0.135	-0.176	-0.243	-0.217	-0.263	-0.046	-0.245	-0.236	-0.058	-0.046	0.046
Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros	0.299	0.032	-0.201	0.330	0.227	0.138	-0.161	0.204	0.025	-0.032	0.204	-0.054	-0.054	-0.114	-0.114	1.000	1.000	0.400	0.127	0.102	0.171	0.064	0.135	-0.176	-0.243	-0.217	-0.263	-0.046	-0.245	-0.236	-0.058	-0.046	0.046
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	0.657	-0.217	-0.089	0.030	0.061	-0.354	0.171	0.505	-0.134	0.217	0.938	0.058	0.058	0.765	0.765	0.400	0.400	1.000	0.876	0.698	0.901	0.770	-0.740	0.099	0.230	-0.158	-0.194	-0.214	0.149	-0.882	-0.266	-0.214	0.214
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	0.646	-0.399	-0.036	0.063	-0.118	-0.466	0.381	0.554	-0.152	0.399	0.912	0.214	0.214	0.808	0.808	0.127	0.127	0.876	1.000	0.626	0.850	0.721	-0.850	0.135	0.229	-0.202	-0.187	-0.208	0.183	-0.854	-0.259	-0.208	0.208
Monto Promedio de crédito otorgado (Agrupada)	0.465	-0.102	0.082	-0.100	0.095	-0.187	0.169	0.271	-0.079	-0.115	0.727	0.262	0.262	0.596	0.596	0.102	0.102	0.698	0.626	1.000	0.813	0.727	-0.678	0.187	0.349	-0.007	-0.003	-0.166	0.245	-0.681	-0.206	-0.166	0.166
Tiempo del crédito solicitado	0.579	-0.171	-0.040	-0.019	-0.001	-0.363	0.250	0.444	-0.133	0.171	0.952	0.287	0.287	0.673	0.673	0.171	0.171	0.901	0.850	0.813	1.000	0.878	-0.791	0.192	0.348	-0.103	-0.088	-0.217	0.272	-0.923	-0.270	-0.217	0.217
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	0.406	0.039	-0.136	-0.158	-0.149	-0.362	0.160	0.406	-0.010	-0.039	0.893	0.453	0.453	0.543	0.543	0.064	0.064	0.770	0.721	0.727	0.878	1.000	-0.725	0.314	0.453	-0.005	0.041	-0.203	0.411	-0.901	-0.253	-0.203	0.203
Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-0.530	0.345	-0.013	-0.049	0.114	0.380	-0.224	-0.474	-0.012	-0.105	-0.853	-0.277	-0.277	-0.740	-0.740	0.135	0.135	-0.740	-0.850	-0.678	-0.791	-0.725	1.000	-0.137	-0.367	0.144	0.042	0.194	-0.270	0.764	0.242	0.194	-0.194
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	0.007	0.051	-0.174	-0.240	-0.503	0.039	0.215	-0.173	0.186	-0.176	0.146	0.072	0.072	0.152	0.152	-0.176	-0.176	0.099	0.135	0.187	0.192	0.314	-0.137	1.000	0.705	0.146	0.102	-0.073	0.709	-0.138	-0.091	-0.073	0.073
Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud	0.230	-0.074	-0.071	-0.211	-0.331	-0.024	0.198	-0.177	0.050	-0.243	0.338	0.225	0.225	0.245	0.245	-0.243	-0.243	0.230	0.229	0.349	0.348	0.453	-0.367	0.705	1.000	0.079	0.142	-0.064	0.850	-0.305	-0.056	-0.064	0.064
El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?	-0.106	0.217	0.135	-0.378	0.194	0.302	0.057	-0.361	-0.258	-0.217	-0.168	-0.211	-0.211	-0.040	-0.040	-0.217	-0.217	-0.158	-0.202	-0.007	-0.103	-0.005	0.144	0.146	0.079	1.000	0.861	-0.049	0.268	0.127	0.048	-0.049	0.049
Cantidad de curso de capacitación que recibió el personal	-0.155	0.164	0.011	-0.451	0.113	0.277	-0.046	-0.163	-0.007	-0.263	-0.145	-0.109	-0.109	-0.098	-0.098	-0.263	-0.263	-0.194	-0.187	-0.003	-0.088	0.041	0.042	0.102	0.142	0.861	1.000	-0.093	0.312	0.101	0.002	0.191	-0.191
Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión	-0.086	0.046	0.183	0.217	0.069	-0.013	0.000	-0.098	-0.108	-0.046	-0.228	-0.078	-0.078	-0.163	-0.163	-0.046	-0.046	-0.214	-0.208	-0.166	-0.217	-0.203	0.194	-0.073	-0.064	-0.049	-0.093	1.000	-0.071	0.218	0.803	0.467	-0.467
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	0.091	-0.069	0.019	-0.226	-0.259	0.109	0.195	-0.165	-0.023	-0.245	0.255	0.214	0.214	0.138	0.138	-0.245	-0.245	0.149	0.183	0.245	0.272	0.411	-0.270	0.709	0.850	0.268	0.312	-0.071	1.000	-0.278	0.029	-0.127	0.127
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	-0.551	0.042	0.105	-0.037	0.080	0.346	-0.211	-0.497	0.109	-0.236	-0.956	-0.397	-0.397	-0.576	-0.576	-0.236	-0.236	-0.882	-0.854	-0.681	-0.923	-0.901	0.764	-0.138	-0.305	0.127	0.101	0.218	-0.278	1.000	0.271	0.218	-0.218
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	-0.036	0.058	0.188	0.270	0.193	0.071	-0.096	-0.122	-0.195	-0.058	-0.284	-0.097	-0.097	-0.203	-0.203	-0.058	-0.058	-0.266	-0.259	-0.206	-0.270	-0.253	0.242	-0.091	-0.056	0.048	0.002	0.803	0.029	0.271	1.000	0.360	-0.360
Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-0.258	0.046	-0.289	-0.040	0.069	-0.013	-0.231	0.098	0.181	-0.046	-0.228	-0.078	-0.078	-0.163	-0.163	-0.046	-0.046	-0.214	-0.208	-0.166	-0.217	-0.203	0.194	-0.073	-0.064	-0.049	0.191	0.467	-0.127	0.218	0.360	1.000	-1.000
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	0.258	-0.046	0.289	0.040	-0.069	0.013	0.231	-0.098	-0.181	0.046	0.228	0.078	0.078	0.163	0.163	0.046	0.046	0.214	0.208	0.166	0.217	0.203	-0.194	0.073	0.064	0.049	-0.191	-0.467	0.127	-0.218	-0.360	-1.000	1.000

	Edad del representante legal de la empresa (Agrupada)	Sexo	Grado de instrucción	Estado Civil	Profesión	Ocupación (Agrupada)	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro (Agrupada)	Número de trabajadores permanentes	Número de Trabajadores eventuales	Motivos de formación de la Mype	Cómo financia su actividad productiva	financiamiento de terceros: A que entidad bancaria recurrir para obtener	Que tasa de interés bancario mensual paga	Entidad es no bancarias	Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias	Prestas mixtas o usureros	Qué tasa de interés mensual presta para la obtención del crédito	Entidad es financieras le otorgan mayor facilidad para la obtención del crédito	Los créditos fueron otorgados en los montos solicitados (Agrupada)	Monto Promedio de crédito otorgado	Tiempo del crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud	El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?	Cantidad de curso de capacitación que recibió el personal	Considera Ud. Que la capacitación como empresa es una inversión	En qué temas se capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año
