



**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 comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017”

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

AUTORA:

Alvarado Jones, Maritza Thalia

ASESOR:

Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017”

Hoja de firma del Jurado

Mg. CPCC. Montoya Torres Silvia Virginia
Presidente

Mg. CPCC. López Souza José Luis Alberto
Miembro

Mg. CPCC. Vilca Ramírez Ruselli Fernando
Miembro

Mg. CPCC. Ramírez Panduro Jorge Alfredo
Asesor

AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más humano.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mi familia por su apoyo, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

A Dios,

Quien es mi guía, en todo este caminar,
en toda esta lucha diaria para poder
conseguir una carrera profesional.

A mi familia

Gracias a su apoyo constante y
permanente, por ellos, es que me
esfuerzo, todos mis logros es para ellos y
a todas mis amistades.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 21 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 52% tienen de 31 a más de 51 años de edad, el 61.9% son del sexo masculino, el 47.6% tienen secundaria completa, el 42.9% son casados, el 95.2% no tienen profesión y son comerciante. El 71.5% tienen entre 1 a 10 años en el rubro, son formales, el 57.10% tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, y eventuales, el 66.7% se formó para obtener ganancias. El 71.4% se financia por terceros, siendo del 57.2% del Banco de Crédito, Banco Continental y Mi Banco, el 57.1% pagó de 0.1% a 4% de interés mensual, no obtienen crédito de otras entidades, el 57.1% indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios, al 71.4% se les otorgo los montos solicitados, el 71.4% recibió entre S/21,000 a S/90,000 soles, del 61.9% los créditos fueron a largo plazo, el 42.9% invirtió su crédito en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos. El 42.9% recibieron capacitación previo al crédito, se capacitaron en temas de manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 81% sus trabajadores se capacitaron, el 90.5% creen que la capacitación es una inversión y relevante. El 85.7% creen que el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad, del 85.7% su rentabilidad mejoro en los últimos.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training, and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of national and imported tires from the district of Callería, 2017. The research was quantitative-descriptive , not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 21 microentrepreneurs, whose results were: 52% have from 31 to more than 51 years of age, 61.9% are male, the 47.6% have full secondary education, 42.9% are married, 95.2% have no profession and are a merchant. 71.5% have between 1 to 10 years in the category, they are formal, 57.10% have 2 to 3 permanent workers, and eventual, 66.7% was formed to obtain profits. 71.4% is financed by third parties, being 57.2% of Banco de Crédito, Banco Continental and Mi Banco, 57.1% paid from 0.1% to 4% monthly interest, do not obtain credit from other entities, 57.1% indicate that banks granted them benefits, 71.4% were granted the amounts requested, 71.4% received between S / 21,000 and S / 90,000 soles, 61.9% were long-term loans, 42.9% invested their credit in improvement and / or expansion of premises and acquisition of fixed assets. 42.9% received pre-credit training, were trained in business management, human resources administration and business marketing, 81% of their workers were trained, 90.5% believe that training is an investment and relevant. 85.7% believe that financing and training improves profitability, 85.7% profitability improved in the last.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis.....	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iii
3. Agradecimiento.....	iv
4. Dedicatoria.....	v
5. Resumen.....	vi
6. Abstrat.....	vii
5. Contenido.....	viii
6. Índice de Tablas.....	x
7. Índice de Gráficos.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	14
1.1 Enunciado del problema.....	19
1.2 Objetivo General.....	19
1.3 Objetivos específicos.....	20
1.4 Justificación.....	20
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	21
2.1 Antecedentes.....	21
2.1.1 Internacional.....	21
2.1.2 Latinoamericano.....	25
2.1.3 Nacional.....	28
2.1.4 Regional.....	32
2.1.5 Local.....	35

2.2 Bases teóricas.....	37
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	37
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	39
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	44
2.3 Marco conceptual.....	47
2.3.1 Definición del financiamiento.....	47
2.3.2 Definición de capacitación.....	49
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	50
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	51
III. METODOLOGÍA.....	55
3.1 Diseño de la investigación.....	55
3.2 Población y muestra.....	57
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	58
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	62
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	62
3.6 Plan de análisis.....	63
3.7 Matriz de consistencia.....	64
3.8 Principios Éticos.....	65
IV. RESULTADOS.....	67
4.1 Resultados.....	67
4.2 Análisis de los resultados.....	104
V. CONCLUSIONES.....	109
VI. RECOMENDACIONES.....	112

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	116
7.1 Referencias bibliográficas.....	116
7.2. Anexos.....	122
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	122
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	124
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	157
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	158
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	159

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	68
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	69
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	70
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	71
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	72
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	73
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	74
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	75
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	76
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	77
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	78
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	79
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	80

Tabla 14 Tasa de interés mens. de las entidades bancar. que paga las Mypes	81
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	82
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	83
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	84
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	85
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	86
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	87
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	88
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	89
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	90
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	91
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	92
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	93
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	94
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	95
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	96
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	97
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	98
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	99
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	100
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	101
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	102
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	103

Índice de Gráficos

	Pág.
Gráficos 1 Edad del representante legales de las Mypes	68
Gráficos 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	69
Gráficos 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	70
Gráficos 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	71
Gráficos 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	72
Gráficos 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	73
Gráficos 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	74
Gráficos 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	75
Gráficos 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	76
Gráficos 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	77
Gráficos 11 Motivo de formación de la Mype	78
Gráficos 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	79
Gráficos 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	80
Gráficos 14 Tasa de interés mens. de las entidades bancarias que paga las Mypes	81
Gráficos 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	82
Gráficos 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	83
Gráficos 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	84
Gráficos 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	85
Gráficos 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	86
Gráficos 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	87

Gráficos 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	88
Gráficos 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	89
Gráficos 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	90
Gráficos 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	91
Gráficos 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	92
Gráficos 26 Cant. de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	93
Gráficos 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	94
Gráficos 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	95
Gráficos 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	96
Gráficos 30 Considera a la capacitación como una inversión	97
Gráficos 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	98
Gráficos 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	99
Gráficos 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	100
Gráficos 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	101
Gráficos 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	102
Gráficos 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	103

I. INTRODUCCIÓN

Las Micros y Pequeñas Empresas sin lugar a duda, en la actualidad cumplen un rol muy importante dentro de la sociedad, ya sea produciendo y/o ofertando bienes y servicios, lo que constituyen un eslabón determinante en la continuación de la actividad económica y la generación de empleo. Asimismo, la labor que llevan a cabo es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Por tal motivo, los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye en mayor medida a la formación del producto bruto interno. En ese sentido, para conocer mejor sobre las Micros y Pequeñas Empresas detallo a continuación:

En referencia Clementi (2012), en su trabajo de investigación “auto-emprendedor”, señala que Francia cuenta desde el año 2009 con un estatuto muy favorable para desarrollo de las actividades de autoempleo o emprendedor individual. Con este estatuto jurídico, crear una microempresa es muy fácil. Incluso permite el desarrollo de una actividad complementaria para cualquier persona que lo desea: estudiante, jubilado, asalariado, desempleado e incluso funcionario. Para poder acceder a este régimen, la cifra de negocio de la microempresa no puede superar 81.500

para las actividades de comercio y 32.600 para las actividades de servicio (datos 2011).

Asimismo Clementi, sostiene que durante el año 2009, 320,000 microempresarios se dieron de alta en Francia bajo este estatuto y 359,700 en el año 2010 (datos del “Instituto National de la Statistique et des Études Économiques, INSEE). Y desde la implantación del estatuto en el año 2009, 660,400 “autoemprendedores” seguían activos el 31 de enero 2011 (Clementi, 2012).

A su vez Camacho (2009), expresa en “La microempresa en la nueva economía”, en Colombia el 98% del progreso productivo se debe a las microempresas, las cuales muchas de ellas algunas veces tiene su origen en un entorno familiar, necesitan hoy más que nunca estar mejor preparadas en el escenario de la nueva economía en que vivimos. Hoy en día más que nunca las naciones de Latinoamérica y especialmente Colombia necesitan dejar a atrás los esquemas tradicionales de trabajar individualmente para salir adelante. Se requiere de ser más deferentes y no demandantes entre nosotros mismos ya que nuestras competencias ya no son entre nosotros mismos; sino competiremos contra sistemas y redes de otros países del mundo.

Del Barrio Urquiza Ana (2014), en su tesis “Propuesta de política pública para promover la internacionalización de empresas”, este contexto enmarca sin duda el acontecer nacional durante los próximos años. En cuanto a la evolución económica global, los mercados financieros se han colapsado, el desempleo se incrementó a niveles históricos tanto en países industrializados como emergentes, y se ha afectado el bienestar de millones de familias en el mundo. Hoy, todavía la

recuperación es incipiente y continúan los ajustes en las finanzas de familias, sectores y países a nivel global. La recuperación económica mundial tomará todavía varios años, e incluso lustros, para finalizarse. Esta realidad inevitable ajustará el acontecer económico de países y regiones. Aún quedan por resolverse los problemas fiscales de mediano plazo de Estados Unidos y Europa, la recuperación del sector financiero en diversos países europeos, la reactivación de la actividad económica mundial, y el ajuste en los desbalances entre sectores y países. El entorno internacional aún no está exento de riesgos para nuestra economía y la planeación del desarrollo nacional debe considerar puntualmente que, quizá por primera vez en nuestra historia reciente, los factores que nos podrían afectar macroeconómicamente no son internos sino externos.

Juárez Prieto V. M. (2000), en su investigación denominada “La situación de las micros, pequeñas y medianas empresas en México, vínculo de consolidación financiera, económica y social a través del Banco Interamericano de Desarrollo 1995-2000”, manifiesta que el constante aumento de las micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la economía de nuestro país, es de mayor importancia debido a la escala micro, ya que no solamente las grandes, sino también las pequeñas y medianas han reducido su participación tanto en el conjunto de las unidades económicas como en el personal empleado.

Dada la creciente proporción de la microempresa, muchas de ellas creadas como refugio al desempleo agobiante de las economías emergentes, la mayoría no logran consolidarse y desaparecen prácticamente en los primeros años de su existencia y apuntalamiento. Dicho problema se agudiza en épocas de crisis, como la que se propició mediante un entorno económico inestable, volátil y engañoso,

sobre todo prevaleciendo la política neoliberal, como ha sucedido en México desde los años ochenta a nuestros días.

Un gran porcentaje de microempresas de las que mueren y desaparecen, aumentan su contribución dentro de la economía formal e informal por el personal ocupado por éstas, ya que la dificultad para encontrar un empleo remunerado impulsa a casi a todos los empleados a emprender una actividad productiva por cuenta propia.

La asociación puede favorecer la permanencia y fortalecimiento de las micro, pequeña y mediana empresa, ya que de esta forma se incrementa su poder de negociación frente al gobierno para que se tomen en cuenta intereses comunes como sería el caso de obtener servicios que están fuera de su alcance en el aspecto: administrativo, fiscal y tributario, porque al actuar unilateralmente se incurriría al aislamiento corporativo resultando muy caro llevar a cabo actividades de promoción y difusión; en beneficio de potencializar sus ventajas competitivas, industriales y comerciales, menguando así sus debilidades tecnológicas, de insumos, de financiamiento y de personal altamente capacitado.

Carapia Bravo A. & Chávez Ticono K. I. & Cruz Reyes S. P. & Herrera Neri A. (2012), en sus trabajo de investigacion denominada “El Financiamiento en la Empresa. Analisis y Extrategia”, expresa en su objetivo general que el primordial fin que se propone la interpretación financiera es la de ayudad a los ejecutivos de una empresa a determinar si las decisiones acerca de los financiamientos determinan si fueron los más apropiados y de esta manera determinar el futuro de las inversiones de la organización.

Concluye, señalando que estamos aptos para poder afirmar que lo que permite a una empresa elegir el financiamiento adecuado, el cual brinde la oportunidad de crecimiento, es, de manera indiscutible la experiencia empresarial y un vasto conocimiento de la entidad y los factores externos que la afectan, amén de considerar que todo lo anterior debe de ir aunado al desafío que representa el ENTENDER antes de EJECUTAR.

No podríamos entender al financiamiento sino conocemos antes a la empresa, sus necesidades, su misión, visión y objetivos. Es de suma importancia conocer a la entidad económica a fondo, esto va desde sus orígenes, el ambiente en el que se desarrolla; poner atención a aquellos detalles que nos permitan averiguar sobre la naturaleza, los objetivos y las relaciones que se tiene con el resto del mundo, llámese clientes, inversionistas, colaboradores o empleados, proveedores, accionistas, etc. debido a que estos aspectos nos darán la pauta de inicio sobre la situación que vive la empresa.

Otro aspecto importante que nos permitirá entender mejor a la empresa es su situación económico-financiera, porque ésta nos reflejará el alcance de objetivos de la empresa en términos monetarios mostrándonos una realidad más evidente de cómo se encuentra posicionada la entidad en el momento en que se realiza un reconocimiento de la misma.

Cabe mencionar que para entender la situación económico-financiera se deben aplicar algunos procedimientos de análisis que harán de esta tarea de reconocimiento más sencilla.

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio,

industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y ventas de telas nacionales e importadas, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería, ubicándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se manifestó sobre la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en ese contexto el desarrollo de la investigación se enfocó en las Mypes dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas en el distrito de Callería, las cuales se observa que tienen un incremento y crecimiento positivo, sobre todo de empresarios incursionando en este tipo de negocios donde se encuentran en constante competitividad por captar la mayor demanda de clientes.

Esto ha conllevado que los empresarios proyecten diversas mejoras con el transcurrir del tiempo, se puede apreciar que las medidas correctivas que adoptaron los empresarios carecen de toda una gestión administrativa y operativa sobre todo en materia de financiamiento, capacitación y obtención de rentabilidad; que en algunos casos los han llevado al fracaso de sus empresas o al cierre, por todas estas consideraciones nos planteamos la siguiente pregunta de investigación: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017?**

En este contexto para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del

financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.
- d) Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.
- e) Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

La presente investigación se justifica porque admitirá conocer de manera concisa y precisa las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Calleria, es decir, desde el

punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos, para tener en cuenta si es necesario invertir en este tipo de negocio.

A su vez, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

En conclusión, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré el grado de bachiller en contabilidad, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

En referencia, Zapata (2004) “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona” expresa cómo se desarrolla el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el idea en dichas empresas.

A su vez, en una primera etapa la investigación cualitativa examinó a cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona- España con la finalidad de elaborar el marco teórico en que se encuentra la investigación

cuantitativa. Y en la segunda etapa encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; siendo filosofía de una de las empresas la que expresa: “somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo.

En ese contexto, las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que deduce el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

López Mendoza C. B. (2003), “El control de Gestión en la Pequeña Empresa Mexicana, a través de los sistemas de información administrativos”, Concluye manifestando que es evidente que los cambios que se han suscitado a nivel mundial, han generado una competencia que se incrementa día a día. Dicha competencia no es

exclusiva de las grandes empresas, ya que la apertura al mercado global ha sido tal, que ha llegado a todos, individuos, empresas (de todo tamaño) y sociedad en general. Sin embargo, nos hemos dado cuenta de que la actividad económica de cualquier país, está basada primordialmente en un solo sector: el de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Este tipo de empresas es muy importante, no sólo por su número, sino también por la generación de empleos, por su participación en los ingresos a nivel nacional y porque en la mayoría de los países desarrollados su contribución a las exportaciones es enorme. Por tal motivo, en países como España e Italia se busca ayudar y promover a ese sector para que pueda enfrentarse exitosamente a esa competencia.

La apertura comercial que se ha dado como consecuencia de la globalización, demanda calidad y competitividad en todos los aspectos, económico, político, social y tecnológico. Por lo que se debe fortalecer el mercado interno para buscar, posteriormente, la forma de incursionar a los mercados internacionales.

Por lo anterior, en esta nueva política económica, la pequeña empresa, tiene un gran reto: cambiar su forma de trabajar. Para ello, es necesario que entienda que la tecnología es de vital importancia para lograrlo.

Anteriormente, la información que se generaba dentro de las empresas era aislada. Hoy con la aplicación de la tecnología a los

negocios, mediante los sistemas de información administrativa, esa información puede estar disponible para todos aquéllos que la requieran y se puede generar un control más efectivo de sus actividades. Ha sido difícil ese cambio, pero se ha dado. Ahora, sólo hay que aprovecharlo. En este estudio hemos visto cómo diversas empresas en diferentes países, han aplicado, exitosamente, los sistemas de información a sus procesos, lo que les ha traído grandes beneficios. Sin embargo, los directivos tienen que considerar que la utilización de estos sistemas no garantiza el éxito. Más aún, que no hay una fórmula segura para el éxito. Cada empresa debe crear su propio método y ajustarlo a sus necesidades particulares, para lo cual hace falta tiempo, paciencia y dedicación. Es por ello que la propuesta, no va en función de plantear la utilización de un SIA específico, sino en la aplicación de cualquiera de estos sistemas, el que se adapte a sus necesidades y recursos. Lo más importante es aprovechar los beneficios que el SIA nos ofrece, siendo uno de ellos lograr un mejor control de gestión en todas las actividades de la pequeña empresa mexicana.

Por lo anterior, los proveedores de software deben tener en cuenta, el gran potencial que posee la pequeña empresa, por lo que sería necesario trabajar en ello. Es decir, desarrollar programas específicos para este tipo de empresas, ya que los que existen no son acordes a ellas, no sólo por su costo, sino también por su estructura.

Por último, la pequeña empresa debe estar cada vez más consciente de la necesidad que tiene de optimizar los recursos con que

cuenta y mejorar su forma de trabajar. De esta manera podrá formar parte del mercado global en el que se encuentra. También necesita incrementar su eficiencia, productividad y competitividad para enfrentar exitosamente esta nueva política económica, que se está dando a nivel mundial.

2.1.2 Latinoamericano

Por su parte, García, Levitsky & Hojmark, (2001) manifiesta que “La micro y pequeña empresa en latinoamérica y la experiencia de los servicios de desarrollo empresarial, en América Latina y el Caribe, los sectores de las Micro y Pequeñas Empresas contribuyen sustancialmente a las economías nacionales, gracias a su capacidad para promover empleo y reducir la pobreza. Sin embargo, para ello es fundamental que dichas empresas tengan disponibilidad y acceso a servicios financieros y a sistemas de educación y capacitación eficaces y de calidad, para que de esta manera puedan adquirir conocimientos, capacidades y tecnología que les permita participar en el entorno mundial en forma competitiva.

Bebczuk R. N. (2010), en su investigación denominada “Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política”, tiene como objetivo identificar las deficiencias en el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas (en adelante, pymes) en Argentina y avanzar algunas líneas de acción para superar tales inconvenientes. El tema, ciertamente, no es novedoso. Sin embargo, creemos que el debate público no ha estado bien orientado, y

ello ha conspirado contra la puesta en marcha de políticas exitosas en la materia. La principal fisura en este debate reside, como suele ocurrir en otros campos de análisis económico, en los supuestos de partida. En particular, el consenso de los especialistas sostiene que:

1) Una alta proporción de las pymes cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada, que no pueden concretar porque la banca privada no le provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa, garantía y plazo;

2) Dado que estas conductas nacen de fallas en el mercado financiero -la falta de información, los altos costos de intermediación y/o el poder de negociación desproporcionado de los oferentes de crédito-, se hace perentoria la intervención estatal para reparar tales fallas (ver Bebczuk (2007, 2008) para una explicación más detallada de estas fallas de mercado); y

3) En virtud del impacto de las pymes sobre el empleo y el combate sobre la pobreza, toda acción en este campo está destinada a generar un notable beneficio social neto.

En lo que sigue nos proponemos desgranar, a partir de argumentos técnicos y de evidencia cuantitativa, las debilidades de estos tres supuestos. Nuestra disidencia con estas posiciones es más de grado que de fondo, en el sentido de que estos problemas están presentes, pero no aplican a la generalidad del sector pyme. En breve, afirmaremos que Muchas pymes no tienen demanda por crédito y, dentro de las que tienen demanda, no todas poseen una adecuada

capacidad y voluntad de pago, por lo que no deberían tener acceso al crédito privado o público;

2) El Estado no ha logrado en absoluto reparar los problemas del crédito para las pymes, y para hacerlo en el futuro deberá revisarse profundamente el diseño de los programas públicos y fortalecer el rol de la banca privada como parte integral de tales programas públicos; y

3) Aun reconociendo la incidencia positiva de las pymes sobre el empleo y el bienestar social, la política de asistencia crediticia al sector debería mantenerse estrictamente separada de las políticas de asistencia social, privilegiando el repago de las deudas y la medición cuidadosa del beneficio social neto de los programas públicos.

