

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES
DE CHIMBOTE**



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

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las
micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro
compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería,
2017”

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

AUTORA:

Bach. Trigoso Inocente Ludith Thalia

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Pucallpa – Perú

2017

TÍTULO DE TESIS

“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017”

HOJA DE FIRMA DE JURADO

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

PRESIDENTE

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

SECRETARIO

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

MIEMBRO

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

ASESOR

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

- A Dios que hace posible que estemos vivos para poder realizar mi objetivo.
- A mi madre que cada día me enseña preservar en la vida por nuestros sueños.
- A mis Abuelitos muy buenos profesionales que me guían por ser mejor que ellos.
- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme su tiempo y dedicación actualizados en investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios y todas las personas que cooperaron para la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a mi hija y a mi madre y abuelitos, por apoyarme de forma constante para no decaer y seguir con la terminación exitosa el presente trabajo de investigación.

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 16 y una muestra de 16 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios;** De las microempresas encuestadas se establece que el 56,3% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 34 años. El 62,5% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 56,3% (9) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 37,5% (6) superior no universitario. **Respecto a las características de las microempresas;** El 100% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 7 años en el rubro. El 18,8% (16) de las empresas tienen de 3 trabajadores permanentes. El 81,3% (13) de las empresas tienen trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento;** El 12,5% (16) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 75% (10) de las microempresas realizan financiamiento bancario. El 62,5% (10) de las microempresas se otorgan mayores facilidades de crédito las entidades bancarias. El 37,5% (6) de las microempresas solicitaron créditos en el año 2017, se le otorgaron el préstamo solicitado y también créditos a corto plazo. El

62,5% (10) de las microempresas se no les otorgaron el monto solicitado.

Respecto a la rentabilidad; El 62,5% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 18,8% (3) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 62,5% (10) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años. El 50% (8) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el en capital de trabajo.

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

ABSTRACT

The main objective of this research was to determine and describe the main characteristics of the financing and profitability of micro and small enterprises in the commercial sector, buying and selling clothes for babies in the district of Callería, 2017. The research was descriptive, to carry out it was worked with a population of 16 and a sample of 16 micro enterprises, to which a questionnaire of 28 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: With respect to the entrepreneurs. Of the micro-enterprises surveyed, 56.3% (9) of micro-enterprise representatives are 18 to 34 years old. 62.5% (10) of the representatives surveyed are male. 56.3% (9) of the microentrepreneurs surveyed are completing secondary education; 37.5% (6) higher non-university full. Regarding the characteristics of micro-enterprises. 100% (16) of the representatives of the company have between 7 years in the heading. 18.8% (3) of the companies have 3 permanent workers. 81.3% (13) of the companies have casual workers. With regard to financing. 12.5% (2) of micro-enterprises have been financed by third parties. 75% (12) of the microenterprises carry out bank financing. 62.5% (10) of the microenterprises grant greater credit facilities to banks. 37.5% (6) of the micro enterprises requested credits in 2017, they were granted the requested loan and also short-term loans. 62.5% (10) of the microenterprises were not granted the requested amount. Regarding profitability. 62.5% (10) of micro and small enterprise workers believe that financing improves profitability. 18.8% (3) of micro and small enterprise workers believe that training improves profitability. 62.5% (10) of micro and small companies improved their profitability in the

last two years. Fifty percent (8) of the microenterprises invested the credit requested in the working capital.

Keywords: Financing and profitability, micro and small enterprises.

INDICE	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y Abstract	v
Índice	ix
Índice de tablas	xi
Índice de Figuras	xv
I. INTRODUCCIÓN	20
II. REVISIÓN LITERARIA	27
2.1. Antecedentes	27
2.1.1 Internacionales	27
2.1.2 Nacionales	29
2.1.3 Regionales	33
2.1.4 Locales	34
2.2. Bases Teóricas de la investigación	37
2.2.1 Conceptos y Características de una Mypes	37
2.2.2 Teorías del financiamiento	52
2.2.3 Teorías de la rentabilidad	55
2.3. Marco Conceptual	65
III. METODOLOGÍA	75
3.1. Diseño de la investigación	75
3.2. Población y muestra	76