Edad del representante legal de la empresa (Agrupada)	0.581	-0.040	0.266	0.202	0.089	-0.153	0.065	0.161	-0.161	0.040	0.242	0.032	0.032	0.323	0.323	0.040	0.040	0.500	0.331	0.238	0.250	0.548	-0.306	0.008	0.403	-0.040	-0.218	-0.016	0.161	-0.335	-0.008	-0.048	0.048
Sexo	-0.040	0.031	-0.015	-0.027	0.047	0.017	-0.048	-0.024	0.028	0.001	-0.018	0.004	0.004	-0.048	-0.048	0.001	0.001	-0.038	-0.047	-0.015	-0.017	0.012	0.046	0.013	-0.030	0.019	0.053	0.002	-0.028	0.007	0.003	0.002	-0.002
Grado de instrucción	0.266	-0.015	1.334	0.263	0.324	-0.227	-0.081	-0.137	-0.125	0.047	-0.046	-0.004	-0.004	0.081	0.081	-0.043	-0.043	-0.123	-0.033	0.036	-0.031	-0.335	-0.014	-0.352	-0.228	0.034	0.027	0.063	0.060	0.138	0.078	-0.039	0.039
Estado Civil	0.202	-0.027	0.263	1.033	0.408	-0.086	0.016	0.056	-0.012	0.027	0.026	0.103	0.103	-0.145	-0.145	0.053	0.053	0.030	0.043	-0.086	-0.011	-0.286	-0.038	-0.356	-0.434	-0.193	-0.848	0.054	-0.536	-0.035	0.082	-0.010	0.010
Profesión	0.089	0.047	0.324	0.408	4.128	0.038	-0.333	0.040	-0.327	0.017	-0.050	-0.130	-0.130	0.048	0.048	0.082	0.082	0.123	-0.160	0.162	-0.001	-0.536	0.175	-1.487	-1.546	0.197	0.424	0.034	-1.222	0.152	0.116	0.034	-0.034
Ocupación	-0.153	0.017	-0.227	-0.086	0.038	0.386	0.016	-0.163	-0.093	-0.043	-0.143	-0.063	-0.063	-0.242	-0.242	0.015	0.015	-0.220	-0.195	-0.038	-0.128	-0.333	0.173	0.035	-0.034	0.034	0.318	-0.002	0.157	0.203	0.013	-0.002	0.002
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro (Agrupada)	0.065	-0.048	-0.081	0.016	-0.333	0.016	0.323	-0.032	-0.134	0.016	0.065	0.032	0.032	0.123	0.123	-0.016	-0.016	0.097	0.145	0.081	0.081	0.161	-0.037	0.177	0.258	0.016	-0.048	0.000	0.258	-0.113	-0.016	-0.032	0.032
Números de trabajadores permanentes	0.161	-0.024	-0.137	0.056	0.040	-0.163	-0.032	0.452	0.065	0.024	0.177	0.032	0.032	0.226	0.226	0.024	0.024	0.333	0.250	0.153	0.163	0.484	-0.242	-0.163	-0.274	-0.121	-0.202	-0.016	-0.258	-0.315	-0.024	0.016	-0.016
Número de Trabajadores eventuales	-0.161	0.028	-0.125	-0.012	-0.327	-0.033	-0.134	0.065	0.823	-0.028	-0.040	0.048	0.048	-0.123	-0.123	0.004	0.004	-0.121	-0.033	-0.060	-0.063	-0.016	-0.008	0.246	0.105	-0.117	-0.012	-0.024	-0.048	0.033	-0.052	0.040	-0.040
Motivos de formación de la Mype	0.040	0.001	0.047	0.027	0.017	-0.043	0.016	0.024	-0.028	0.031	0.018	-0.004	-0.004	0.048	0.048	-0.001	-0.001	0.038	0.047	-0.017	0.017	-0.012	-0.014	-0.045	-0.033	-0.013	-0.086	-0.002	-0.101	-0.033	-0.003	-0.002	0.002

Cómo financia su actividad productiva	0.242	-0.018	-0.046	0.026	-0.050	-0.143	0.065	0.177	-0.040	0.018	0.254	0.073	0.073	0.290	0.290	0.018	0.018	0.472	0.308	0.308	0.272	0.798	-0.327	0.107	0.391	-0.042	-0.135	-0.028	0.298	-0.454	-0.042	-0.028	0.028
Si el financiamiento es de terceros: A que entidades bancarias recurre para obtener financiamiento	0.032	0.004	-0.004	0.109	-0.190	-0.069	0.032	0.032	0.048	-0.004	0.073	0.177	0.177	-0.065	-0.065	-0.004	-0.004	0.024	0.060	0.093	0.069	0.339	-0.089	0.044	0.218	-0.044	-0.085	-0.008	0.210	-0.157	-0.012	-0.008	0.008