Concluye señalando que la asistencia financiera debería focalizarse en pymes que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector pyme, sino sólo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados³⁵. En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidios sin contraprestación o, similarmente, de préstamos incobrables

2.1.3 Nacional

A su vez, Alvarado (2013), en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, Rubro actividades imprentas del distrito de Chimbote, período 2011 – 2012”. Llego a los siguientes resultados: Respectos a los representantes: el 65% son hombres; el 40% tiene una edad promedio de 26 a 60 años; el 55% tienen secundaria completa, en cuanto el 80% son casados.

En relación a las MYPES: El 100% tienen más de 3 años en el mercado; el 55% tienen más de 03 trabajadores en sus MYPES; el 100% son creadas para obtener ganancias. Respecto a la capacitación: Afirmaron que el 50% de los representantes ha recibido dos cursos de capacitación; el 75% manifestaron que su personal sí ha recibido capacitación; el 60% el personal ha recibió dos de capacitación; el 85% considera que la capacitación si es una inversión; el 100% considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa; el 70% se capacitó en prestar un mejor servicio al cliente.

En conclusión: En cuanto a los representantes de las MYPES; Del estudio realizado se concluye que los representantes legales de las MYPES son personas adultas, tienen entre la edad 26 a 60 años, los Gerentes encuestados son de sexo masculino cuenta con estudios de secundaria completa. En cuanto a las MYPES; la mayoría de los gerentes tienen más de 3 años en el servicio de imprentas en el mercado, cuentan con 3 trabajadores, creadas para generar ingresos,

esto implica que deberá seguir mejorando para ser competitivas en el mercado.

En referencia a la capacitación; en el estudio realizado se concluye, la importante de la capacitación en las empresas, pero lo consideran inversión, por lo cual permite invertir en recursos humanos y capacitarlos para que mejore su rentabilidad, prestar un servicio de calidad a los clientes y ayuda al personal ser eficaz en las actividades que desarrolla en la empresa.

Por otro lado, Benancio Rodriguez y Gonzales Renteria (2013), presenta una investigación, que tuvo por objetivo general determinar como el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa. El principal resultado de la MYPE es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA fue de S/. 10 000,00.

En ese contexto, los trámites de financiamiento fueron dificultosos, pues demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad de Huarmey. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15% más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

A su vez, Prado (2010) en su trabajo de investigación para obtener el grado académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título fue: “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra en la Ciudad de Lima -Perú”, donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas de textil y confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento.

Cabe recalcar que la investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra. Fueron evaluadas 81 MYPES a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú.

Finaliza, recomendando que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuándo endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable. Y es que la carencia de liquidez en las

empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento para aplicarlos en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico social, convirtiéndose el financiamiento en el resultado de una necesidad.

Guerrero Altamirano E. M. (2017), en su trabajo de investigación denominada “EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA COMERCIAL DECORACIONES PARAISO E.I.R.L. CHIMBOTE, 2015”, investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso, para el recojo de la información se utilizó la técnica de revisión bibliográfica – documental y la entrevista, encontrando los siguientes resultados: Los autores consideran que las MYPES prefieren y/u obtienen financiamiento de entidades no bancarias ya que mencionan que estas les ofrecen mayores facilidades de crédito.

Así mismo, los autores mencionan que el financiamiento obtenido mejoró la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas estudiadas, por otro lado, indican que el financiamiento obtenido ha sido utilizado en la compra de mercaderías y capital de trabajo. En lo que respecta a la rentabilidad se encontró que la empresa comercial DECORACIONES PARAISO E.I.R.L. sí mejoró su rentabilidad ya que el financiamiento fue invertido en la compra de mercaderías con alta demanda en el mercado . Finalmente, la principal conclusión es que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas del Perú así como de la empresa comercial DECORACIONES PARAISO E.I.R.L. de Chimbote.

De acuerdo a los resultados y conclusiones de los diferentes autores presentados en los antecedentes y los resultados del caso, concluyo que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa comercial DECORACIONES PARAISO E.I.R.L. de Chimbote ha influenciado positivamente la rentabilidad de dichas empresas, porque ha ayudado a aumentar la rentabilidad de estas empresas; esto debido a que el financiamiento le permite a las empresas continuar con sus actividades comerciales, comprar mercadería que al ser vendidas van a incrementar sus niveles de rentabilidad.

Cabe mencionar también que gracias al financiamiento las micro y pequeñas empresas pueden permanecer en el mercado y así competir con las medianas y grandes empresas, sin embargo, los microempresarios deben recordar que antes de pedir y/u obtener un crédito deben evaluar bien en qué será utilizado o invertido el crédito, así también, deben buscar mucha información en diferentes entidades financieras para que así puedan elegir la entidad que más beneficios les ofrezcan y sobre todo elegir la que menos tasa de interés (TEA) le cobre.

2.1.4 Regional

Por otro lado Ponce (2016), en su trabajo de investigación denominada “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa

para damas, del distrito de Calleria, 2015”, cuyo objetivo general fue Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas en el distrito de Calleria, 2015.

En ese contexto la investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 16 micro y pequeñas empresas (Mypes) a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 81% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 56% son del sexo femenino; el 57% tiene grado de instrucción superior no universitaria, y el 32% tiene secundaria. El 75% son de ocupación comerciante, el 69% tienen entre uno a cinco años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 75 tiene trabajadores permanentes, el 87% posee trabajadores eventuales; el 81% constituyó su Mypes por subsistencia.

En tal sentido finaliza Ponce, el 75% recibe financiamiento de terceros, el 76% recibe financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, otorgándoles facilidades de crédito, siendo los más requeridos el Banco de Crédito con 25% y Mi Banco con 25%; los créditos recibidos el 50% fueron a corto plazo. el 75% pagó tasas de interés mensual de 1.83% a 8%; el 75% solicitó crédito de S/.5,000 a S/.50,000; el 63% de los créditos recibidos fue invertido en capital de trabajo y compra de mercadería.

Albornoz Jimenez M. E. (2018), en su investigación denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018”, La investigación siguió un diseño descriptivo-cuantitativo, donde se trabajó con una muestra de 25 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, la edad del 92% de empresarios está entre 26 a 55 años, el 56% son mujeres y el 48% tiene estudios superiores, el 48% son convivientes.

Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 72% de empresas tiene entre 6 a más de 16 años en el rubro y el 80% son formales; el 100% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes y el 92% igual número de trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 80% se financia por terceros, el 48% con el BCP y paga una tasa de 1.5 a 1.8% mensual, por un préstamo de 6,000 a 15,000 y a corto plazo, e invirtieron el crédito en capital de trabajo. En lo que respecta a la capacitación: el 52% recibió capacitación al otorgar el crédito, su personal se capacitó en mejor servicio al cliente; el 88% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para su empresa.

Con respecto a la rentabilidad: el 92% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, y el 88% cree que fue la capacitación. Además, cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

2.1.5 Local

Mientras tanto Manihuari (2017), expresa en su investigación “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, del distrito de Callería, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios para celulares, del distrito de Callería, 2016.

En ese sentido la investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 16 microempresarios, cuyos resultados fueron: Datos generales de los representantes de las Mypes: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 56% son de sexo femenino, y tienen grado de instrucción superior no universitaria y la ocupación que predomina con 69% es comerciante. Las principales características de las Mypes: El 63% tienen más de siete años en el rubro empresarial, son formales, tienen de dos a cuatro trabajadores permanentes y no tienen trabajadores eventuales. Se formaron por subsistencia.

En el caso del financiamiento de las Mypes: Se financian por terceros, es decir, reciben crédito de entidades bancarias, el 76% paga el 1.25% de interés mensual. Estos créditos fueron a largo plazo y no precisan en que invirtieron sus créditos recibidos. Rentabilidad de las

Mypes: El 88% de las Mypes encuestadas afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Gonzales Taricuarima Y. (2016), en su trabajo de investigacion denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilería, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016”, señala que el propósito fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro compra y venta de telas del distrito de Callería, 2016.

El diseño fue no experimental transversal descriptivo, la muestra se constituyó con 09 Micro y Pequeñas Empresas. para recoger la información se utilizó un cuestionario estructurado, de los resultados se concluye que los gerentes y/o representantes corresponden a la etapa de vida adulta, el sexo con mayor índice corresponde al masculino, el grado de instrucción evidencia que el 44% no cuenta con estudios superiores un 45% tienen estudios superiores incompletos, y el 11% estudios universitarios.

Las características de las Micro y Pequeñas Empresas el 67% tiene entre 01 y 10 años, el 33% entre 11 y 20 años en el rubro, el 100% de estas son formales además tienen trabajadores permanentes; más de la mitad de los evaluados tienen un trabajador eventual; el propósito de estas empresas es obtener ganancias. El financiamiento fue obtenido en 33% por entidades bancarias y el 67% autofinanciado; al 33% les

entregaron los montos solicitados y sus créditos son a largo plazo. El 55% de los gerentes manifestaron haber recibido alguna capacitación en los dos últimos años; el 78%, considera que la capacitación es favorable para sus empresas.

La rentabilidad mejoró en los dos últimos años. Las empresas utilizan registros contables y el 72% mostraron que mejoró la infraestructura de sus establecimientos con la renta que obtuvieron.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Silupú (2013), sostiene que en la mayoría de veces cuando nos preguntamos sobre la estructura de financiamiento que siguen o deben de seguir las Mypes, nos viene a la mente factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas. Empero a esto, se debe analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno generalmente encuentra es que el costo de la deuda es menor que el costo de los recursos propios, es por eso que optan las empresas por el endeudamiento, pero hay que tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la misma. Además, la deuda cuenta con un efecto llamado apalancamiento y permite disminuir el monto del impuesto a la renta, ya que los intereses de la deuda son deducibles al del pago del impuesto (ahorro fiscal).

Cabe mencionar que Westerfield & Ross & Jafee (2000), en su investigación Finanzas Corporativas, manifiesta que el financiamiento

es la captación de recursos para obtener bienes tangibles y/o elementos monetarios para satisfacer las necesidades de la empresa. Comprende todas aquellas actividades encaminadas a proveer el capital necesario para el desenvolvimiento de sus funciones, ya sea por el otorgamiento de préstamos, o la adquisición de acciones de capital.

A su vez, Longenecker & Moore & Petty & Palich (2007), en su investigación *Administración de Pequeñas Empresas. Enfoque Emprendedor*, manifiesta que los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio.

A su vez, Domínguez, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo**; expresa que la empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y lograr sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

En ese sentido, las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar.

Así también se puede mencionar las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

2.2.2. Teorías de la capacitación

De acuerdo al término capacitación se puede decir que viene a ser una herramienta imprescindible de cambio positivo en las organizaciones. En tal sentido la función de la capacitación consiste en mejorar el presente y ayudar a establecer un futuro en el que la fuerza de trabajo esté desarrollada y preparada para superarse consecutivamente.

También se puede decir que la capacitación viene a ser la respuesta a las necesidades que tienen las empresas o instituciones de contar con personal calificado y productivo, es el desarrollo de tareas

con el fin de mejorar el rendimiento productivo, al realzar la capacidad de los trabajadores mediante la mejora de las habilidades, actitudes y conocimientos.

Por estas razones, para las empresas u instituciones, la capacitación del capital humano debe ser importante porque ayuda al desarrollo personal y profesional de los individuos, lo cual recae como beneficios para la empresa.

Cabe recalcar que la capacitación es una inversión a largo plazo, lo que viene a ser una de las más rentables que puede emprender una empresa y/o organización.

Por su parte Blake (1997), en su investigación “La Capacitación un recurso dinamizador de las organizaciones”, nos dice que la capacitación está encaminada a satisfacer las necesidades que las entidades tienen de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros, como parte de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. Compone uno de los campos más dinámicos de lo que en términos generales se ha llamado, educación no formal.

Por su parte Mayurí Barrón Jorge (2008), en su investigación “Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de La Nación - FEBAN, Lima 2006”, manifiesta que la capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su

personal. Concretamente, la capacitación busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, en función de las necesidades de la empresa en un proceso estructurado con metas bien definidas.

La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto.

Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparado para ocupar las funciones que requiera la empresa.

El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas. Una de las principales responsabilidades de la supervisión es adelantarse a los cambios previendo demandas futuras de capacitación, y hacerlo según las aptitudes y el potencial de cada persona.

Dentro del campo de aplicación de la capacitación existen varios, por lo cual se puede mencionar los siguientes:

a) Inducción: Viene a ser la información que se brinda a los empleados recién ingresados. Generalmente lo hacen los supervisores del ingresante. El departamento de RRHH establece por escrito las pautas, de modo de que la acción sea uniforme y planificada.

b) Entrenamiento: En lo efecto se aplica al personal operativo. En general se da en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace

necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deberían ser puestas por escrito.

c) Formación básica: Esto se desarrolla en organizaciones de cierta envergadura; procura personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben destino. Son los “oficiales” del futuro.

d) Desarrollo de Jefes: En este caso suele ser lo más difícil, porque se trata de desarrollar más bien actitudes que conocimientos y habilidades concretas. En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí, es primordial el compromiso de la gerencia general, y de los máximos niveles de la organización. El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en común, sino sobre todo con reflexión común sobre los problemas de la gerencia.

En cualquiera de los casos, debe planificarse adecuadamente tanto la secuencia como el contenido de las actividades, de modo de obtener un máximo alineamiento.

En la definición tradicional de capacitación a nivel de la empresa, ésta se concibe como “un medio que proporciona al individuo los conocimientos necesarios que le permitan desempeñarse con mayor

eficacia y eficiencia en su puesto de trabajo y prepararse para asumir responsabilidades de mayor envergadura”.

La definición antes enunciada contiene importantes limitaciones de proyección estratégica ya que no incorpora los siguientes matices señalados en los requisitos del apartado III.1 que resultan indispensables para alcanzarla excelencia en la empresa moderna ya que:

- No considera que el individuo, a partir de un momento, pueda convertirse en un difusor de conocimientos dentro de la empresa.
- No incluye, al menos explícitamente, la relevancia del conocimiento del funcionamiento de la empresa.
- No considera la auto-superación como elemento primordial en el proceso de capacitación, limitando el papel activo y dinámico del sujeto.

Desconoce el impacto emocional que tiene sobre las personas sentir que su intelecto dispone de condiciones en la empresa para su desarrollo, aun cuando su trabajo, no resulte de los más creativos.

- La capacitación se convierte en algunos casos en un elemento coercitivo, pues se condiciona la ocupación de determinados cargos con el cumplimiento de ciertos aspectos de capacitación, ignorando “la experiencia con resultados positivos” en el desempeño.

- No utiliza el efecto de grupo que puede promover la capacitación adecuadamente orientada.
- De lo anterior se desprende que este modelo en términos de la cartera de servicios suele caracterizarse por cursos temáticos, entrenamientos, maestrías y doctorados, fundamentalmente por vía presencial, así como la asistencia a eventos, talleres y conferencias convocadas por otras instituciones.

Por su parte, la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (2005), señala a la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

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

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

A su vez, Baca Mozo Andrés & Díaz Cieza Teresa del Carmen (2016), en su tesis Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C. – 2015, expresa que la rentabilidad y riesgo, en un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Detrás de una sensata administración del capital de trabajo están dos decisiones fundamentales para la empresa. Estas son la determinación de:

- El nivel óptimo de inversión en activos corrientes.
- La mezcla apropiada de financiamiento a corto y largo plazo usado para apoyar esta inversión en activos corrientes.

En referencia Banegas R. (1998), en su trabajo de investigación expresa que en los Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros, existen dos tipos de rentabilidad, entre ellos se puede mencionar:

a. La rentabilidad económica

Denominada también como inversión la cual viene a ser una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa, con independencia de la financiación de los mismos. Nos señala que a la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. En ese sentido, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado, es decir, el resultado antes de intereses e impuestos y como concepto de inversión el activo total a su estado medio.

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

Activo total a su estado medio

Cabe recalcar que el resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado de la acción prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de la sociedad. El prescindir de los gastos por impuesto de la sociedad se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

b. La rentabilidad financiera

Conocida también como fondos propios, llamada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), el cual viene ser una medida, alusiva a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido

por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. En ese sentido el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existe menos diferencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

En ese sentido definimos como resultado la expresión más utilizada viene a ser el resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio. Por ello, la rentabilidad financiera es un concepto de rentabilidad final que contempla la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Cabe recalcar Roberto (2011), que la Administración Financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades. Por lo tanto, este trabajo es necesariamente parcial, enfocado hacia uno de los aspectos

de la Administración financiera, como es el tema de las decisiones de financiamiento. Dentro de ellas, el acento está puesto en una visión de conjunto.

Po su parte Kong J. & Moreno J. (2014), en su investigación sobre Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José Lambayeque en el período 2010-2012, expresa que el financiamiento viene a ser fondos necesarios para financiar una adquisición de activos y dotar de capital de trabajo. En la cual existen maneras en que una empresa puede generar ingresos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como la utilidades que se retienen; la segunda, procede de los fondos adicionales que se piden a los accionistas y la tercera se proviene del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.

A su vez Drimer (2008), define al financiamiento, como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. Asimismo el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Por su parte, De Conceptos (2014), sostiene en su investigación “Concepto de capacitación”. Como el conjunto de medios que se establecen de acuerdo a un plan, para lograr que un individuo adquiera habilidades, valores o conocimientos teóricos, que le permitan realizar ciertas tareas o desempeñarse en cualquier labor que le encomiende, con eficacia.

A su vez, Sutton (2001), en su trabajo de investigación, Capacitación del personal, cita a Peter Drucker (La Sociedad Post-Capitalista-1993) y dicen que en el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas. “Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico”

Mientras tanto, Alejandro Mendoza Núñez, en su investigación “Manual para determinar necesidades de capacitación y desarrollo, Ed. Trillas, 5ta edición, México, 2005”, nos expresa que la capacitación lo diferencia en tres conceptos: La capacitación, el adiestramiento y el Desarrollo.

- La Capacitación; Acción destinada a desarrollar las aptitudes del trabajador, con el propósito de prepararlo para desempeñar eficientemente una unidad de trabajo específica e impersonal.”
- El Adiestramiento; Acción destinada a desarrollar las habilidades y destrezas del trabajador, con el propósito de incrementar la eficiencia en su puesto de trabajo”.
- Desarrollo; Nos dice que dentro de la empresa objeto de estudio, se refiere a las acciones de capacitación de personal que se considera de alto potencial, para desarrollarlo de mejor forma en el puesto que actualmente se desempeña, o para prepararlo para un puesto más elevado o diferente. Estas actividades normalmente se llevan a cabo con proveedores externos y van desde cursos, diplomados, asesorías, retroalimentaciones, entre otros. Los temas que se manejan, son normalmente en toma de decisiones, liderazgo, administración de personal, finanzas, etc. Los puestos funcionales a los que van dirigidas estas acciones, son Directivos, Gerentes y Supervisores, aunque éstos últimos, en menor medida.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Por su parte, Definición.mx (s/f.), manifiesta en “Definición de rentabilidad”. La rentabilidad es el beneficio económico obtenido por

una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes; así, por ejemplo, si un capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año se dice que se tiene una rentabilidad del diez por ciento anual.

Finaliza Definición.mx, que es importante vincular este concepto con el de “retorno de la inversión”. El retorno de la inversión relaciona estas variables, rentabilidad y capital invertido. Así, el retorno de la inversión es el cociente entre el monto ganado y el monto invertido.

Entre tanto, Juan (2015), en su investigación define a la rentabilidad lo que rinde o produce una inversión o activo. Por el cual viene a ser la ganancia que se obtiene de un capital invertido y se obtiene de la comparación entre la utilidad obtenida y el capital invertido (Rentabilidad - Utilidad).

También es comprendida como una noción que se emplea a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Pérez J. & Merino M. (2009), en sus trabajos de investigación sobre “Microempresa”, nos manifiesta que los negocios vienen a ser

los que no tienen una incidencia significativa en el mercado (no vende en grandes volúmenes) y cuyas actividades no requieren de grandes sumas de capital (en cambio, predomina la mano de obra). Puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.