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	77
3.4. Técnica e instrumentos	79
3.4.1 Técnicas	79
3.4.2 Instrumentos	79
3.5. Plan de Análisis	79
3.6. Matriz de consistencia	80
3.7. Principios éticos	81
IV. RESULTADOS	84
4.1 Resultados	84
4.2. Análisis de resultados	112
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	115
Referencias bibliográficas	119
ANEXOS	125
- Carátula	126
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	127
- Declaración Jurada del Artículo Científico	152
- Matriz de Consistencia	153
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	154
- Tabla de Fiabilidad	158
- Base de datos de las encuestas	161

Tablas	Pág.
Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	84
Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	85
Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	86
Tabla N° 04: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	87
Tabla N°05: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	88
Tabla N° 06: Número de trabajadores estables de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería,2017.	89
Tabla N° 07: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	90
Tabla N° 08: Mype formo para Obtener ganancias de las micro y	

pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	91
Tabla N° 09: Como financia sus actividades productivas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	92
Tabla N° 10: Financiamiento de terceros para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	93
Tabla N° 11: Entidades recurrentes para obtener financiamiento para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	94
Tabla N° 12: Tasa de interés que pagan a la entidad bancaria, para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	95
Tabla N° 13: Entidades no bancarias para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	96
Tabla N° 14: Qué tasa de interés mensual paga las entidades no bancarias para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	97

Tabla N° 15: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	98
Tabla N° 16: En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	99
Tabla N° 17: A qué entidad financiera solicito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	100
Tabla N° 18: Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	101
Tabla N°19: El crédito fue de corto plazo o largo Plazo por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	102
Tabla N° 20: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	103
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 ropa para bebes del distrito de	

Callería, 2017.	104
Tabla N° 22: Monto Promedio Otorgado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	105
Tabla N° 23: En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	106
Tabla N°24: Crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	107
Tabla N° 25: Financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	108
Tabla N° 26: La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	109
Tabla N° 27: La rentabilidad ha mejorado en los 2 últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería,	

2017.	110
Tabla N° 28: La rentabilidad ha disminuido en los 2 últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017.	111
Figuras	Pág.
Figura N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	84
Figura N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	85
Figura N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	86
Figura N° 04: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	87
Figura N°05: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.	88
Figura N° 06: Número de trabajadores estables de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	

ropa para bebes distrito de Callería,2017.	89
Figura N° 07: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	90
Figura N° 08: Mype formo para Obtener ganancias de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	91
Figura N° 09: Como financia sus actividades productivas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	92
Figura N° 10: Financiamiento de terceros para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	93
Figura N° 11: Entidades recurren para obtener financiamiento para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	94
Figura N°12: Tasa de interés que pagan a la entidad bancaria, para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	95
Figura N°13: Entidades no bancarias para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	

ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	96
Figura N° 14: Qué tasa de interés mensual paga las entidades no bancarias para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	97
Figura N° 15: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes distrito de Callería, 2017.	98
Figura N° 16: En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	99
Figura N° 17: A qué entidad financiera solicito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	100
Figura N° 18: Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	101
Figura N°19: El crédito fue de corto plazo o largo Plazo por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	102
Figura N° 20: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas	

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	103
Figura N° 21: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	104
Figura N° 22: Monto Promedio Otorgado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	105
Figura N° 23: En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	106
Figura N°24: Crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	107
Figura N° 25: Financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	108
Figura N° 26: La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad a las micro y pequeñas empresas del sector	

comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del
distrito de Callería, 2017. 109

Figura N° 27: La rentabilidad ha mejorado en los 2 últimos años de las
micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro
compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería,
2017. 110

Figura N° 28: La rentabilidad ha disminuido en los 2 últimos años de las
micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro
compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería,
2017. 111

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad las pequeñas empresas trabajan con inadecuados planes de contingencia, estas organizaciones tienen estrategias pero son muy pobres a la vez que solo planean para el presente una planificación estratégica consiste en planear a futuro, comparado con grandes empresas; esto implica si una empresa planea solo para el presente no conseguirá lo que a futuro pretende alcanzar pero si estas quieren sobrevivir tienen que hacer frente a este problema deberán mejorar su perspectiva de ver a futuro.