Que tasa de interés bancario mensual paga	0.032	0.004	-0.004	0.109	-0.190	-0.069	0.032	0.032	0.048	-0.004	0.073	0.177	0.177	-0.065	-0.065	-0.004	-0.004	0.024	0.060	0.093	0.069	0.339	-0.089	0.044	0.218	-0.044	-0.085	-0.008	0.210	-0.157	-0.012	-0.008	0.008
Entidades no bancarias	0.323	-0.048	0.081	-0.145	0.048	-0.242	0.129	0.226	-0.129	0.048	0.290	-0.065	-0.065	0.645	0.645	-0.016	-0.016	0.613	0.435	0.403	0.306	0.774	-0.452	0.177	0.452	-0.016	-0.145	-0.032	0.258	-0.435	-0.048	-0.032	0.032
Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias	0.323	-0.048	0.081	-0.145	0.048	-0.242	0.129	0.226	-0.129	0.048	0.290	-0.065	-0.065	0.645	0.645	-0.016	-0.016	0.613	0.435	0.403	0.306	0.774	-0.452	0.177	0.452	-0.016	-0.145	-0.032	0.258	-0.435	-0.048	-0.032	0.032
Prestamistas o usureros	0.040	0.001	-0.049	0.059	0.082	0.015	-0.016	0.024	0.004	-0.001	0.018	-0.004	-0.004	-0.016	-0.016	0.031	0.031	0.071	0.015	0.015	0.017	0.020	0.018	-0.045	-0.039	-0.019	-0.086	-0.002	-0.101	-0.039	-0.003	-0.002	0.002
Que tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros	0.040	0.001	-0.049	0.059	0.082	0.015	-0.016	0.024	0.004	-0.001	0.018	-0.004	-0.004	-0.016	-0.016	0.031	0.031	0.071	0.015	0.015	0.017	0.020	0.018	-0.045	-0.039	-0.019	-0.086	-0.002	-0.101	-0.039	-0.003	-0.002	0.002
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	0.500	-0.038	-0.123	0.030	0.123	-0.220	0.097	0.339	-0.121	0.038	0.472	0.024	0.024	0.613	0.613	0.071	0.071	0.936	0.587	0.587	0.510	1.363	-0.560	0.143	0.528	-0.079	-0.357	-0.052	0.347	-0.829	-0.079	-0.052	0.052
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	0.331	-0.047	-0.033	0.043	-0.160	-0.195	0.145	0.250	-0.093	0.047	0.308	0.060	0.060	0.435	0.435	0.015	0.015	0.587	0.451	0.354	0.324	0.859	-0.433	0.132	0.353	-0.068	-0.231	-0.034	0.286	-0.539	-0.051	-0.034	0.034
Monto Promedio de crédito otorgado (Agrupada)	0.298	-0.015	0.036	-0.086	0.162	-0.038	0.081	0.153	-0.060	-0.017	0.308	0.093	0.093	0.403	0.403	0.015	0.015	0.587	0.354	0.709	0.368	1.085	-0.433	0.229	0.675	-0.003	-0.005	-0.034	0.480	-0.539	-0.051	-0.034	0.034
Tiempo del crédito solicitado	0.250	-0.017	-0.031	-0.011	-0.001	-0.128	0.081	0.163	-0.069	0.017	0.272	0.069	0.069	0.306	0.306	0.017	0.017	0.510	0.324	0.368	0.322	0.883	-0.341	0.158	0.454	-0.029	-0.032	-0.030	0.359	-0.493	-0.045	-0.030	0.030
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	0.548	0.012	-0.335	-0.286	-0.536	-0.339	0.161	0.484	-0.016	-0.012	0.798	0.339	0.339	0.774	0.774	0.020	0.020	1.363	0.859	1.085	0.883	3.145	-0.376	0.810	1.847	-0.004	0.133	-0.089	1.694	-1.504	-0.133	-0.089	0.089
Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-0.306	0.046	-0.014	-0.038	0.175	0.179	-0.097	-0.242	-0.008	-0.014	-0.327	-0.089	-0.089	-0.452	-0.452	0.018	0.018	-0.560	-0.433	-0.433	-0.341	-0.976	0.577	-0.151	-0.641	0.054	0.058	0.036	-0.476	0.546	0.054	0.036	-0.036