Por su parte, Bernilla (2017), en su investigación “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, manifiesta, que una Micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

En ese contexto la definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las Micro y pequeñas empresas se definen: a) Por su dimensión.- Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc., b) Por la tecnología.- Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria), y c) Por su organización.- Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

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

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

Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

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

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

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

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre

obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta:

a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta: b) Registro de Activos Fijos, c) Registro de Costos, d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

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

Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año lo cual busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre otros aspectos:

➤ **Características de micro, pequeña y mediana empresa:**

Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene

ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

3.1.1 Cuantitativo

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

3.1.2 No experimental

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

3.1.3 Transversal

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

3.1.4 Retrospectivo

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

3.1.5 Descriptivo

Mientras tanto, Hernández *et al.* (2014), expresa que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos

limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Asimismo, Tresierra (2010), expresa “El conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 20 micro y pequeños empresarios de sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

3.2.2 Muestra.

A su vez, Tresierra (2010), expresa “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017. El cual representa el 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Alvarado (2017).

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

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

3.4.2 Instrumento

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

3.5 Procedimiento de recolección de datos

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

obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6 Plan de análisis

Asimismo, Tresierra (2010), expresa que “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 20 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.
		ESPECÍFICOS						
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE DATOS	
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.			Financiamiento			Bancos
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Interés	Tasa de interés				
			Monto	Monto del crédito				
			Plazos	Plazo del crédito				
			Inversión	Inversión del crédito				
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	capacitación	Personal	Permanente Eventual			
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación			
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad			
				Capacitación	Mejora rentabilidad			
Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.		Tipos	Económica Financiera					
						TÉCNICA		
						Encuesta		

3.8 Principios Éticos

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

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

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

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

3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia. Manifiesta que

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

3.8.4 El principio de justicia. Manifiesta que “la justicia es otro de los

requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de

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

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

IV. RESULTADOS

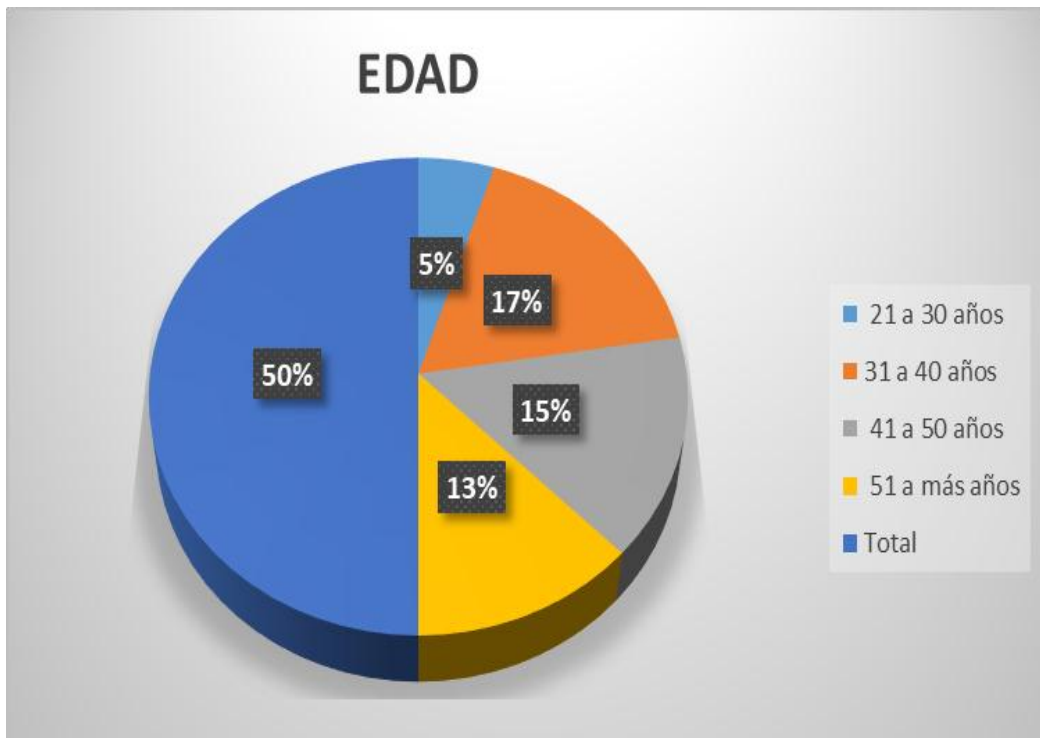
4.1 Resultados

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válido	21 a 30 años	2	9,5
	31 a 40 años	7	38,1
	41 a 50 años	6	28,6
	51 a más años	5	23,8
Total	20	100	

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



GRÁFICOS N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02
EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Masculino	12	61,9
	Femenino	8	38,1
Total		20	100

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



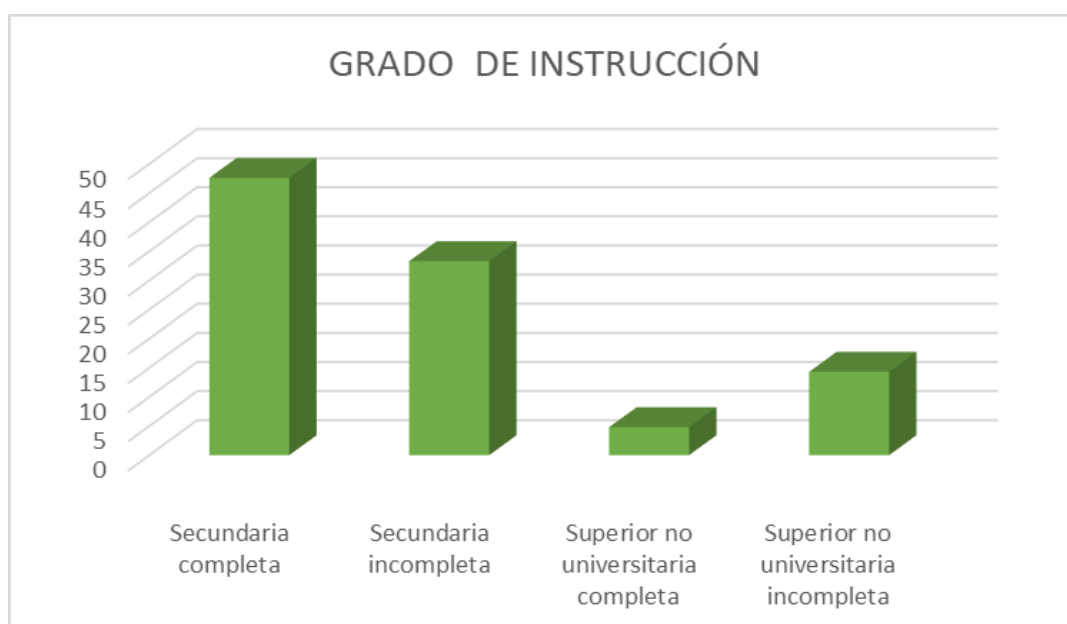
GRÁFICOS N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Secundaria completa	10	47,6
	Secundaria incompleta	6	33,3
	Superior no universitaria completa	1	4,8
	Superior no universitaria incompleta	3	14,3
Total		20	100

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



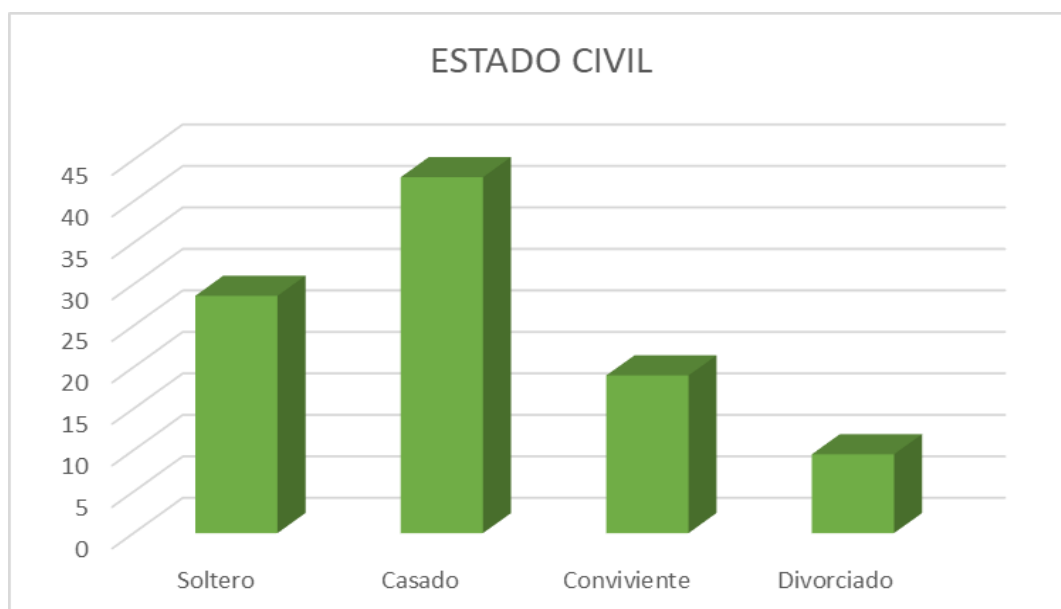
GRÁFICOS N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Soltero	6	28,6
	Casado	8	42,9
	Conviviente	4	19,0
	Divorciado	2	9,5
Total		20	100

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



GRÁFICOS N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	10	47,6
Enfermera	1	4,8
Validos Administrador	4	19,0
Ingeniero	4	19,0
Contador	1	4,8
Total	20	100

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



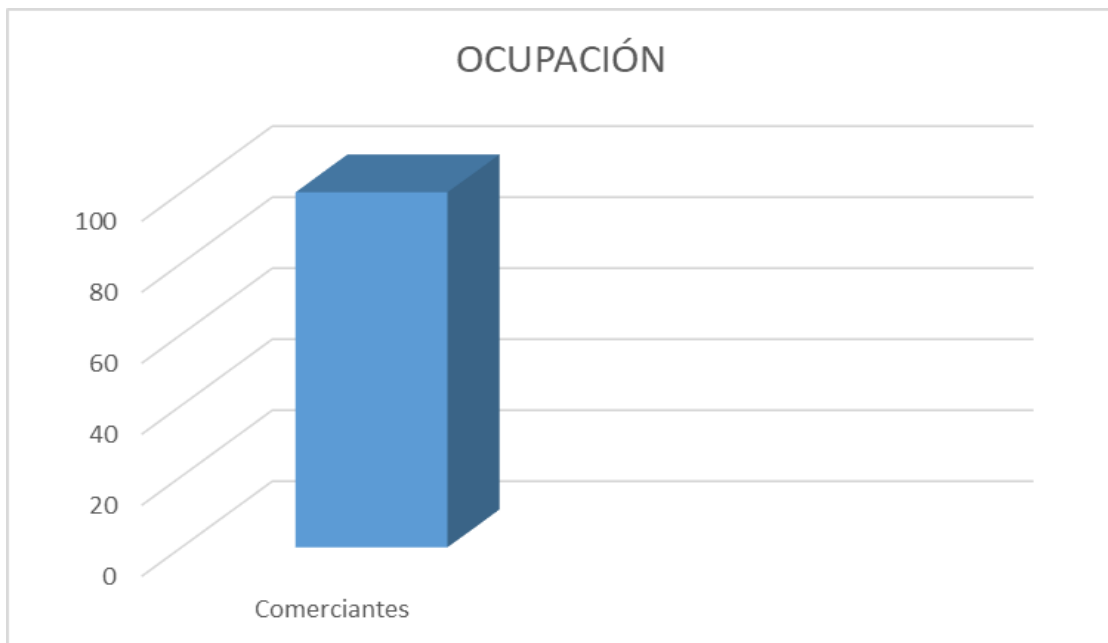
GRÁFICOS N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Comerciantes	20	100
	Total	20	100

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



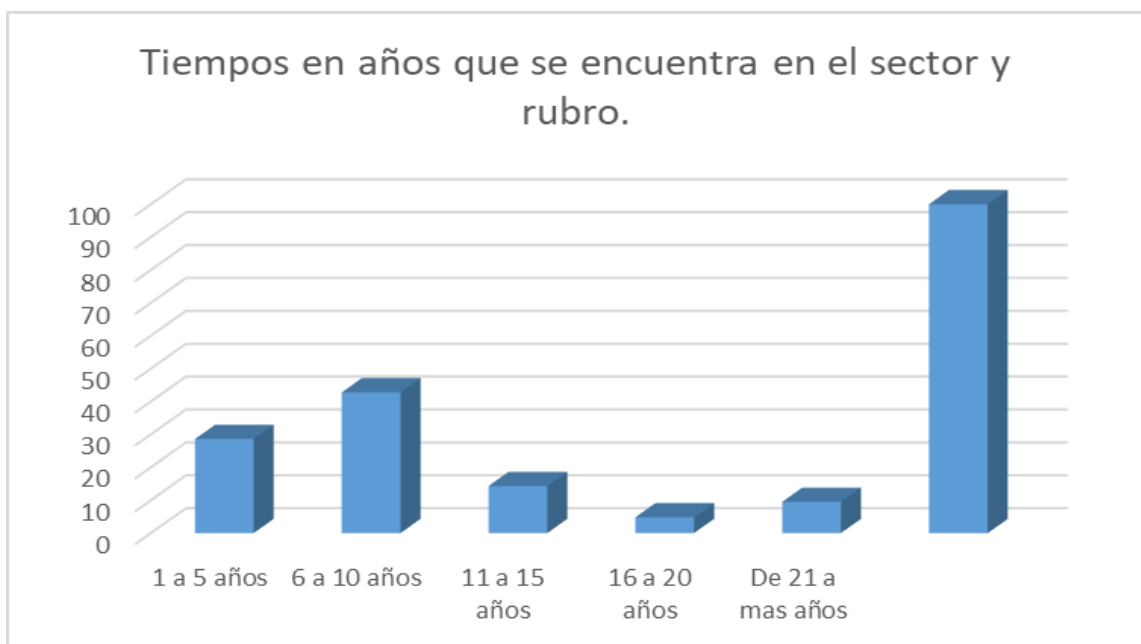
GRÁFICOS N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 a 5 años	6	28,6
	6 a 10 años	8	42,8
	11 a 15 años	3	14,3
	16 a 20 años	1	4,8
	21 a más años	2	9,5
Total		20	100

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



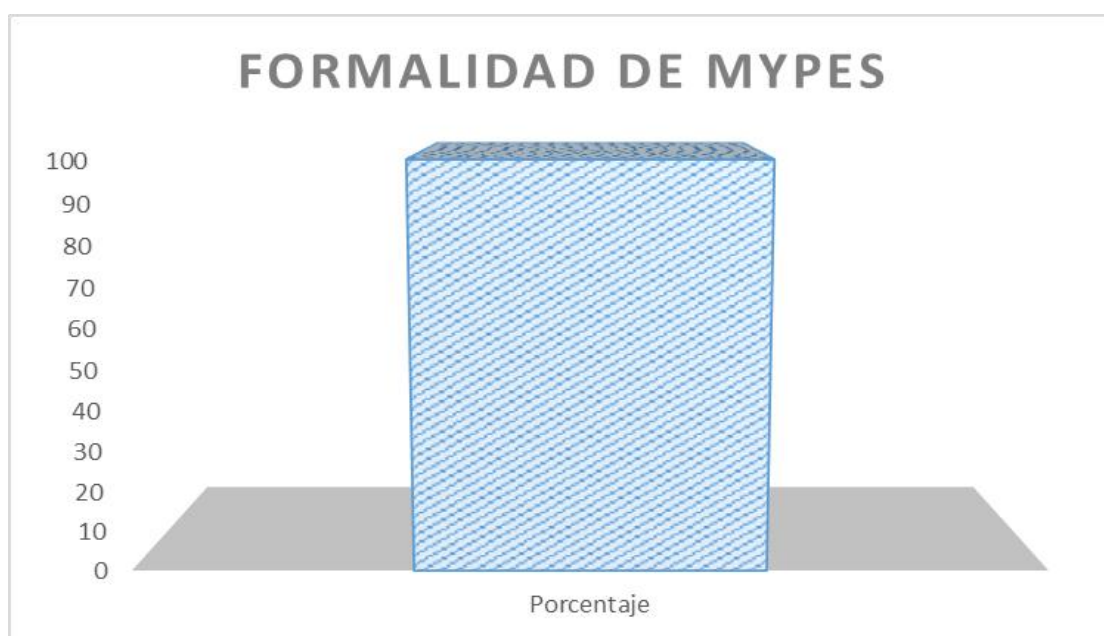
GRÁFICOS N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E
IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal	20	100
	Total	20	100

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



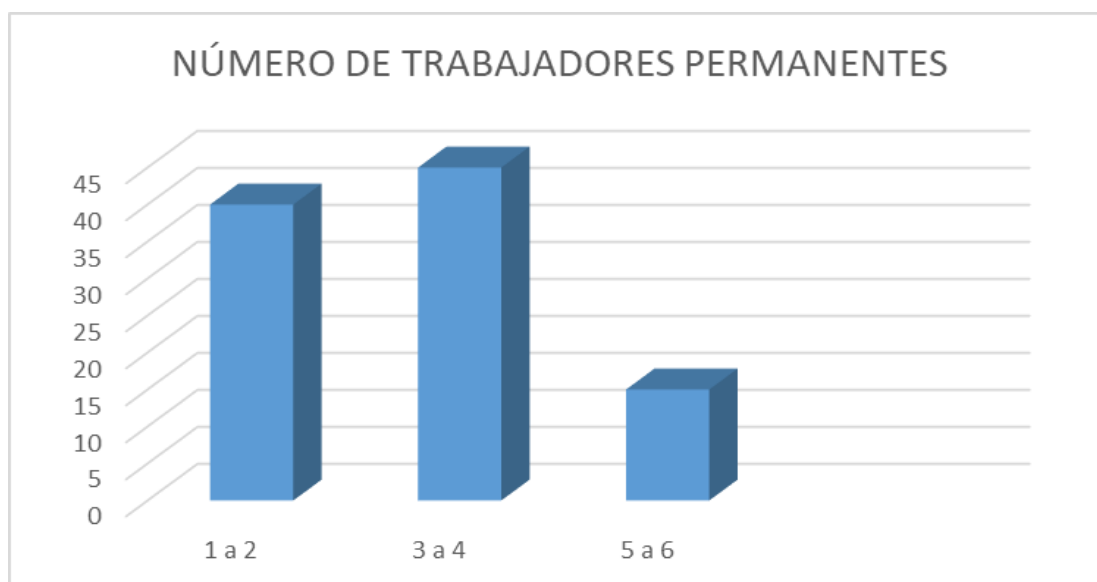
GRÁFICOS N° 08. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 a 2	8	40,0
	3 a 4	9	45,0
	5 a 6	3	15,0
Total		20	100

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



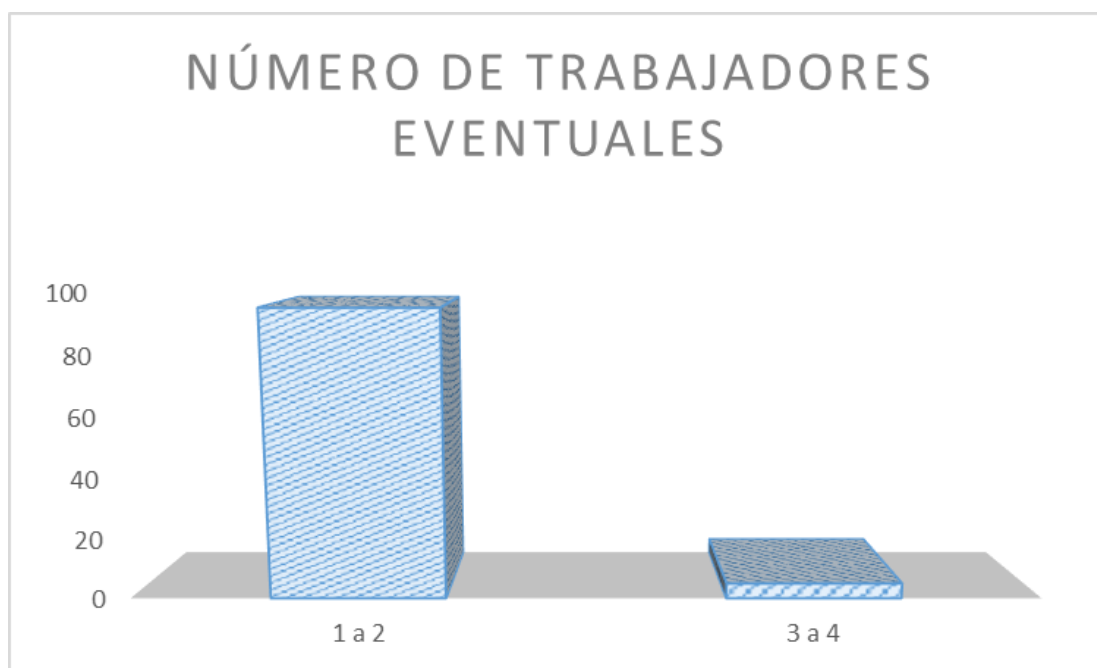
GRÁFICOS N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	19	95.0
Válido 3 a 4	5	5.0
Total	20	100