Un diseño de los sistemas de planeación deficiente, ya que esto debe estar bien estructurado y conocido por todos en la empresa, desde el sistema de ventas, hasta implementar sistemas de evaluación de cómo está la competencia y estas mencionadas tener planes de contingencia para solucionar rápidamente cuando hay dificultades en el mercado.

También afecta en la planificación estratégica, la empresa es pequeña; cuando una persona quiere formar empresa se decide por una que se realice con poco capital y cuando quiere acceder a financiamiento lo rechazan no tiene los requisitos que le solicitan.

Los limitados recursos que disponen tanto financieros como materiales afectan de manera significativa puesto que estos son imprescindibles para la consecución de los objetivos las entidades financieras.

Becerra y García (2008), mínima experiencia en planificación. Se puede afirmar que existen dos tipos de empresarios; Los que optan abiertamente por esta forma de vida y los que, por las circunstancias que se les presentan, ingresan al mundo empresarial o “devienen” empresarios. Pues ciertamente un empresario

debe tener en cuenta estos aspectos muy importantes, para el empresario puede haber sido fácil comenzar una carrera empresarial, llegar a conseguir lo que se quiere es un largo camino lleno de problemas conforme se siga avanzando.

Poca capacitación del empresario, se cree que, teniendo solo conocimientos previos en el manejo de empresas, a grandes rasgos, se puede llegar a ser competitivo y tener éxito, este no siempre puede funcionar; ser competitivo es estar preparados para lo que está pasando y lo que se viene; capacitarse es adelantarse a eventos que se vienen muy cerca de nosotros conforme con lo que avanzamos.

El presente trabajo de investigación describirá la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017; el objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las micro y pequeñas empresas por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra y venta de ropa para bebés, seguidamente se realizará el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio. Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las micro y pequeñas empresas en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, rentabilidad y de las micro y pequeñas empresas.

El trabajo de investigación se llevó a cabo en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa, en el rubro comercio y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

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

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Planteamiento del problema.

Caracterización del problema.

La micro y pequeña empresa, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que genera rentas de 3° categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con finalidad lucrativa. Comprende a cualquier forma asociativa o societaria prevista en la Ley, incluidas las cooperativas y otras formas autogestionarias. Tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. La Ley excluye a las Mypes que desarrollan al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines, y por definición a las

asociaciones, fundaciones y comité. (Base Legal: Ley artículo 4 y 3DCF; Reglamento artículo. 5 y glosario; Código Civil).

El sector de la micro y pequeña empresa, surge como un fenómeno socio económico que ha transformado paulatinamente las economías de la mayoría de países a nivel mundial, principalmente los sudamericanos entre ellos nuestro país, como respuesta a muchas necesidades insatisfechas por parte de los sectores más pobres de la población, desempleo, bajos recursos económicos trabas burocráticas, etc. La experiencia muestra que en las primeras fases de su crecimiento las Mypes cumplen un rol fundamental, pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación del empleo.

Según Zorrilla (2004), en “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, sostiene que se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes.

Así también Romero (2011), en su blog España: “Pymes firman contratos fijos pese a la crisis”; dice que en España las pequeñas y medianas empresas otorgan empleo y transformaron los contratos temporales de sus

trabajadores en fijos en todos los sectores a pesar de la crisis económica, según estudios elaborado por el Colegio de Registradores de la Propiedad.

Continuando con Tello (2014), en: “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”, sostiene que las microempresas en el Perú representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo.

Pérez (2011), en “Estudios de mercado de Cedrela Odorata en Bolivia, Brasil y Perú”, manifiesta que, en Perú, las empresas de mayor venta en el mercado doméstico tienen también buen posicionamiento en el mercado internacional; en el año 2008, seis de estas empresas participaron con el 63% del valor total de exportaciones de madera aserrada de cedro por el puerto El Callao. En Bolivia, ocho empresas comercializadoras participaron con el 67% del volumen total de exportación de madera aserrada, principalmente por el puerto de Arica (Chile).

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas y se desconoce la caracterización del financiamiento de estas micro y pequeñas empresas. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

Enunciado del problema:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017?

Objetivos de la investigación:

Objetivo general

- Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017.

Objetivos específicos

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017.
- Describir las principales características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017.

Justificación de la investigación:

El estudio es importante porque nos permitirá describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017. La investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Pucallpa y de otros ámbitos de la región y del país.