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	0.008	0.013	-0.352	-0.356	-1.487	0.035	0.177	-0.163	0.246	-0.045	0.107	0.044	0.044	0.177	0.177	-0.045	-0.045	0.143	0.132	0.229	0.158	0.810	-0.151	2.120	2.361	0.106	0.273	-0.026	2.399	-0.189	-0.039	-0.026	0.026
Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.	0.403	-0.030	-0.228	-0.434	-1.546	-0.034	0.258	-0.274	0.105	-0.099	0.391	0.218	0.218	0.452	0.452	-0.099	-0.099	0.528	0.353	0.675	0.454	1.847	-0.641	2.361	5.286	0.091	0.603	-0.036	4.540	-0.659	-0.038	-0.036	0.036
El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?	-0.040	0.019	0.034	-0.193	0.197	0.034	0.016	-0.121	-0.117	-0.019	-0.042	-0.044	-0.044	-0.016	-0.016	-0.019	-0.019	-0.079	-0.068	-0.003	-0.029	-0.004	0.054	0.106	0.091	0.249	0.791	-0.006	0.310	0.059	0.007	-0.006	0.006
Cantidad de curso de capacitación que recibió el personal	-0.218	0.053	0.027	-0.848	0.424	0.318	-0.048	-0.202	-0.012	-0.086	-0.135	-0.085	-0.085	-0.145	-0.145	-0.086	-0.086	-0.357	-0.231	-0.005	-0.092	0.133	0.058	0.273	0.603	0.791	3.394	-0.042	1.335	0.174	0.001	0.087	-0.087
Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión	-0.016	0.002	0.063	0.054	0.034	-0.002	0.000	-0.016	-0.024	-0.002	-0.028	-0.008	-0.008	-0.032	-0.032	-0.002	-0.002	-0.052	-0.034	-0.034	-0.030	-0.089	0.036	-0.026	-0.036	-0.006	-0.042	0.060	-0.040	0.050	0.058	0.028	-0.028
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	0.161	-0.028	0.060	-0.536	-1.222	0.157	0.258	-0.258	-0.048	-0.101	0.298	0.210	0.210	0.258	0.258	-0.101	-0.101	0.347	0.286	0.480	0.359	1.694	-0.476	2.399	4.540	0.310	1.335	-0.040	5.403	-0.609	0.020	-0.073	0.073
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	-0.395	0.007	0.138	-0.035	0.152	0.203	-0.113	-0.315	0.093	-0.039	-0.454	-0.157	-0.157	-0.435	-0.435	-0.039	-0.039	-0.829	-0.539	-0.539	-0.493	-1.504	0.546	-0.189	-0.659	0.059	0.174	0.050	-0.609	0.886	0.076	0.050	-0.050
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	-0.008	0.003	0.078	0.082	0.116	0.013	-0.016	-0.024	-0.052	-0.003	-0.042	-0.012	-0.012	-0.048	-0.048	-0.003	-0.003	-0.079	-0.051	-0.051	-0.045	-0.133	0.054	-0.039	-0.038	0.007	0.001	0.058	0.020	0.076	0.088	0.026	-0.026
Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-0.048	0.002	-0.099	-0.010	0.034	-0.002	-0.032	0.016	0.040	-0.002	-0.028	-0.008	-0.008	-0.032	-0.032	-0.002	-0.002	-0.052	-0.034	-0.034	-0.030	-0.089	0.036	-0.026	-0.036	-0.006	0.087	0.028	-0.073	0.050	0.026	0.060	-0.060
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	0.048	-0.002	0.099	0.010	-0.034	0.002	0.032	-0.016	-0.040	0.002	0.028	0.008	0.008	0.032	0.032	0.002	0.002	0.052	0.034	0.034	0.030	0.089	-0.036	0.026	0.036	0.006	-0.087	-0.028	0.073	-0.050	-0.026	-0.060	0.060

BASE DE DATOS DE LAS ENCUESTAS.