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



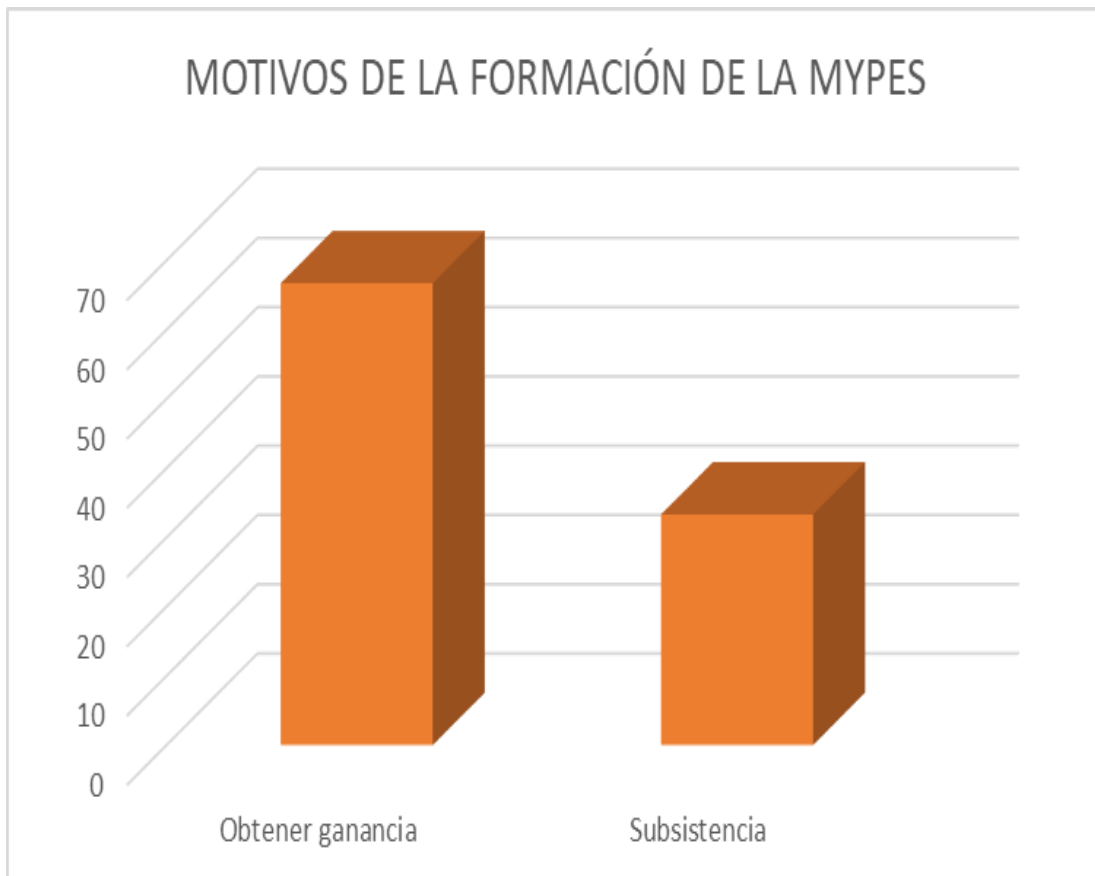
GRÁFICOS N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11
MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Obtener ganancia	13	66,7
	Subsistencia	7	33,3
Total		20	100

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



GRÁFICOS N° 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12
REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio (autofinanciamiento)	6	28,6
Válido Financiamiento de terceros	14	71,4
Total	20	100

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



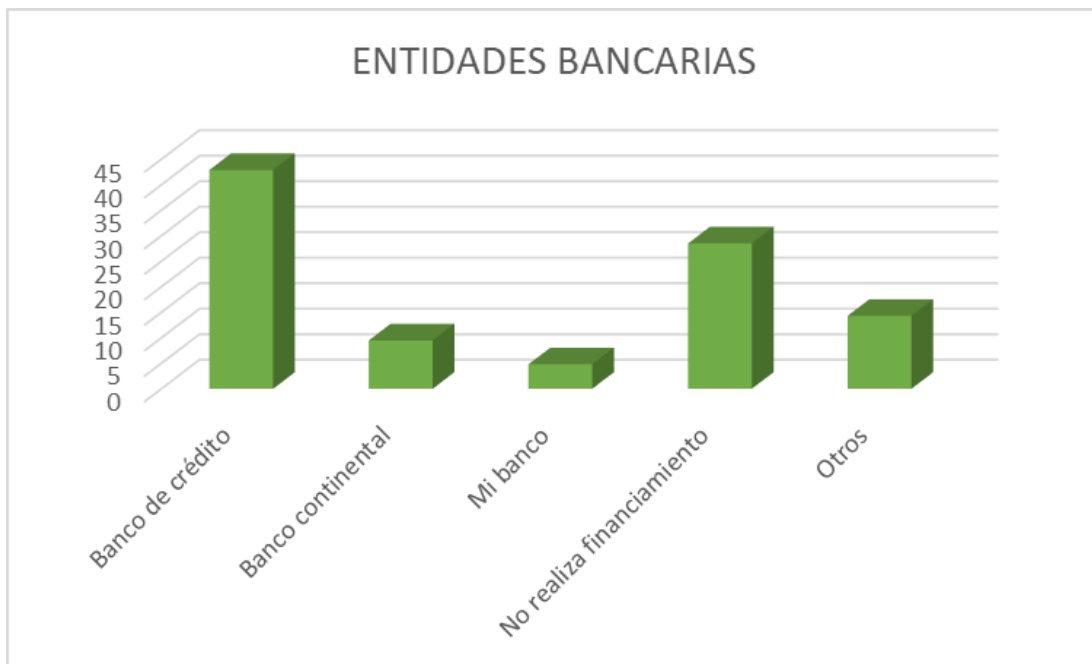
GRÁFICOS N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
ENTIDADES BANCARIAS QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Banco de crédito	8	42,9
	Banco continental	2	9,5
	Mi banco	1	4,8
	No realiza financiamiento	6	28,5
	Otros	3	14,3
Total		20	100

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



GRÁFICOS N° 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

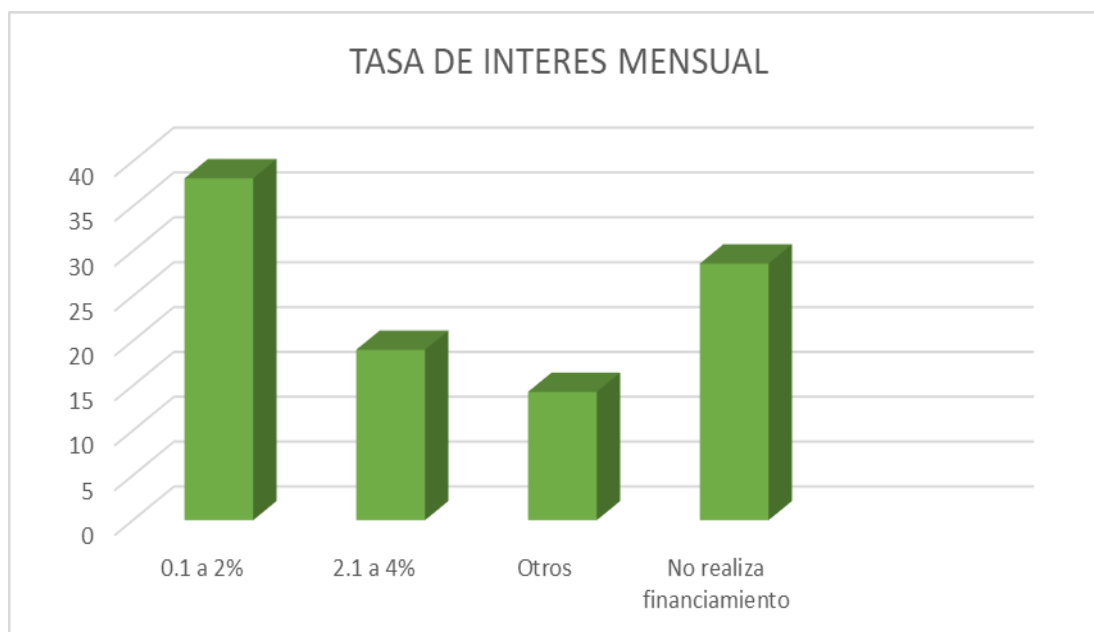
Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14

TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
0.1 a 2%	7	38,1
2.1 a 4%	4	19,0
Otros	3	14,3
No realiza financiamiento	6	28,6
Total	20	100

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



GRÁFICOS N° 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

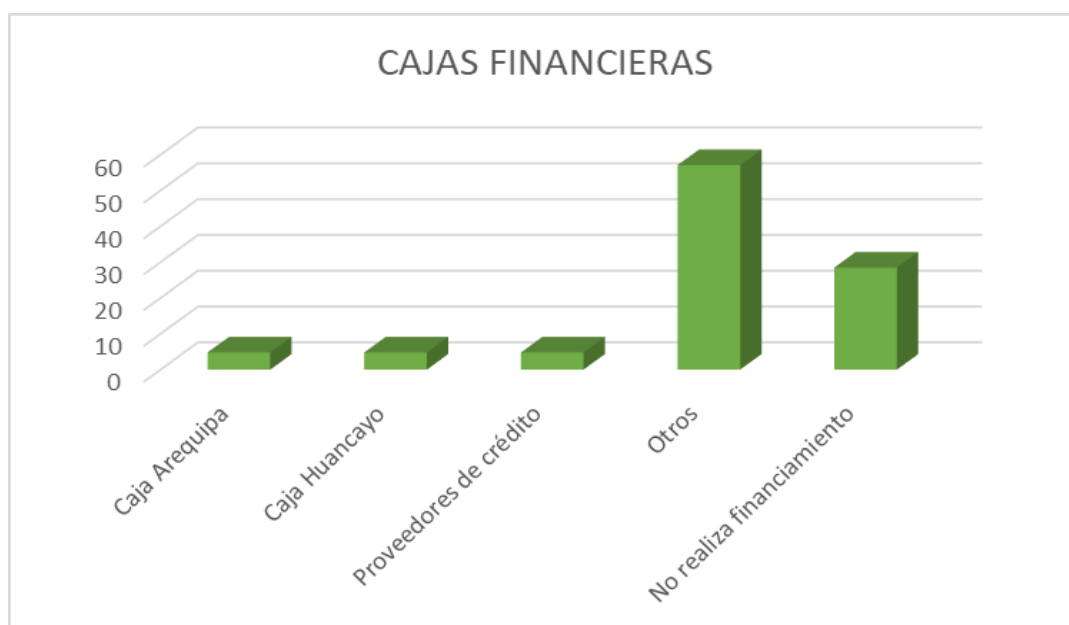
Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15

ENTIDADES NO BANCARIAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Caja Arequipa	1	4,8
Caja Huancayo	1	4,8
Válido Proveedores de crédito	1	4,8
Otros	11	57,1
No realiza financiamiento	6	28,5
Total	20	100

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



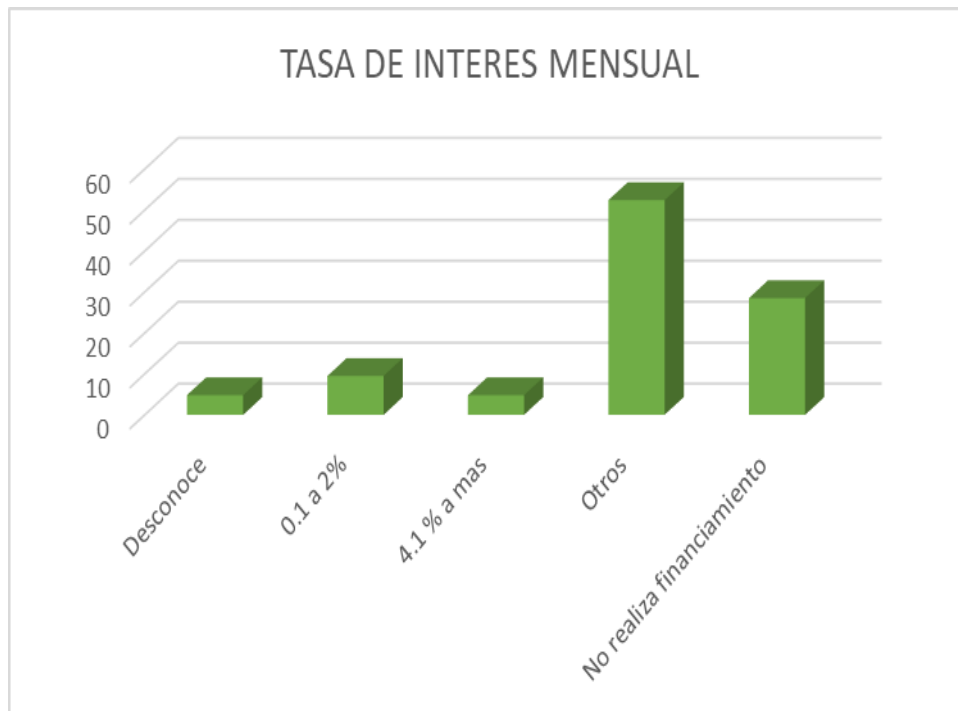
GRÁFICOS N° 15. Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS ENTIDADES NO BANCARIAS
QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E
IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Desconoce	1	4,8
	0.1 a 2%	2	9,5
	4.1 % a mas	1	4,8
	Otros	10	52,4
	No realiza financiamiento	6	28,5
Total		20	100

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



GRÁFICOS N° 16. Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

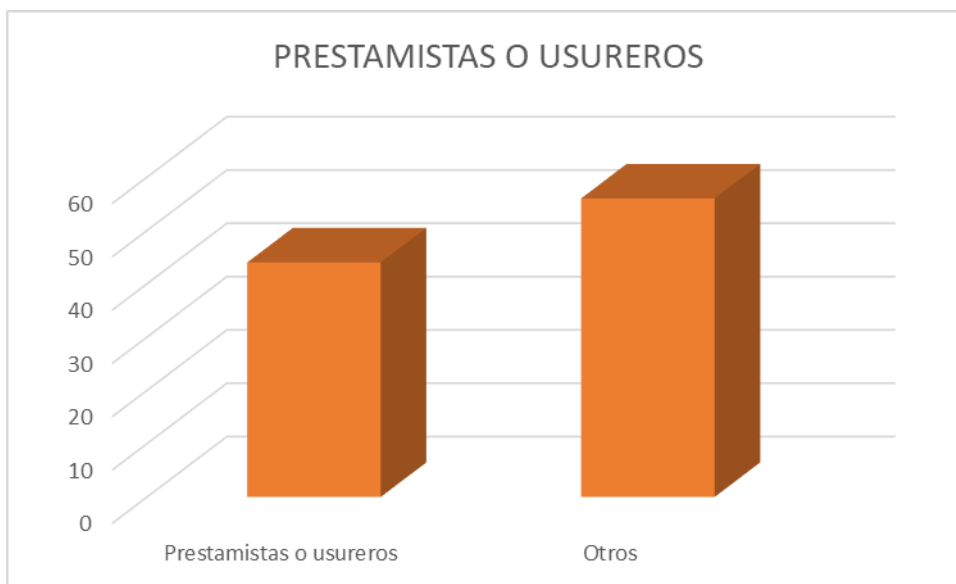
Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17

PRESTAMISTAS O USUREROS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Prestamistas o usureros	9	44,0
	Otros	11	56,0
Total		20	100

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



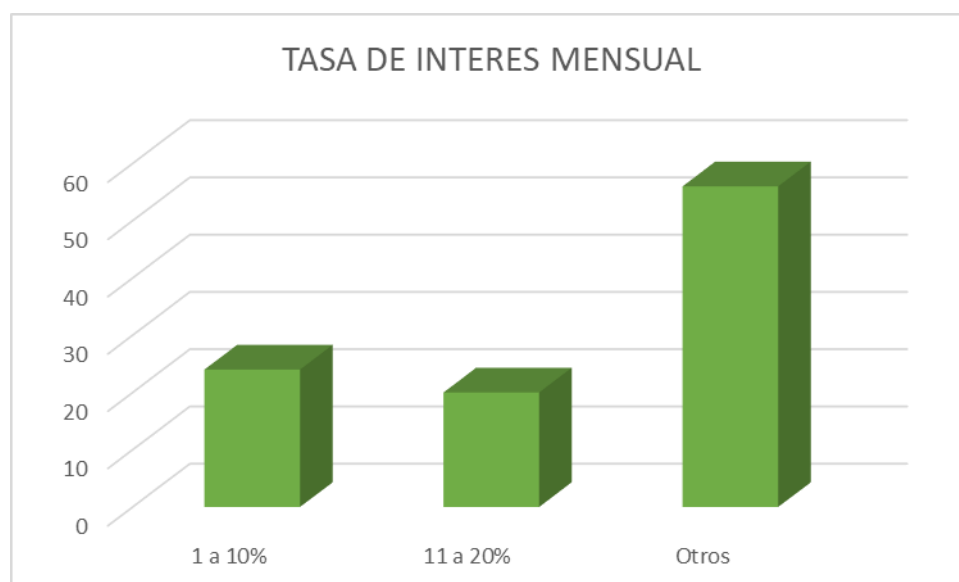
GRÁFICOS N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18
TASA DE INTERES MENSUAL DE LOS PRESTAMISTAS O USUREROS
QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E
IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 a 10%	5	24,0
	11 a 20%	4	20,0
	Otros	11	56,0
Total		20	100

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



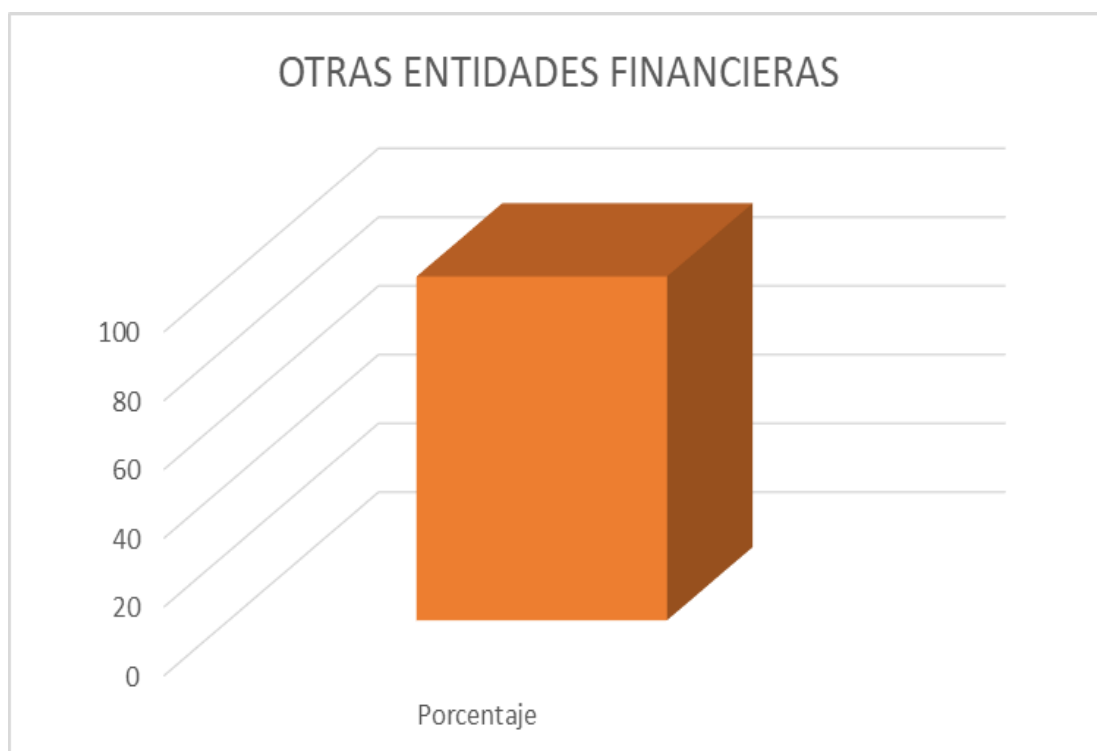
GRÁFICOS N° 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
OTRAS ENTIDADES QUE OBTIENEN CRÉDITO LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguna	20	100
Total		20	100

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



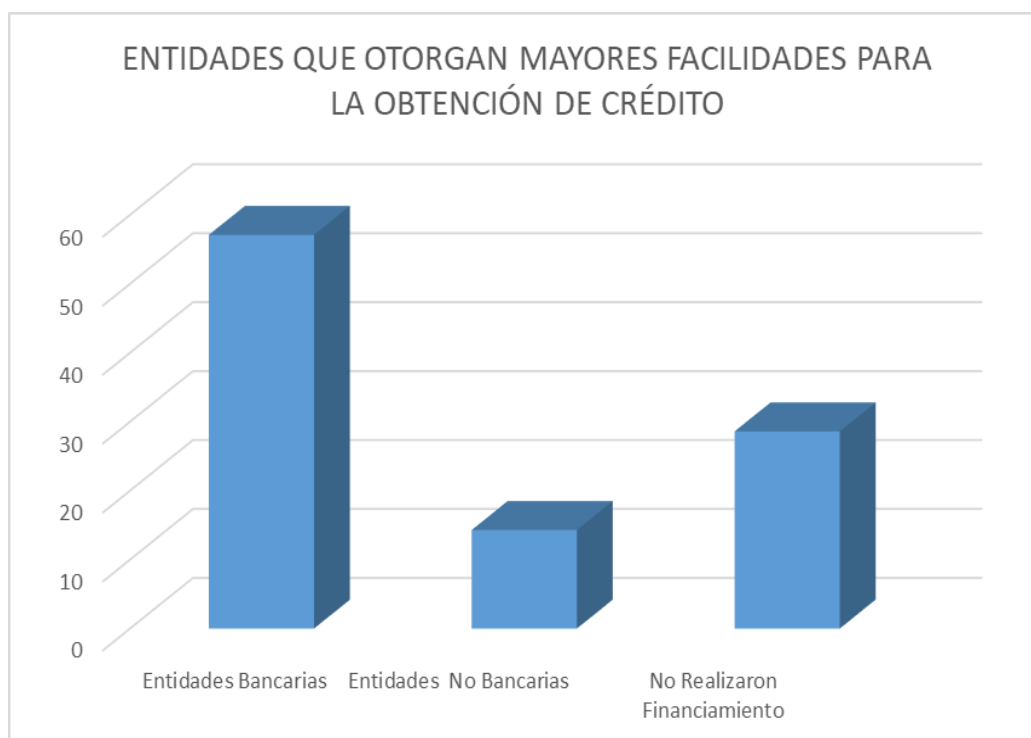
GRÁFICOS N° 19. Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
	Entidades Bancarias	11	57,1
	Entidades No Bancarias	3	14,3
Válido	No Realizaron Financiamiento	6	28,6
	Total	20	100

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



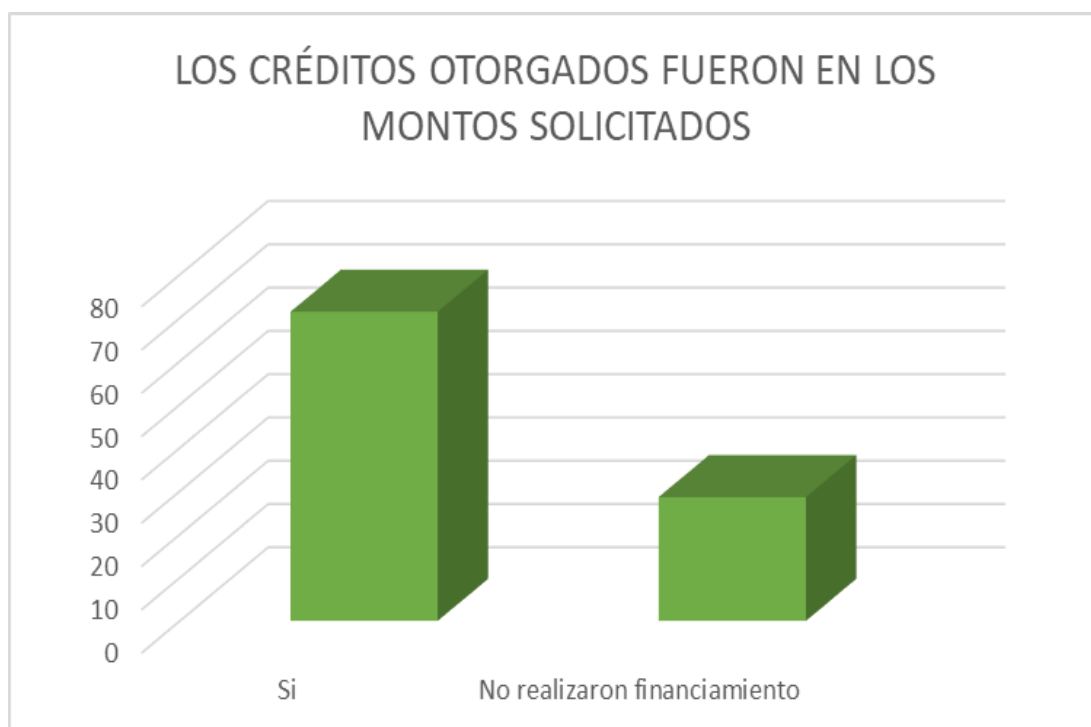
GRÁFICOS N° 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS
SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS
NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

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

	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	71,4
Válido No realizaron financiamiento	6	28,6
Total	20	100



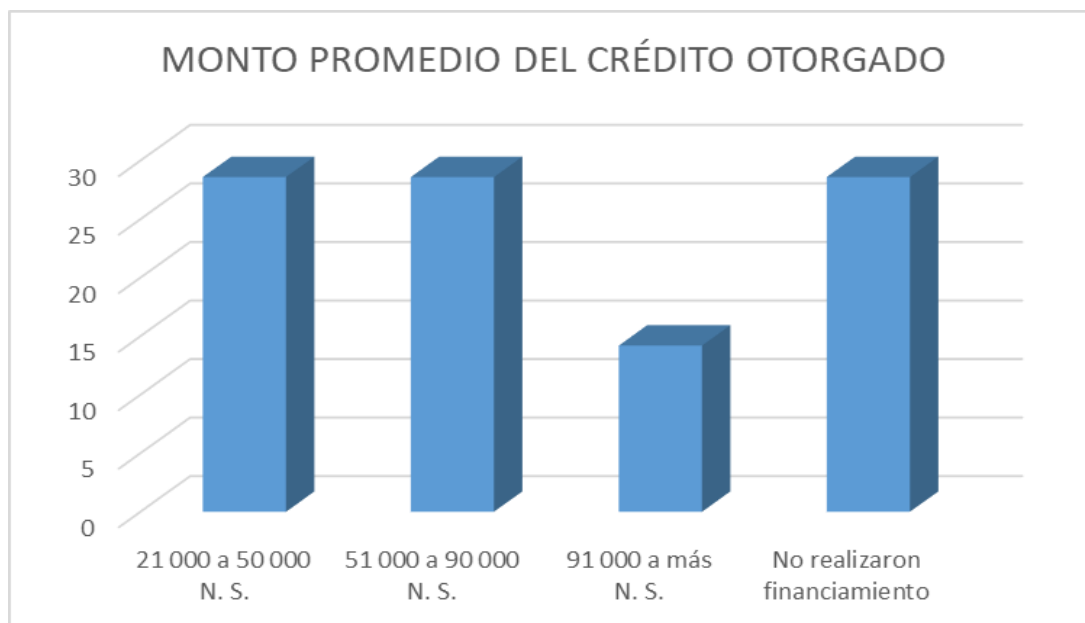
GRÁFICOS N° 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido	21 000 a 50 000 N. S.	6
	51 000 a 90 000 N. S.	6
	91 000 a más N. S.	2
	No realizaron financiamiento	6
Total		20
		100

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



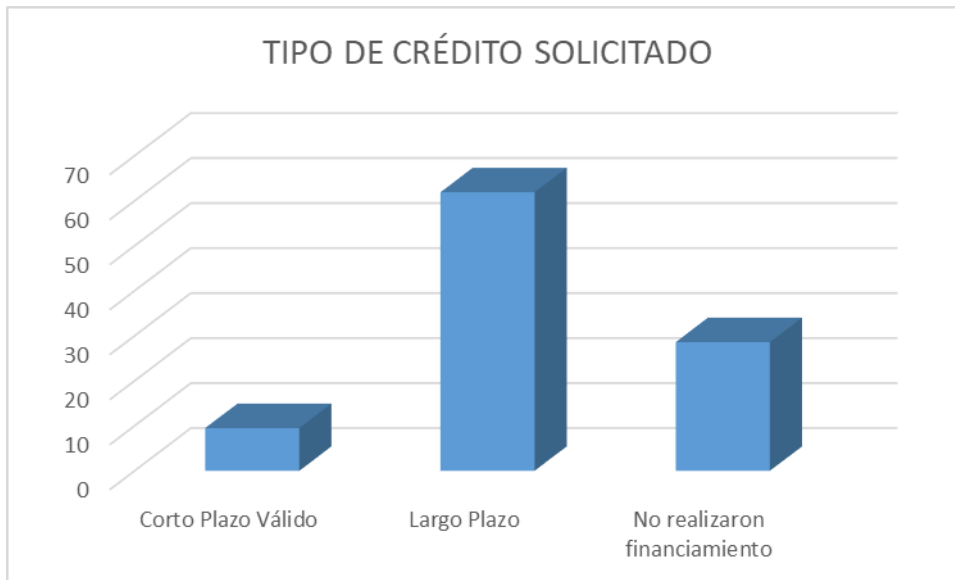
GRÁFICOS N° 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23
TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Corto Plazo Válido	2	9,5
Largo Plazo	12	61,9
No realizaron financiamiento	6	28,6
Total	20	100

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



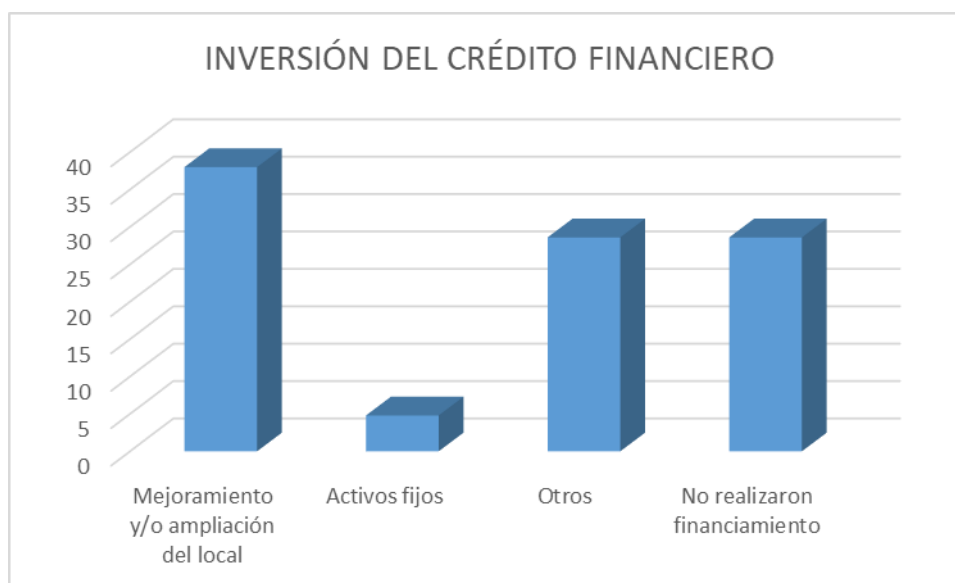
GRÁFICOS N° 23. Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Mejoramiento y/o ampliación del local	7	38,0
	Activos fijos	1	4,8
	Otros	6	28,6
	No realizaron financiamiento	6	28,6
Total		20	100

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



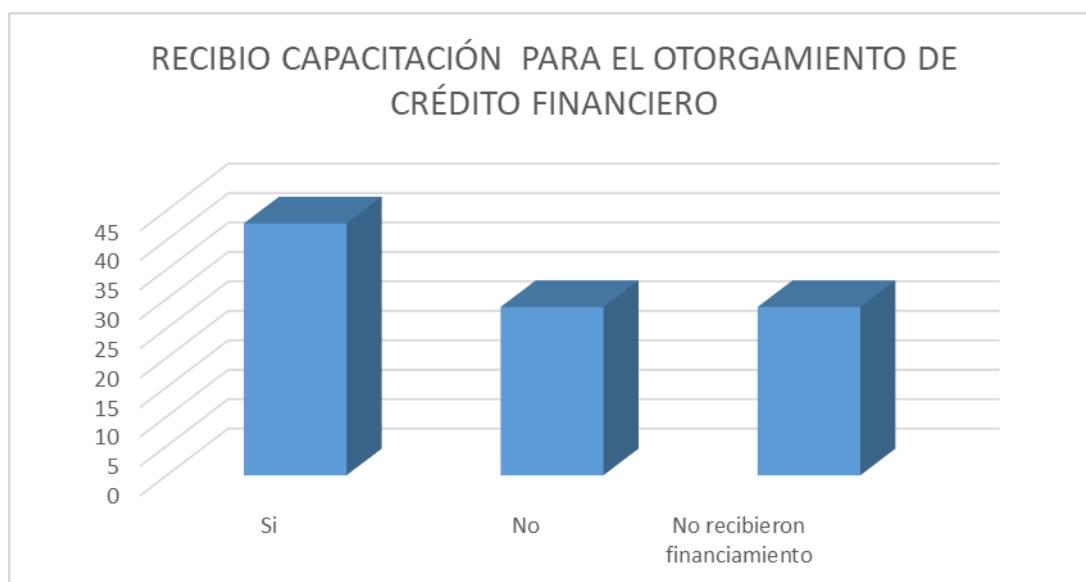
GRÁFICOS N° 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
RECIBIÓ CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS
REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS
NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
	Si	8	42,8
	No	6	28,6
Válido	No recibieron financiamiento	6	28,6
Total		20	100

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



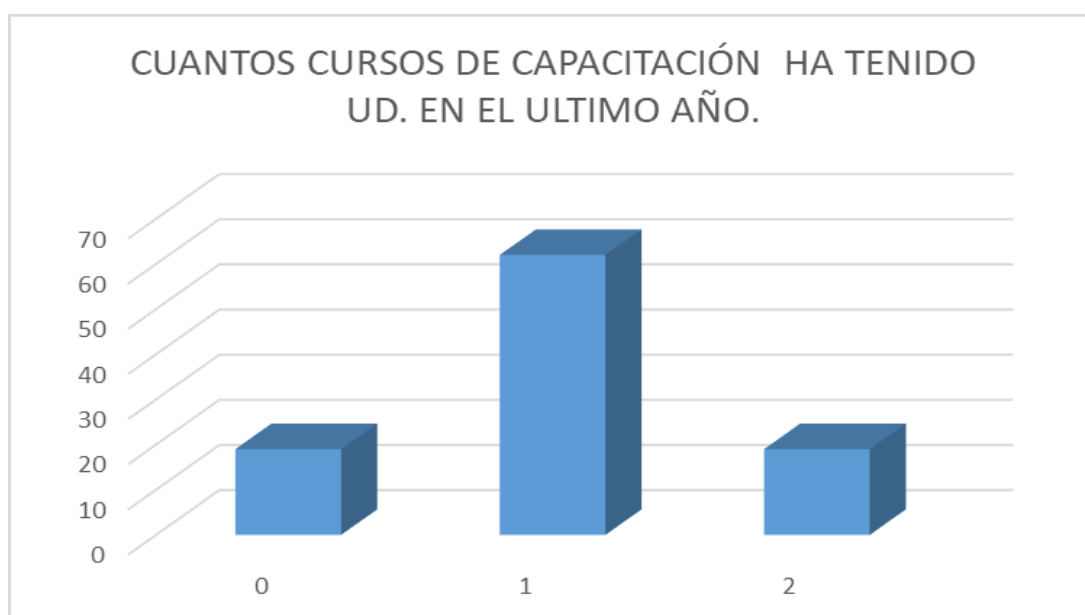
GRÁFICOS N° 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26
CANTIDAD DE CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIÓ EN EL ÚLTIMO AÑO EL REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	0	4	19,0
	1	12	62,0
	2	4	19,0
Total		20	100

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



GRÁFICOS N° 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
QUÉ TIPO DE CURSO PARTICIPO EL REPRESENTANTES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Manejo empresarial	7	38,1
Administración de recursos humanos	1	4,8
Válido Marketing empresarial	2	9,5
Otros	6	28,6
Ninguno	4	19,0
Total	20	100

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



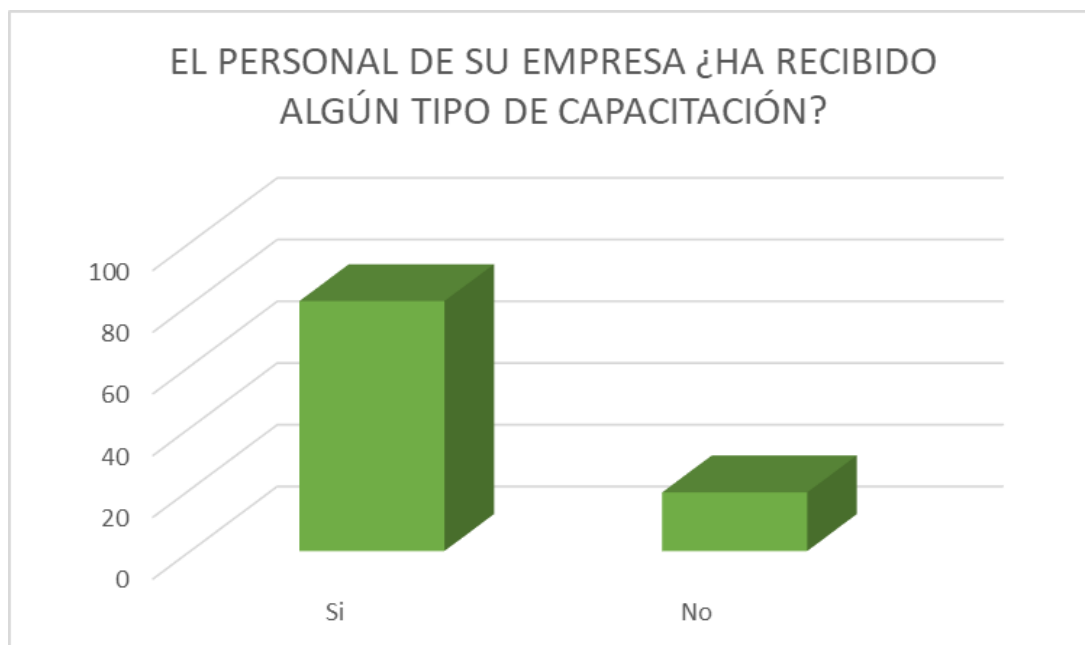
GRÁFICOS N° 27. Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28
RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	16	81,0
	No	4	19,0
Total		20	100