Paola.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

4 :

	Edad	Sexo	Grado	Es	Prof	Ocu	Tie	For	Tra	Tra	Mo	Co	Fin	Tas	Ent	Tas	Pre	Tas	Otro	Tas	Ent	Los	Mo	Tie	Inve	Rec	Car	Cu	El	Car	La	La	Ten	El	La	La	La	eda	mo	tiem
	d	o	nstr	civi	n	pac	mpo	mal	ajores	ajores	fo	mo	ncia	a_in	es_	tere	sta	a_	s	a_	es_	cri	to_	mp	del	cap	d_c	que	nal	d_d	acit	acit	cap	cia	acit	bilid	bilid	da	to_	poa
1	32	2	7	3	1	3	5	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	6	6	2	4	1	1	6	3	1	1	2	2	1	2	
2	37	2	7	3	3	2	4	1	3	3	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	4	2	5	1	2	5	1	5	1	1	5	1	1	1	2	2	2	1
3	33	2	8	3	3	3	5	1	2	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	6	1	1	2	1	6	3	2	1	2	2	1	2	
4	39	2	7	1	6	3	5	1	2	0	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	3	2	7	3	5	2	4	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2	2	4	2
5	44	1	7	3	3	2	12	1	3	0	1	2	1	1	3	3	1	1	1	1	3	3	4	2	2	1	2	5	1	2	1	1	5	2	1	1	2	3	2	3
6	19	2	7	1	3	3	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	5	1	1	1	3	1	1	2	1	1	1	
7	50	2	8	1	3	2	3	1	2	0	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	3	2	3	2	5	2	2	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2	3	2	1
8	22	2	3	1	3	3	4	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	6	1	5	1	1	5	3	1	2	1	1	1	1	
9	28	2	7	1	2	3	8	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	4	6	2	5	1	1	6	3	1	1	2	1	1	2	
10	31	2	5	1	2	3	6	1	3	1	1	2	1	1	3	3	1	1	1	1	3	3	5	2	5	1	5	5	2	5	1	1	6	1	1	1	2	2	3	2
11	20	2	6	3	3	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	1	1	1	
12	23	2	7	2	2	3	5	1	2	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	5	1	1	1	3	1	1	2	1	1	2	
13	35	2	7	1	5	1	4	1	3	2	1	2	1	1	3	3	1	1	1	1	3	2	4	2	5	2	5	6	2	5	1	1	6	2	1	1	2	2	2	1
14	27	2	3	1	2	3	6	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	3	2	2	2	5	2	4	6	1	1	1	6	1	1	1	2	1	1	2	
15	41	2	7	1	4	3	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	6	2	5	1	1	5	3	1	1	2	3	1	1	
16	20	2	8	1	3	2	4	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	1	1	3	1	1	2	1	1	1	1	
17	28	2	7	3	6	3	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	6	2	5	1	1	6	3	1	1	2	1	1	2	

17	28	2	7	3	6	3	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	6	2	5	1	1	6	3	1	1	2	1	1	2			
18	31	2	5	3	3	2	5	1	3	0	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	5	2	3	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2	2	1	2		
19	26	2	6	3	3	2	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	5	6	1	1	1	1	5	3	1	1	2	1	1	1			
20	32	2	7	3	7	3	3	1	2	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	4	2	5	1	1	6	3	2	1	2	2	1	1			
21	37	2	7	3	6	3	4	1	3	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	3	2	4	2	3	1	2	5	2	5	1	1	6	1	1	1	2	2	2	1
22	33	2	7	3	3	2	6	1	2	1	1	2	3	3	1	1	1	1	1	1	2	2	5	2	5	2	3	6	1	1	1	1	6	1	1	1	2	2	3	2	
23	39	2	7	3	7	3	7	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	5	1	1	1	1	3	1	1	2	2	1	2
24	44	2	8	3	5	1	8	1	3	0	2	2	1	1	3	3	1	1	1	1	3	3	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	2
25	19	2	7	1	7	3	3	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	6	2	5	1	1	6	3	1	1	2	1	1	1	
26	50	2	5	4	7	3	4	1	3	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	4	2	3	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	2	1
27	22	2	7	3	7	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	5	2	1	1	3	2	2	1	1	1	1	
28	28	2	3	1	7	3	5	1	2	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	5	1	1	1	3	1	1	2	1	1	2	
29	31	2	7	1	6	2	5	1	3	0	1	2	1	1	3	3	1	1	1	1	3	2	5	2	5	2	2	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2	2	3	2	
30	48	2	7	3	7	2	4	1	2	1	1	2	1	1	3	3	1	1	1	1	3	2	6	2	3	1	1	5	1	1	1	1	1	2	1	1	2	3	3	1	
31	29	2	8	2	7	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	1	2	5	1	1	6	3	1	1	2	1	1	1	1	
32	30	2	7	3	7	3	1	1	3	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	1	1	1	1	
33																																									
34																																									
35																																									

Vista de datos Vista de variables

Fotos.