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



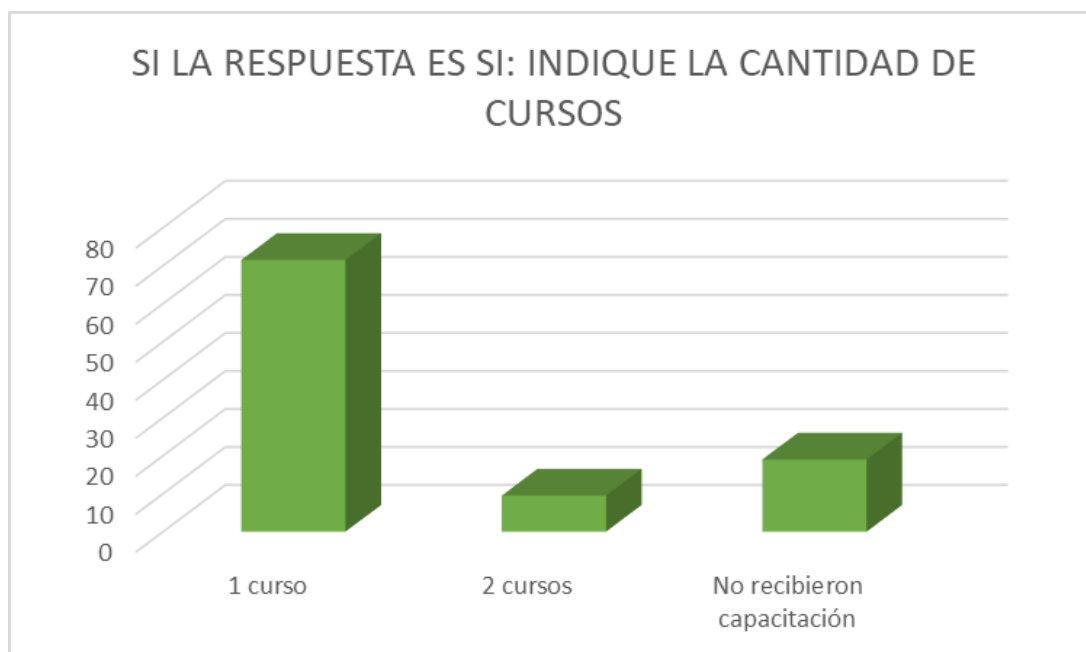
GRÁFICOS N° 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29
CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EL PERSONAL
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 curso	14	71,5
	2 cursos	2	9,5
	No recibieron capacitación	4	19,0
Total		20	100

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



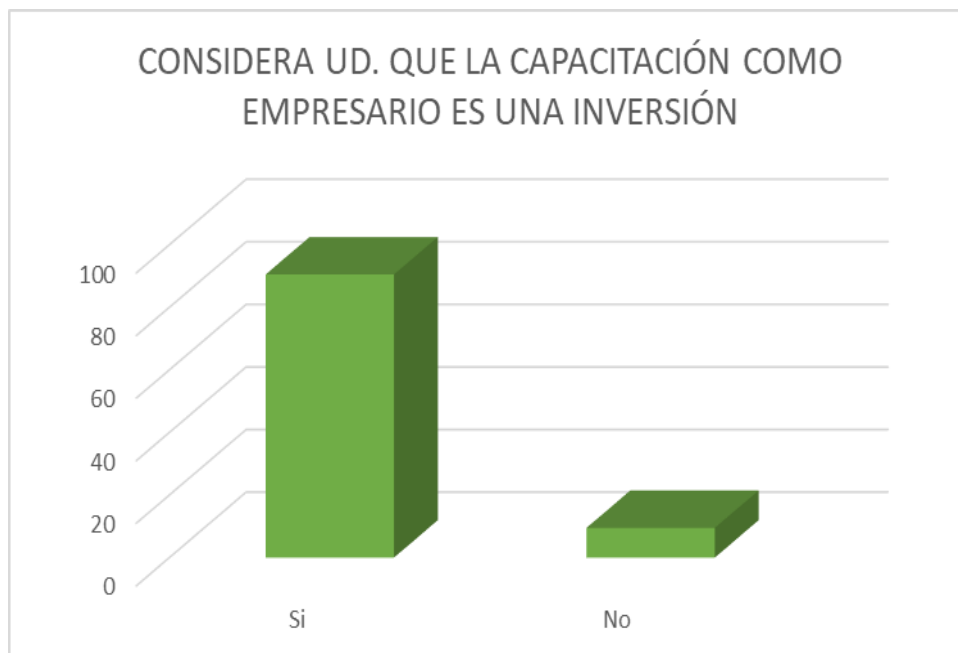
GRÁFICOS N° 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	18	90,5
	No	2	9,5
Total		20	100

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



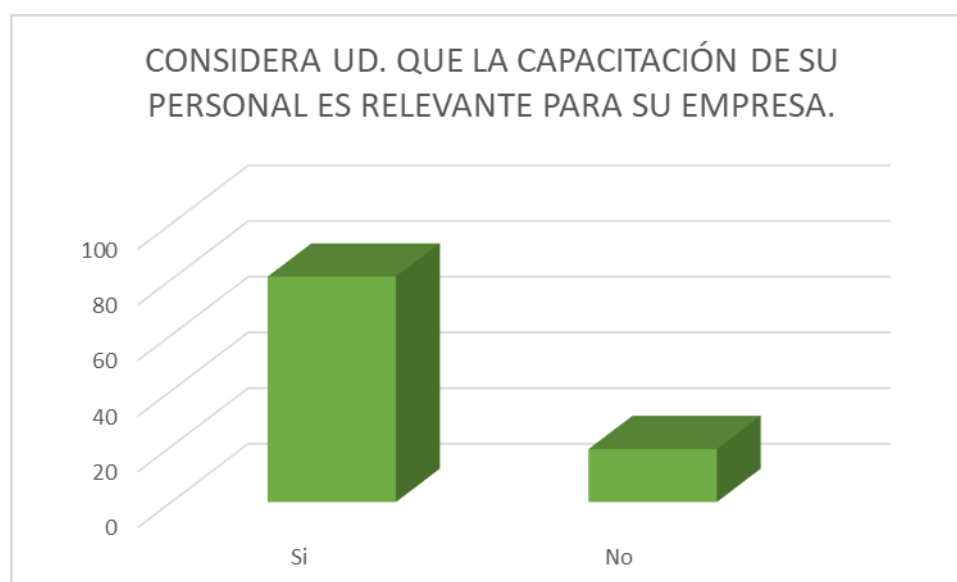
GRÁFICOS N° 30. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE
EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	16	81,0
	No	4	19,0
Total		20	100

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



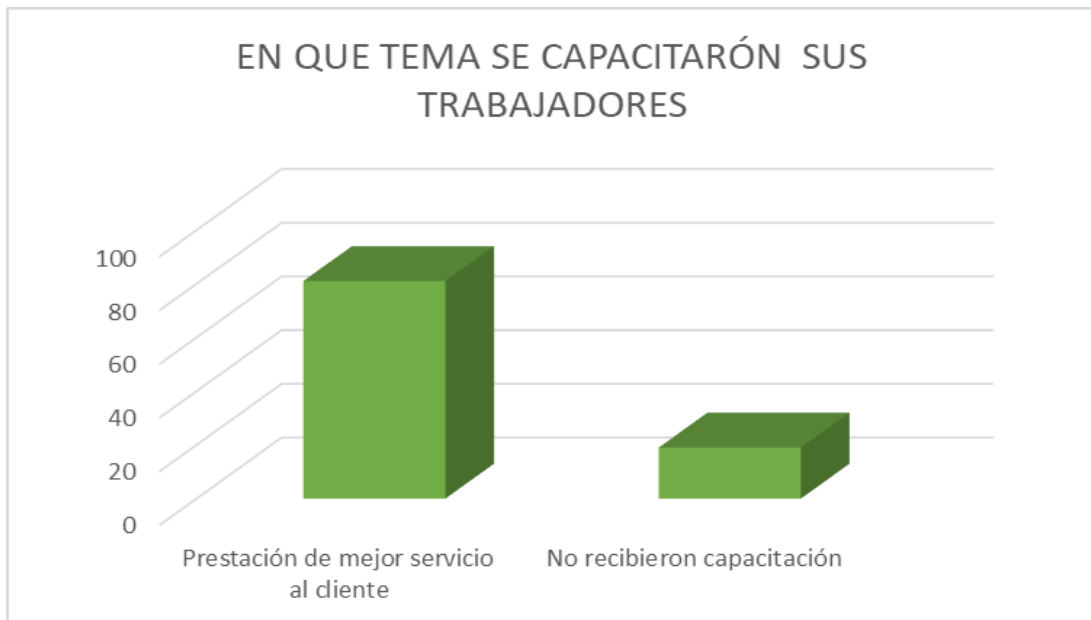
GRÁFICOS N° 31. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 31

TABLA N° 32
TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Prestación de mejor servicio al cliente	16	81,0
	No recibieron capacitación	4	19,0
Total		20	100

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



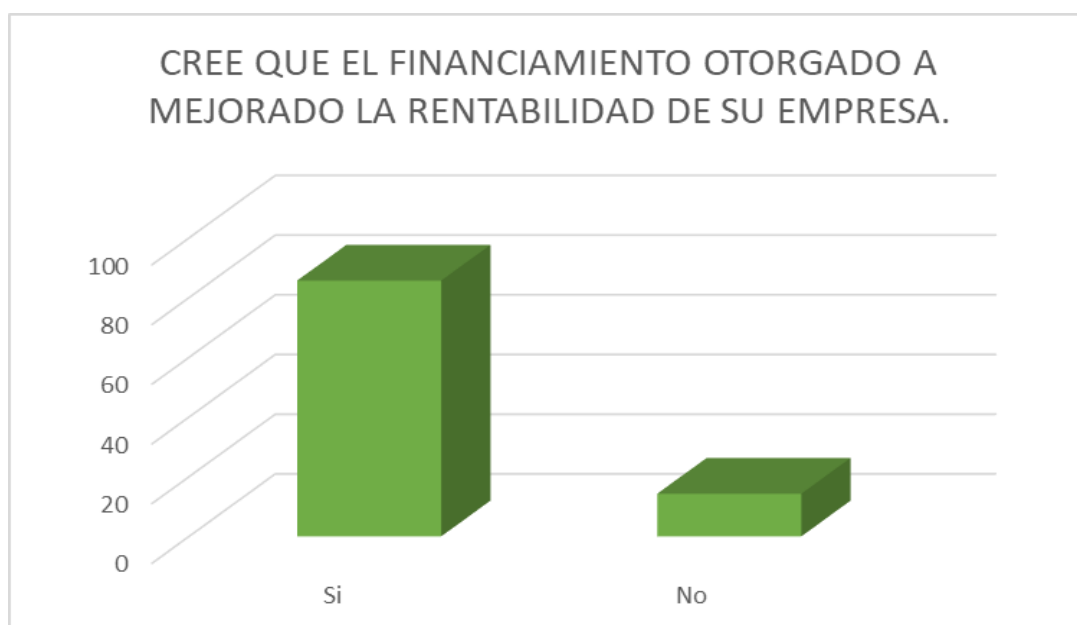
GRÁFICOS N° 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 32

TABLA N° 33
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	17	85,7
	No	3	14,3
Total		20	100

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



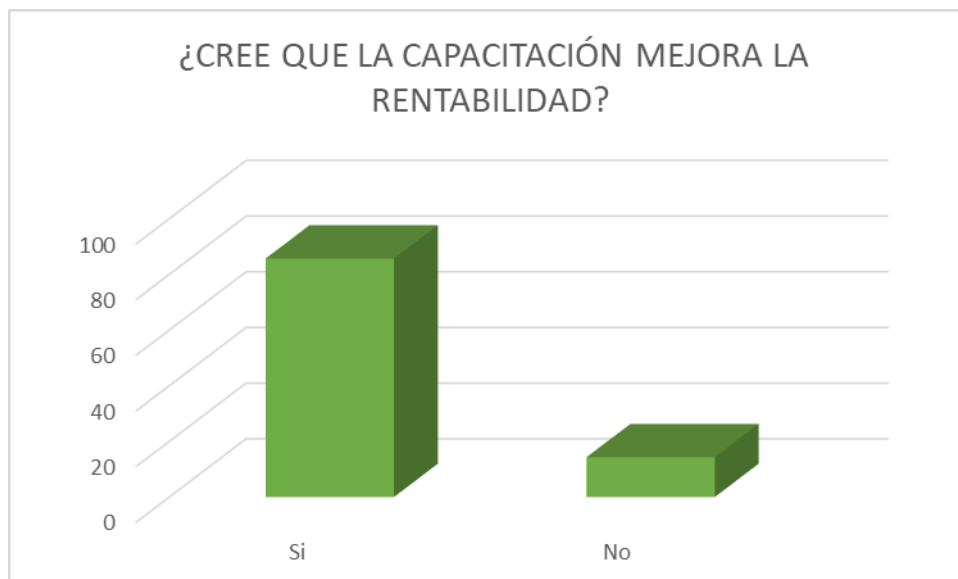
GRÁFICOS N° 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 33

TABLA N° 34
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	17	85,7
	No	3	14,3
Total		20	100

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



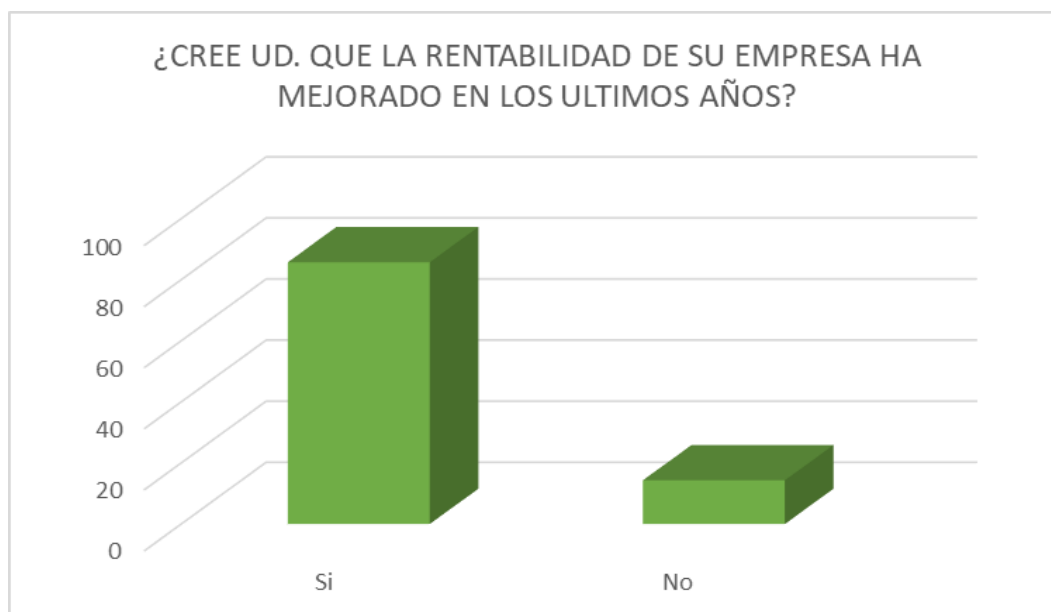
GRÁFICOS N° 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 34

TABLA N° 35
LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	17	85,7
	No	3	14,3
Total		20	100

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



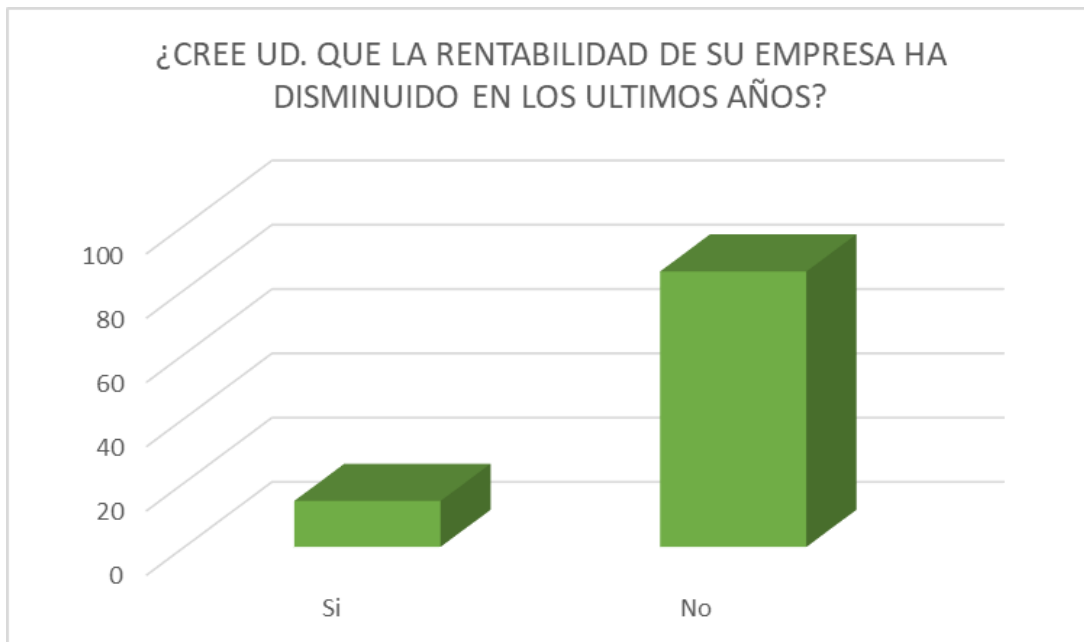
GRÁFICOS N° 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 35

TABLA N° 36
LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE TELAS NACIONALES E IMPORTADAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	3	14,3
	No	17	85,7
Total		20	100

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



GRÁFICOS N° 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 36

4.2. Análisis de Resultados

Respecto a los empresarios

- ❖ De las microempresas encuestadas se establece que, el 52.4% (11) tienen de 41 a más de 51 años, y el 47.6% (10) tienen de 21 a 40 años (Ver tabla 1).
- ❖ El 61.9% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 38.1% (8) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- ❖ El 47.6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa, el 33.3% (7) tienen secundaria incompleta; el 14.3% (3) tienen superior no universitaria incompleta, y el 4.8% (1) con estudios superior no universitaria incompleta. (Ver tabla 03).
- ❖ El 42.9% (9) de los representantes legales, tienen la condición de casados, el 28.6% (6) son solteros, el 19% (4) son conviviente, y el 9.5% (2) son divorciados. (Ver tabla 04).
- ❖ El 95.2% (20) de los representantes legales no tienen profesión; y el 4.8% (1) son de profesión mecánicos. (Ver tabla 05).
- ❖ El 100% (20) de los representantes legales su ocupación es comerciante (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- ❖ El 71.5% (15) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro, mientras que el 28.5% (6) tienen entre 11 a más de 21 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- ❖ El 100% (20) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).

- ❖ El 57.1% (12) de las empresas tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, y el 42.9% (9) tienen 1 trabajador permanente. (Ver tabla 09).
- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas tienen entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 28.6% (6) no tiene trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- ❖ El 66.7% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 33.3% (7) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 28.6% (6) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- ❖ El 57.2% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en el Banco de Crédito, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) acudió a otras entidades bancarias. (Ver tabla 13).
- ❖ El 57.10% (12) de las microempresas pagó entre 0.1% a 4% de intereses mensual a las entidades Bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) pagó otros tipo de interés. (Ver tabla 14).
- ❖ El 57.1% (12) obtuvo crédito de entidades otras entidades no bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, el 9.6% (2) se financió de Caja Arequipa y Caja Huancayo, mientras que el 4.8% (1) se financia por intermedio de sus proveedores. (Ver tabla 15).

- ❖ El 52.4% (11) paga otras tasas de interés mensual a las entidades no bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, el 14.3% (3) pagó tasa de interés mensual entre el 0.1% a más de 4.1%, mientras que el 4.8% (1) desconoce el tipo de interés mensual que pagó a las entidades no bancarias respectivamente. (Ver tabla 16).
- ❖ El 56% (12) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, mientras que el 44% (9) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- ❖ El 56% (12) de las microempresas pagó otro tipo de intereses a los prestamistas o usureros, mientras que el 44% (9) pago tasa de interés mensual de 1 a 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- ❖ El 100% (20) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) indica que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, mientras que el 28.6% (6) no realizó financiamiento. (Ver tabla 21).

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a más de S/91,000 soles, mientras que al 28.6% (6) no realizó financiamiento. (Ver tabla N° 22).
- ❖ El 61.9% (13) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, al 9.5% (2) se les otorgó a corto plazo, mientras que el 28.6% (6) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- ❖ El 42.9% (9) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 28.5% (6) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- ❖ El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa si recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 28.5% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 28.6% (6) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- ❖ El 80.9% (17) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió de 1 a 2 cursos de capacitación, mientras que el 19% (4) no recibió ningún curso de capacitación (Ver tabla 26).
- ❖ El 52.4% (11) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 28.6% (6) participó en otros cursos, mientras que el 19% (4) no participó en ninguna capacitación. (ver tabla 27)

- ❖ El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, mientras que el 19% (4) precisó que no (ver tabla 28).
- ❖ El 80.9% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron de 1 a 2 cursos de capacitación, mientras que el 19% (4) no recibieron capacitación. (ver tabla 29).
- ❖ El 90.5% (19) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 9.5% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- ❖ El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 19% (4) indica que no (ver tabla 31).
- ❖ El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 19% (4) no recibieron ningún tipo de capacitación (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, mientras que el 14.3% (3) indica que no (ver tabla 33).
- ❖ El 85.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 14.3% (3) indicó que no (ver tabla 34).

- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años, mientras que el 14.3% (3) indicó que no (ver tabla 35).
- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 14.3% (3) indicó que sí (Ver tabla 36)

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- ❖ De las microempresas encuestadas se establece que el 52% (11) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a más de 51 años de edad.
- ❖ El 61.9% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- ❖ El 47.6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- ❖ El 42.9% (9) de los representantes de la empresa son casados.
- ❖ El 95.2% (20) de los representantes no tienen profesión.
- ❖ El 100% (20) de los de los representantes su ocupación es comerciante.

Respecto a las características de las microempresas

- ❖ El 71.5% (15) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro.
- ❖ El 100% (20) de las empresas son formales.

- ❖ El 57.10% (12) de las empresas tienen entre 2 a 3 trabajadores permanentes.
- ❖ El 71.4% (15) de las empresas tienen entre 1 a 3 trabajadores eventuales.
- ❖ El 66.7% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- ❖ El 57.2% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco de Crédito, Banco Continental y Mi Banco.
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas pagó entre 0.1% a 4% de interés mensual las entidades bancarias.
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas realizan su financiamiento en otras entidades no bancarias.
- ❖ El 52.4% (11) de las microempresas paga otros intereses a las entidades no bancarias.
- ❖ El 56% (12) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- ❖ El 56% (12) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- ❖ El 100% (20) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a S/90,000 soles.
- ❖ El 61.9% (13) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- ❖ El 42.9% (9) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

Respecto a la capacitación

- ❖ El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- ❖ El 80.9% (17) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre 1 a 2 capacitaciones en los últimos años.
- ❖ El 52.4% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial.
- ❖ El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- ❖ El 80.9% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron entre 1 a 2 cursos de capacitación.
- ❖ El 90.5% (19) creen que la capacitación es una inversión.
- ❖ El 81% (17) creen que la capacitación es relevante.

- ❖ El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas su personal se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- ❖ El 85.7% (18) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- ❖ El 85.7% (18) de las micros y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- ❖ Que se integren más personas a este rubro de compra y venta de telas nacionales e importadas ya que existe oportunidad para todos en especial para las mujeres jóvenes emprendedoras.
- ❖ Que las mujeres se atrevan a participar en este rubro de compra venta de telas nacionales e importadas.
- ❖ Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académico-profesional.
- ❖ Que el trabajo en el rubro de compra y venta de telas nacionales e importadas sirva para tener más familias casadas.
- ❖ Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico y le sirva para mejorar gestión empresarial.

- ❖ Que traten en lo posible de poner en práctica su preparación académica.

Respecto a las características de las microempresas

- ❖ Que diversifiquen su giro del negocio, para seguir teniendo más años en el mercado empresarial.
- ❖ Es necesario que las micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno, sobre todo en lo tributario.
- ❖ Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- ❖ Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), de tal manera que su planilla no cuente con costos innecesarios.
- ❖ Que continúen con la rentabilidad que es el fin de poner seguir generando utilidad y puedan cubrir sus necesidades.

Respecto al financiamiento

- ❖ Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses por préstamos de terceros.
- ❖ Qué realicen un análisis que entidades no financieras otorgan crédito.
- ❖ Que busquen una tasa de interés bajo por parte de las entidades bancarias.

- ❖ Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- ❖ Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- ❖ Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto, y evitar de pagar intereses altos.
- ❖ Qué analicen el costo-beneficio de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- ❖ Que eviten de pagar intereses altos a prestamistas o usureros.
- ❖ Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial.
- ❖ Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene financieramente.
- ❖ Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos convenidos.
- ❖ Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para apalancarse financieramente.
- ❖ Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo para inversiones a largo plazo.
- ❖ Los créditos solicitados deben ser a necesidad e invertidos en lo que le conviene a la empresa para el inmediato retorno del mismo.

Respecto a la capacitación

- ❖ Exigir a las entidades financieras sean capacitados antes del desembolso de los créditos.

- ❖ Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- ❖ Que participen de cursos necesarios para la buena gestión de sus empresas.
- ❖ Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al giro del negocio.
- ❖ Que capaciten por lo menos 2 veces a su personal, sobre todo a su fuerza de ventas.
- ❖ El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar la rentabilidad de y eficiencia empresarial.
- ❖ La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario.
- ❖ Que capaciten a su personal en aspectos tributarios y competitivos.

Respecto a la rentabilidad

- ❖ Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- ❖ Realizar un análisis con indicadores, que si realmente la capacitación mejora su rentabilidad
- ❖ De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de los ratios de rentabilidad.
- ❖ De acuerdo a este análisis de ratios financieros, tomar decisiones acertadas para que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas

Albornoz Jimenez, M. E. (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Alvarado, (2013), Caracterización del financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, Rubro actividades imprentas del distrito de Chimbote, período 2011 – 2012”.

Baca Mozo Andrés & Díaz Cieza Teresa del Carmen (2016), en su tesis Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C. – 2015.<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3013/1.-TESIS-IMPACTO - DEL - FINANCIAMIENTO -EN - LA - RENTABILIDAD- DE LA CONSTRUCTORA-VERASTEGUI-S.A.C.-2015.docx%20list.pdf;jsessionid=84813FF8851730824D730C99B955501F?sequence=1>.

Banegas R. (1998), Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/ratios-financieros-para-el analisis-de-estados-financieros/>

Bebczuk , R. N. (2010). Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política.

Benancio D. & Gonzales Y (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Artículo científico Revista In

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

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

Blake, O. (1997) “La Capacitación Un Recurso Dinamizador de las Organizaciones”. Ediciones Macchi. Argentina. 2da Edición Gore, E., 1998).

Carapia Bravo, A. (2012). El Financiamiento en la Empresa. Analisis y Extrategia.

Camacho M. (2009), La microempresa en la nueva economía. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/microempresa-en-la-nueva-economia/> Briozzo A. & Vigier H. (s/f), precisan en “La estructura de financiamiento Pyme”.

Clementi, F. (31 de Enero de 2012). El estatuto francés del “autoentrepreneur”. Recuperado el 14 de Julio de 2014, de <http://blog.francoiseclementi.com/>: <http://blog.francoiseclementi.com/2012/el-estatuto-frances-el%E2%80%9Cauto-entrepreneur%E2%80%9D/>

De Conceptos (2014), Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>.

Definición ABC (2014), Definición de financiamiento. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

- Domínguez I. C. (2009), Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>.
- Drimer, R. (2008). Teoría del financiamiento. Los Modelos Generalmente Aceptados. Argentina: Osmard Buyatti.
- García, A., Levitsky, J., & Hojmark, L. (2001). Las micro y pequeña empresa en latinoamérica. La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial (Primera ed.). (A. García, J. Levitsky, & L. Hojmark, Edits.) Santiago:S/e.
- Gonzales Taricuarima, Y. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016.
- Guerrero Altamirano, E. M. (2017). EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA COMERCIAL DECORACIONES PARAISO E.I.R.L. CHIMBOTE, 2015.
- Hernández et al. (2010), Metodología de la investigación. En (Ed), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- JUÁREZ PRIETO , V. M. (2000). LA SITUACIÓN DE LAS MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO, VÍNCULO DE CONSOLIDACIÓN FINANCIERA, ECONÓMICA Y SOCIAL A

TRAVÉS DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO 1995-2000 .

Kong Ramos Jessica & Moreno Quilcate José (2014), en su investigación “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012. <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>

Longenecker, J. Moore, C. Petty, W. & Palich, L. (2007). Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor. [Acceso 2015 May. 05] Disponible en: https://books.google.com.pe/books?id=OTcbngEACAAJ&dq=inauthor:%22Justin+C.+Longenecker%22&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj0w74_OTxPjLAhXDbiYKHXnZDGAQ6AEIGzAA.

López Mendoza, C. B. (2003). El control de Gestión en la Pequeña Empresa Mexicana, a través de los sistemas de información administrativos.

Manihuari L. E. (2017), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, del distrito de Callería, 2016. (p. 4). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Mayurí Barrón Jorge (2008), en su investigación “Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de La Nación - FEBAN, Lima 2006”. http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2615/Mayuri_bj.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Mendoza Núñez, Alejandro, Manual para determinar necesidades de capacitación y desarrollo, Ed. Trillas, 5ta edición, México, 2005.
- Pérez J. y Merino M. (2009), Microempresa. Recuperado de <http://definicion.de/micro-empresa/>.
- Ponce R. M (2016), Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
- Prado, A. (2010). El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS textil-confecciones de Gamarra. Lima - Perú: Universidad San Martín de Porres.
- Sabino C. (1994), El proceso de investigación. Recuperado de <http://www.iutep.tec.ve/uftp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSabino-ElProcesoDeInvestigacion.PDF>.
- Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>.
- Silupu, B. (2013). Estructura Del Financiamiento En Las MYPES, Extraído el 17 de abril del 2016, disponible en: <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Sutton, C. (2001). Capacitación del personal. Argentina. [Extraído el 21 Mayo del 2016]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacionpersonal/capacitacion-personal.shtml>.

Tresierra A. E. (2010), Metodología de la investigación científica. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Universidad Nacional Mayor De San Marcos. 2005.
<<http://www.unmsm.edu.pe/ogp/ARCHIVOS/Glosario/indc.htm#11>>
(27/10/06; 22:35 h).

Westerfield R., Ross S., Jafee J., Finanzas Corporativas, Quinta Edición, McGraw Hill, Pag. 822, 2000.

Zapata, L. (2004). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral. España: Universidad Autónoma de Barcelona.

7.2 Anexos

7.2.1 Anexo 01: Cuestionario



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017”**

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

Encuestador (a):..... Fecha:/...../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 Mype: Formal (.....) Informal (.....)
- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

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

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

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

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

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

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

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

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

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

Pucallpa, mayo del 2017



**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 comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017”

**INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR EL GRADO ACADEMICO DE
BACHILLER EN CONTABILIDAD**

AUTORA:

Alvarado Jones, Maritza Thalia

ASESOR:

Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TITULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017”

AUTOR (A): Alvarado Jones, Maritza Thalia

ASESOR: Mg. CPCC. Ramírez Panduro Jorge Alfredo

I. RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas, del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 52% tienen de 31 a más de 51 años de edad, el 61.9% son del sexo masculino, el 47.6% tienen secundaria completa, el 42.9% son casados, el 95.2% no tienen profesión y son comerciante. El 71.5% tienen entre 1 a 10 años en el rubro, son formales, el 57.10% tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, y eventuales, el 66.7% se formó para obtener ganancias. El 71.4% se financia por terceros, siendo del 57.2% del Banco de Crédito, Banco Continental y Mi Banco, el 57.1% pagó de 0.1% a 4% de interés mensual, no obtienen crédito de otras entidades, el 57.1% indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios, al 71.4% se les otorgo los montos solicitados, el 71.4% recibió entre S/21,000 a S/90,000 soles, del 61.9% los créditos fueron a largo plazo, el 42.9% invirtió su crédito en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos. El 42.9% recibieron capacitación previo al

crédito, se capacitaron en temas de manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 81% sus trabajadores se capacitaron, el 90.5% creen que la capacitación es una inversión y relevante. El 85.7% creen que el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad, del 85.7% su rentabilidad mejoro en los últimos.

ABSTRACT

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training, and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of national and imported tires from the district of Callería, 2017. The research was quantitative-descriptive, not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: 52% have from 31 to more than 51 years of age, 61.9% are male, the 47.6% have full secondary education, 42.9% are married, 95.2% have no profession and are a merchant. 71.5% have between 1 to 10 years in the category, they are formal, 57.10% have 2 to 3 permanent workers, and eventual, 66.7% was formed to obtain profits. 71.4% is financed by third parties, being 57.2% of Banco de Credito, Banco Continental and Mi Banco, 57.1% paid from 0.1% to 4% monthly interest, do not obtain credit from other entities, 57.1% indicate that banks granted them benefits, 71.4% were granted the amounts requested, 71.4% received between S / 21,000 and S / 90,000 soles, 61.9% were long-term loans, 42.9% invested their credit in improvement and / or expansion of premises and acquisition of fixed assets. 42.9% received pre-credit training, were trained in business management, human resources administration and business marketing, 81% of their workers were trained, 90.5% believe that training is an investment and relevant.

85.7% believe that financing and training improves profitability, 85.7% profitability improved in the last.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

II. INTRODUCCIÓN

Las Micros y Pequeñas Empresas sin lugar a duda, en la actualidad cumplen un rol muy importante dentro de la sociedad, ya sea produciendo y/o ofertando bienes y servicios, lo que constituyen un eslabón determinante en la continuación de la actividad económica y la generación de empleo. En ese sentido, para conocer mejor sobre las Micros y Pequeñas Empresas detallo a continuación:

En referencia Clementi (2012), en su trabajo de investigación “auto-emprendedor”, señala que Francia cuenta desde el año 2009 con un estatuto muy favorable para desarrollo de las actividades de autoempleo o emprendedor individual. Con este estatuto jurídico, crear una microempresa es muy fácil. Incluso permite el desarrollo de una actividad complementaria para cualquier persona que lo desea: estudiante, jubilado, asalariado, desempleado e incluso funcionario. Para poder acceder a este régimen, la cifra de negocio de la microempresa no puede superar 81.500 para las actividades de comercio y 32.600 para las actividades de servicio (datos 2011).

Asimismo Clementi, sostiene que durante el año 2009, 320,000 microempresarios se dieron de alta en Francia bajo este estatuto y 359,700 en el año 2010 (datos del “Instituto National de la Statistique et des Études Économiques, INSEE). Y desde la implantación del estatuto en el año 2009, 660,400 “autoemprendedores” seguían activos el 31 de enero 2011 (Clementi, 2012).

A su vez Camacho (2009), expresa en “La microempresa en la nueva economía”, en Colombia el 98% del progreso productivo se debe a las microempresas, las cuales muchas de ellas algunas veces tiene su origen en un entorno familiar, necesitan hoy más que nunca estar mejor preparadas en el escenario de la nueva economía en que vivimos. Hoy en día más que nunca las naciones de Latinoamérica y especialmente Colombia necesitan dejar a atrás los esquemas tradicionales de trabajar individualmente para salir adelante. Se requiere de ser más deferentes y no demandantes entre nosotros mismos ya que nuestras competencias ya no son entre nosotros mismos; sino competiremos contra sistemas y redes de otros países del mundo.

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y ventas de telas nacionales e importadas, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería, ubicandose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación; en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

- d) Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.
- e) Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.

Finalmente, la investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.

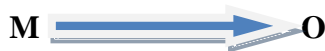
Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré el grado de bachiller en contabilidad, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

Cuantitativo

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

No experimental

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

Transversal

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

Retrospectivo

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

Descriptivo

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

Población y Muestra

Población

Asimismo, Tresierra (2010), expresa “El conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 20 micro y

pequeños empresarios de sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio. Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra.

A su vez, Tresierra (2010), expresa “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017. El cual representa el 100% de la población.

Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas del distrito de Callería, 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Alvarado (2017).

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

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

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

Instrumento

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

Procedimiento de recolección de datos

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

Plan de análisis

Tresierra (2010), expresa “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- ❖ De las microempresas encuestadas se establece que, el 52.4% (11) tienen de 41 a más de 51 años, y el 47.6% (10) tienen de 21 a 40 años (Ver tabla 1).
- ❖ El 61.9% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 38.1% (8) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- ❖ El 47.6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa, el 33.3% (7) tienen secundaria incompleta; el 14.3% (3) tienen superior no universitaria incompleta, y el 4.8% (1) con estudios superior no universitaria incompleta. (Ver tabla 03).
- ❖ El 42.9% (9) de los representantes legales, tienen la condición de casados, el 28.6% (6) son solteros, el 19% (4) son conviviente, y el 9.5% (2) son divorciados. (Ver tabla 04).

- ❖ El 95.2% (20) de los representantes legales no tienen profesión; y el 4.8% (1) son de profesión mecánicos. (Ver tabla 05).
- ❖ El 100% (20) de los representantes legales su ocupación es comerciante (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- ❖ El 71.5% (15) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro, mientras que el 28.5% (6) tienen entre 11 a más de 21 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- ❖ El 100% (20) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- ❖ El 57.1% (12) de las empresas tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, y el 42.9% (9) tienen 1 trabajador permanente. (Ver tabla 09).
- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas tienen entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 28.6% (6) no tiene trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- ❖ El 66.7% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 33.3% (7) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 28.6% (6) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- ❖ El 57.2% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en el Banco de Crédito, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) acudió a otras entidades bancarias. (Ver tabla 13).

- ❖ El 57.10% (12) de las microempresas pagó entre 0.1% a 4% de intereses mensual a las entidades Bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) pagó otros tipo de interés. (Ver tabla 14).
- ❖ El 57.1% (12) obtuvo crédito de entidades otras entidades no bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, el 9.6% (2) se financió de Caja Arequipa y Caja Huancayo, mientras que el 4.8% (1) se financia por intermedio de sus proveedores. (Ver tabla 15).
- ❖ El 52.4% (11) paga otras tasas de interés mensual a las entidades no bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, el 14.3% (3) pagó tasa de interés mensual entre el 0.1% a más de 4.1%, mientras que el 4.8% (1) desconoce el tipo de interés mensual que pagó a las entidades no bancarias respectivamente. (Ver tabla 16).
- ❖ El 56% (12) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, mientras que el 44% (9) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- ❖ El 56% (12) de las microempresas pagó otro tipo de intereses a los prestamistas o usureros, mientras que el 44% (9) pago tasa de interés mensual de 1 a 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- ❖ El 100% (20) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 28.6% (6) no realizó

financiamiento, mientras que el 14.3% (3) indica que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, mientras que el 28.6% (6) no realizó financiamiento. (Ver tabla 21).
- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a más de S/91,000 soles, mientras que al 28.6% (6) no realizó financiamiento. (Ver tabla N° 22).
- ❖ El 61.9% (13) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, al 9.5% (2) se les otorgó a corto plazo, mientras que el 28.6% (6) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- ❖ El 42.9% (9) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 28.5% (6) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- ❖ El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa si recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 28.5% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 28.6% (6) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- ❖ El 80.9% (17) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió de 1 a 2 cursos de capacitación, mientras que el 19% (4) no recibió ningún curso de capacitación (Ver tabla 26).

- ❖ El 52.4% (11) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 28.6% (6) participó en otros cursos, mientras que el 19% (4) no participó en ninguna capacitación. (ver tabla 27)
- ❖ El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, mientras que el 19% (4) precisó que no (ver tabla 28).
- ❖ El 80.9% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron de 1 a 2 cursos de capacitación, mientras que el 19% (4) no recibieron capacitación. (ver tabla 29).
- ❖ El 90.5% (19) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 9.5% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- ❖ El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 19% (4) indica que no (ver tabla 31).
- ❖ El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 19% (4) no recibieron ningún tipo de capacitación (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, mientras que el 14.3% (3) indica que no (ver tabla 33).

- ❖ El 85.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 14.3% (3) indicó que no (ver tabla 34).
- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años, mientras que el 14.3% (3) indicó que no (ver tabla 35).
- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 14.3% (3) indicó que sí (Ver tabla 36)

V. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- ❖ De las microempresas encuestadas se establece que el 52% (11) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a más de 51 años de edad.
- ❖ El 61.9% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- ❖ El 47.6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- ❖ El 42.9% (9) de los representantes de la empresa son casados.
- ❖ El 95.2% (20) de los representantes no tienen profesión.
- ❖ El 100% (21) de los de los representantes su ocupación es comerciante.

Respecto a las características de las microempresas

- ❖ El 71.5% (15) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro.

- ❖ El 100% (21) de las empresas son formales.
- ❖ El 57.10% (12) de las empresas tienen entre 2 a 3 trabajadores permanentes.
- ❖ El 71.4% (15) de las empresas tienen entre 1 a 3 trabajadores eventuales.
- ❖ El 66.7% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- ❖ El 57.2% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco de Crédito, Banco Continental y Mi Banco.
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas pagó entre 0.1% a 4% de interés mensual las entidades bancarias.
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas realizan su financiamiento en otras entidades no bancarias.
- ❖ El 52.4% (11) de las microempresas paga otros intereses a las entidades no bancarias.
- ❖ El 56% (12) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- ❖ El 56% (12) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- ❖ El 100% (21) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a S/90,000 soles.
- ❖ El 61.9% (13) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- ❖ El 42.9% (9) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

Respecto a la capacitación

- ❖ El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- ❖ El 80.9% (17) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre 1 a 2 capacitaciones en los últimos años.
- ❖ El 52.4% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial.
- ❖ El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- ❖ El 80.9% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron entre 1 a 2 cursos de capacitación.
- ❖ El 90.5% (19) creen que la capacitación es una inversión.
- ❖ El 81% (17) creen que la capacitación es relevante.
- ❖ El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas su personal se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- ❖ El 85.7% (18) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- ❖ El 85.7% (18) de las micros y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- ❖ Que se integren más personas a este rubro de compra y venta de telas nacionales e importadas ya que existe oportunidad para todos en especial para las mujeres jóvenes emprendedoras.
- ❖ Que las mujeres se atrevan a participar en rubro de compra y venta de telas nacionales e importadas.
- ❖ Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académico-profesional.
- ❖ Que el trabajo en el rubro de compra y venta de neumáticos sirva para tener más familias casadas.
- ❖ Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico y le sirva para mejorar gestión empresarial.
- ❖ Que traten en lo posible de poner en práctica su preparación académica.

Respecto a las características de las microempresas

- ❖ Que diversifiquen su giro del negocio, para seguir teniendo más años en el mercado empresarial.
- ❖ Es necesario que las micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno, sobre todo en lo tributario.
- ❖ Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- ❖ Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), de tal manera que su planilla no cuente con costos innecesarios.
- ❖ Que continúen con la rentabilidad que es el fin de poner seguir generando utilidad y puedan cubrir sus necesidades.

Respecto al financiamiento

- ❖ Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses por préstamos de terceros.
- ❖ Qué realicen un análisis que entidades no financieras otorgan crédito.
- ❖ Que busquen una tasa de interés bajo por parte de las entidades bancarias.
- ❖ Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- ❖ Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- ❖ Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto, y evitar de pagar intereses altos.

- ❖ Qué analicen el costo-beneficio de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- ❖ Que eviten de pagar intereses altos a prestamistas o usureros.
- ❖ Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial.
- ❖ Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene financieramente.
- ❖ Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos convenidos.
- ❖ Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para apalancarse financieramente.
- ❖ Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo para inversiones a largo plazo.
- ❖ Los créditos solicitados deben ser a necesidad e invertidos en lo que le conviene a la empresa para el inmediato retorno del mismo.

Respecto a la capacitación

- ❖ Exigir a las entidades financieras sean capacitados antes del desembolso de los créditos.
- ❖ Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- ❖ Que participen de cursos necesarios para la buena gestión de sus empresas.

- ❖ Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al giro del negocio.
- ❖ Que capaciten por lo menos 2 veces a su personal, sobre todo a su fuerza de ventas.
- ❖ El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar la rentabilidad de y eficiencia empresarial.
- ❖ La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario.
- ❖ Que capaciten a su personal en aspectos tributarios y competitivos.

Respecto a la rentabilidad

- ❖ Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- ❖ Realizar un análisis con indicadores, que si realmente la capacitación mejora su rentabilidad
- ❖ De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de los ratios de rentabilidad.
- ❖ De acuerdo a este análisis de ratios financieros, tomar decisiones acertadas para que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Albornoz Jimenez, M. E. (2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Alvarado, (2013), Caracterización del financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, Rubro actividades imprentas del distrito de Chimbote, período 2011 – 2012”.
- Baca Mozo Andrés & Díaz Cieza Teresa del Carmen (2016), en su tesis Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C. – 2015.[http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3013/1.-TESIS-IMPACTO – DEL – FINANCIAMIENTO –EN – LA – RENTABILIDAD- DE LA CONSTRUCTORA-VERASTEGUI-S.A.C.-2015.docx%20list.pdf;jsessionid=84813FF8851730824D730C99B955501F?sequence=1](http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3013/1.-TESIS-IMPACTO%20DEL%20FINANCIAMIENTO%20EN%20LA%20RENTABILIDAD%20DE%20LA%20CONSTRUCTORA%20VERASTEGUI%20S.A.C.-2015.docx%20list.pdf;jsessionid=84813FF8851730824D730C99B955501F?sequence=1).
- Banegas R. (1998), Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/ratios-financieros-para-el-analisis-de-estados-financieros/>
- Bebczuk , R. N. (2010). Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política.
- Benancio D. & Gonzales Y (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión

- Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:r evistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>.
- Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla.
- Blake, O. (1997) “La Capacitación Un Recurso Dinamizador de las Organizaciones”. Ediciones Macchi. Argentina. 2da Edición Gore, E., 1998).
- Carapia Bravo, A. (2012). El Financiamiento en la Empresa. Analisis y Extrategia.
- Camacho M. (2009), La microempresa en la nueva economía. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/microempresa-en-la-nueva-economia/> Briozzo A. & Vigier H. (s/f), precisan en “La estructura de financiamiento Pyme”.
- Clementi, F. (31 de Enero de 2012). El estatuto francés del “autoentrepreneur”. Recuperado el 14 de Julio de 2014, de <http://blog.francoiseclementi.com/>: <http://blog.francoiseclementi.com/2012/el-estatuto-frances-el%E2%80%9Cauto-entrepreneur%E2%80%9D/>
- De Conceptos (2014), Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>.
- Definición ABC (2014), Definición de financiamiento. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Domínguez I. C. (2009), Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Recuperado de

[http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento /fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml](http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml).

Drimer, R. (2008). Teoría del financiamiento. Los Modelos Generalmente Aceptados. Argentina: Osmard Buyatti.

García, A., Levitsky, J., & Hojmark, L. (2001). Las micro y pequeña empresa en latinoamérica. La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial (Primera ed.). (A. García, J. Levitsky, & L. Hojmark, Edits.) Santiago:S/e.

Gonzales Taricuarima, Y. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016.

Guerrero Altamirano, E. M. (2017). EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA COMERCIAL DECORACIONES PARAISO E.I.R.L. CHIMBOTE, 2015.

Hernández et al. (2010), Metodología de la investigación. En (Ed), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

JUÁREZ PRIETO , V. M. (2000). LA SITUACIÓN DE LAS MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO, VÍNCULO DE CONSOLIDACIÓN FINANCIERA, ECONÓMICA Y SOCIAL A TRAVÉS DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO 1995-2000 .

- Kong Ramos Jessica & Moreno Quilcate José (2014), en su investigación “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012. <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>
- Longenecker, J. Moore, C. Petty, W. & Palich, L. (2007). Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor. [Acceso 2015 May. 05] Disponible en: https://books.google.com.pe/books?id=OTcbngEACAAJ&dq=inauthor:%22Justin+C.+Longenecker%22&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj0w74_OTxPjLAhXDbiYKHXnZDGAQ6AEIGzAA.
- López Mendoza, C. B. (2003). El control de Gestión en la Pequeña Empresa Mexicana, a través de los sistemas de información administrativos.
- Manihuari L. E. (2017), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, del distrito de Callería, 2016. (p. 4). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Mayurí Barrón Jorge (2008), en su investigación “Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de La Nación - FEBAN, Lima 2006”. http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2615/Mayuri_bj.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mendoza Núñez, Alejandro, Manual para determinar necesidades de capacitación y desarrollo, Ed. Trillas, 5ta edición, México, 2005.

- Pérez J. y Merino M. (2009), Microempresa. Recuperado de <http://definicion.de/micro-empresa/>.
- Ponce R. M (2016), Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
- Prado, A. (2010). El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS textil-confecciones de Gamarra. Lima - Perú: Universidad San Martín de Porres.
- Sabino C. (1994), El proceso de investigación. Recuperado de <http://www.iutep.tec.vu/uptp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSabino-ElProcesoDeInvestigacion.PDF>.
- Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>.
- Silupu, B. (2013). Estructura Del Financiamiento En Las MYPES, Extraído el 17 de abril del 2016, disponible en: <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Sutton, C. (2001). Capacitación del personal. Argentina. [Extraído el 21 Mayo del 2016]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacionpersonal/capacitacion-personal.shtml>.
- Tresierra A. E. (2010), Metodología de la investigación científica. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Universidad Nacional Mayor De San Marcos. 2005.
<<http://www.unmsm.edu.pe/ogp/ARCHIVOS/Glosario/indc.htm#11>>
(27/10/06; 22:35 h).

Westerfield R., Ross S., Jafee J., Finanzas Corporativas, Quinta Edición, McGraw Hill, Pag. 822, 2000.

Zapata, L. (2004). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral. España: Universidad Autónoma de Barcelona.

7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, Alvarado Jones Maritza Thalia, identificado con DNI N° 47866619, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de telas nacionales e importadas 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 autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 22 de mayo de 2017

.....
Alvarado Jones Maritza Thalia
DNI N° 47866619

7.2.4 Tabla de Fiabilidad

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,67	,966	20
Sexo	1,38	,498	20
Grado de instrucción	5,24	1,814	20
Estado civil	2,10	,944	20
Profesión	1,05	,218	20
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	2,24	1,221	20
Número de trabajadores permanentes	1,76	,768	20
Número de trabajadores eventuales	1,24	1,044	20
Motivos de la formación de la Mype	1,33	,483	20
Como financia su actividad productiva	1,71	,463	20
Entidades Bancarias	3,33	1,983	20
Que tasa de interés mensual paga	3,76	1,758	20
Cajas o financieras	4,00	1,000	20
Que tasa de interés mensual paga	4,76	1,411	20
Entidades financieras facilidades para el crédito	2,00	1,342	20
Créditos otorgados fueron en los montos solicitados	1,57	,926	20
Monto promedio del crédito otorgado	3,43	1,207	20
Tipo de crédito solicitado	2,19	,602	20
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	3,05	1,774	20
Capacitación para el otorgamiento del crédito	1,86	,854	20
Cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	1,00	,632	20
Capacitación: En qué tipo de curso participo usted	3,86	1,652	20
El personal ha recibido algún tipo de capacitación	1,19	,402	20
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	1,86	1,590	20
Capacitación como empresario es una inversión	1,10	,301	20
Capacitación personal es relevante para su empresa	1,19	,402	20
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	4,38	,805	20
Financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	1,14	,359	20
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,14	,359	20
Rentabilidad ha mejorado en los últimos años	1,14	,359	20
Rentabilidad ha disminuido en los últimos años	1,86	,359	20

7.2.5 Base de Datos

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	20	100,0
	Excluidos ^a	0	0,0
	Total	20	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	Nº de elementos
0,818	0,749	35

Matriz de covarianzas inter-elementos

Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mpe	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Cajitas o financieras	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	Cree usted que la empresa ha mejorado en los últimos años	Cree usted que la empresa ha disminuido en los últimos años
923	-183	-567	933	-017	-233	-117	-183	017	-150	-483	-533	-250	-283	-450	-300	-200	-133	-433	-250	-300	-800	-133	400	-017	-083	-287	-180	-100	050	
183	248	-145	-038	-031	005	-005	085	067	014	-033	-205	100	195	-100	-029	079	024	-219	-043	-100	157	-026	-093	-012	-026	-052	-007	043	-007	
-567	-145	3280	-474	-082	-340	-190	-010	-133	-079	167	-440	450	580	050	157	-357	-202	188	138	050	-064	152	486	-074	302	-305	064	-086	114	
033	-038	-474	890	-005	-224	-176	126	017	029	-133	124	-100	-076	000	-057	007	-019	-065	-138	000	-138	-119	-386	-060	-119	-238	-014	-014	064	
017	031	-062	-085	048	138	012	-082	033	014	-067	-038	000	072	-050	-029	-021	-010	-182	007	000	007	-010	-043	045	040	-019	043	043	-043	
233	005	340	-224	138	1490	180	-480	017	071	067	-640	200	080	-350	-143	-207	-048	-562	086	100	-164	002	-014	176	302	005	314	164	314	
117	-005	-190	-176	012	160	590	010	-017	-021	-067	240	-250	-380	150	043	057	-002	182	064	-050	164	-002	-086	074	048	-005	-014	086	036	
183	005	-010	126	-062	-480	010	090	011	-133	-040	-300	-240	-150	-143	-007	-148	088	-214	-150	-114	-098	-464	-124	-198	-195	-136	-036	-086	086	
017	067	-133	017	033	017	-017	-133	233	000	833	-167	100	-017	-050	000	-100	033	-167	000	-050	050	-067	-250	017	-133	050	050	050	-050	
150	014	-079	029	014	071	-021	071	000	214	-800	-671	-300	-071	-600	-429	-471	-243	-586	-343	050	-443	-143	-543	-021	-043	-286	043	043	-043	
-463	-033	167	-133	-067	067	-067	-133	033	-800	3933	2033	1500	1483	2050	1600	2000	833	2033	1250	-200	1500	533	2000	067	133	1067	-200	-100	100	
-533	-205	-440	124	-038	-640	240	-040	-167	-671	2033	3090	300	590	2300	1343	1507	648	2212	1114	-200	1514	448	1664	074	098	895	-214	-214	214	
-250	100	450	-100	000	-250	100	-300	100	-300	1500	300	1800	1100	600	000	700	400	450	500	-100	000	200	800	050	100	400	000	000	000	
-283	195	560	-076	012	060	-380	-240	-017	-371	1483	590	1100	1990	800	743	1057	488	212	484	-050	864	248	1014	074	148	495	036	-184	-164	
-450	-100	050	000	-050	-350	150	-150	-050	-600	2050	2300	600	800	1800	1200	1300	650	1750	800	-150	1250	400	1500	050	100	800	-150	-150	150	
-300	-029	157	-057	-029	-143	043	-143	000	-429	1600	1343	600	743	1200	857	943	486	1171	886	-100	886	288	1086	043	088	571	-088	-086	086	
-200	079	-357	007	-021	-207	057	-067	-100	-471	2000	1507	700	1057	1300	843	1457	514	1079	884	-100	864	314	1164	057	064	629	-164	-084	164	
-133	024	-018	-019	-010	-048	-002	-148	033	-243	833	648	400	498	650	486	514	382	640	379	000	429	162	629	031	062	-324	-029	-029	029	
-433	-219	188	-005	-102	-562	162	088	-167	-586	2033	2312	450	312	1750	1171	1079	640	3148	1157	-050	1507	390	1507	-005	-010	781	-387	-157	157	
-250	-043	136	-136	007	086	064	-214	000	-343	1250	1114	500	484	950	686	664	379	1157	729	-150	879	229	879	064	129	457	-029	-029	021	
200	-100	050	000	000	100	-050	-150	-050	050	-200	-200	-100	-050	-150	-100	-100	000	-050	-150	400	-600	000	050	000	000	000	050	000	000	
-600	157	-064	-136	007	-164	184	-114	050	-443	1500	1514	600	884	1250	888	864	429	1587	879	-600	2729	279	1079	064	029	557	-129	-179	179	
-133	-026	152	-119	-010	002	-002	-098	-067	-143	533	448	200	248	400	286	314	162	390	229	000	279	162	629	031	062	324	-029	-029	029	
-400	-093	486	-386	-043	-014	-086	-464	-250	-543	2000	1664	800	1014	1500	1086	1164	829	1587	879	050	1079	629	2529	114	229	1257	-079	-129	129	
-017	012	-074	-060	045	176	074	-134	017	-021	067	074	050	074	050	043	057	031	-005	064	000	064	031	114	090	081	062	036	036	-036	
-083	-026	302	-119	040	302	048	-198	-017	-043	133	098	100	148	100	086	064	062	-010	129	000	029	062	229	081	162	124	071	021	071	
-267	-052	305	-238	-019	005	-005	-195	-133	-286	1867	895	400	495	800	571	629	324	781	497	000	557	324	1257	062	124	648	-057	-057	057	
100	-007	064	-014	043	314	-014	-136	050	043	-200	-214	000	036	-150	-086	-164	-029	-387	-029	050	-129	-029	-079	036	071	-057	129	029	-079	
100	043	-086	-014	043	164	086	-036	050	043	-100	-214	000	-164	-150	-086	-064	-029	-157	-029	000	-179	-029	-129	036	021	-057	029	129	079	
050	-007	114	-064	043	314	036	-086	050	043	-100	-214	000	-164	-150	-086	-164	-029	-157	021	000	-179	-029	-129	036	071	-057	079	079	-129	
-050	007	-114	064	-043	-314	-036	086	-050	-043	100	214	000	164	150	086	164	029	157	021	000	179	029	129	-036	-071	057	-079	-079	129	

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruc...	Estado_civi...	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad	Trabaja_per...	Trabaja_eve...	Motivos_fo...	Como_finan...	Entidad_ba...	Tasas_inter...	Entidad...	Tasa_intere...	Presta_in...	Tasa_in...	Mayores_fa...	Montos_fa...	Montos_sc...	Tipo_credito	Inversion_c...	Recibio_pac...	Cuanto_cu...	Tipo_c...	Capacitacion...	Cantid...	Capacitacion...	Capacitacion...	Temas_cap...	Financiamen...	Capacitacion...	Rentabilidad...	Rentabilidad...	
1	3	2	4	2	2	2	5	1	2	0	2	2	2	3	4	5	0	0	1	1	3	2	1	2	1	4	1	1	2	2	4	2	2	2	2	1
2	4	2	5	2	1	2	2	1	3	2	1	2	2	2	4	5	0	0	1	1	4	2	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	2	1	2	
3	2	2	8	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	4	5	0	0	1	1	2	2	1	1	0	6	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
4	3	1	5	2	1	2	3	1	2	1	2	2	4	2	4	1	0	0	1	1	2	2	4	2	1	2	1	1	1	1	4	1	2	2	1	
5	2	1	5	1	1	2	2	1	1	2	1	2	2	3	4	5	0	0	1	1	3	2	4	2	1	5	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
6	2	2	4	1	1	2	1	1	1	0	2	2	2	2	4	5	0	0	1	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
7	4	2	4	3	1	2	1	1	1	1	1	2	2	3	4	5	0	0	1	1	3	2	4	2	1	4	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
8	4	1	4	3	1	2	3	1	1	0	2	2	2	2	4	5	0	0	1	1	2	2	1	1	2	3	1	2	1	1	4	2	1	1	2	
9	2	1	9	3	1	2	2	1	1	2	1	2	2	2	4	5	0	0	1	1	2	2	4	1	2	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
10	3	1	9	1	1	2	5	1	2	1	1	2	2	2	4	5	0	0	1	1	2	2	1	2	1	2	1	1	1	2	4	2	1	2	1	
11	3	2	4	3	1	2	4	1	2	1	1	2	4	2	4	5	0	0	1	1	4	2	2	1	1	5	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
12	3	1	4	2	1	2	2	1	1	3	3	1	2	5	3	4	5	0	0	1	1	4	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
13	4	1	4	2	1	2	1	1	3	3	1	2	1	5	1	2	0	0	2	1	3	2	4	1	2	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
14	2	1	4	2	1	2	2	1	3	1	1	2	1	5	2	2	0	0	2	1	2	1	4	2	0	6	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
15	2	1	4	4	1	2	1	1	1	1	1	2	1	5	3	4	0	0	2	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
16	4	2	5	2	1	2	2	1	2	1	2	1	6	6	5	6	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
17	1	1	4	4	1	2	1	1	2	2	2	1	6	6	5	6	0	0	4	3	5	3	5	3	0	6	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
18	1	1	9	2	1	2	2	1	1	0	1	1	6	6	5	6	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	2	5	1	2	6	1	1	1	2	
19	2	1	5	1	1	2	3	1	3	0	1	1	6	6	5	6	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	2	5	2	2	6	1	1	1	2	
20	2	1	5	1	1	2	2	1	2	0	1	1	6	6	5	6	0	0	4	3	5	3	5	3	2	5	2	5	1	1	6	1	1	1	2	