El presente estudio se justifica puesto que es necesario conocer la realidad de las Mypes a nivel nacional, porque es el sector que absorbe a un número importante de la PEA nacional, además de su articulación nos permite diseñar programas y proyectos de desarrollo que sean sostenibles en el tiempo, de manera tal que la ejecución y puesta en marcha de estos planes, programas y proyectos en el largo plazo pueda dar solución a problemas económicos como el empleo en nuestro país en un aprox. de un 70% de la PEA, La necesidad también parte del hecho de que a nivel nacional existen instituciones estatales y privadas que siguen promocionando la formación y constitución de nuevas Mypes como una nueva alternativa al desempleo estructural sin tomar en cuenta las distintas variables que interaccionan dentro de la situación actual que enfrentan las pequeñas y microempresas regionales, es decir realizar un diagnóstico real del sector Mypes.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley

universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

Gachpin (2013), en su tesis titulada: “El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas licoreras”, realizada en **México**. Tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de licorerías. El tipo de investigación fue cuantitativa, diseño de investigación descriptivo - no experimental y la técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Y obtuvo las siguientes conclusiones: en México el 99.7% de empresas son micro, pequeñas y medianas, sin embargo, dichas empresas buscan generar una herramienta de otorgamiento de créditos financieros que mucha falta les hace para mejorar su rentabilidad y por ende también mejorar al país. Esta misma señala que, en Japón la participación del micro y pequeñas empresas en el empleo es del 74%, la participación en la producción manufacturera es del 52% y en las exportaciones es 25%. Para García, Lewinsky y Hojmark en América Latina y el Caribe, los sectores de las Mypes contribuyen sustancialmente a las economías nacionales, gracias a su 17 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. Y llegando a las siguientes conclusiones. Respecto a los empresarios, la mayoría de los empresarios de las Mypes estudiadas son mayores de 40 años de edad, son del sexo masculino y más de un tercio tiene grado de instrucción de secundaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes, la mayoría de las Mypes estudiadas tienen más de tres años en el rubro de compra venta de accesorios automotrices, no poseen trabajadores eventuales y formaron sus empresas con la finalidad de obtener ganancias. Respecto al financiamiento Aproximadamente cerca de dos tercios de las Mypes estudiadas no solicitaron créditos de terceros para financiar sus actividades. Sin embargo, poco más de un tercio sí solicitaron créditos de terceros, siendo éstos en su gran mayoría de corto plazo y no de largo plazo. Situación que no permite el crecimiento y desarrollo de las Mypes en estudio.

Saavedra (2010), en su tesis titulada: “Caracterización e importancia de las MiPyme” realizada en Latinoamérica. El objetivo de este trabajo consiste en abordar desde un punto de vista comparativo los diversos criterios que existen para clasificar a las MiPyme (Micro, Pequeñas y Medianas empresas) latinoamericanas. La investigación fue cualitativa como técnicas utilizo la encuesta e instrumentos el cuestionario y fichas bibliográficas. Entre otros resultados se encontró que el criterio más utilizado es la generación de empleos, por la facilidad que existe para obtener esta información y clasificar con base en este parámetro a las MiPyme. Así también se describen los principales aspectos que caracterizan a este tipo de organizaciones en cada uno de los países analizados, como son: la conformación empresarial (representan en

promedio el 99,12% del total de las 15 empresas); la distribución sectorial (en promedio el 87% hace parte de los sectores comercio y servicios, mientras que sólo el 13% pertenece al sector manufactura); y la importancia económica de las MiPyme (en promedio generan el 64,26% de empleos en los países de la región). Y obtuvo las siguientes conclusiones las MiPyme en Latinoamérica juegan un importante papel de carácter social, tanto por su papel como creadoras de empleo y amortiguadores del problema de desempleo al ser intensivas en este factor, como por ser un instrumento de cohesión y estabilidad social al brindar oportunidades de empleo a colectivos semi o escasamente cualificados. La importancia económica de la MiPyme en Latinoamérica resalta en el hecho que cumple un papel fundamental en la generación de empleo, alcanzado un promedio de 64,26% del total de empleos para los países bajo estudio. Y las recomendaciones, se hace cada vez más necesario generar políticas que permitan fomentar y proteger a este tipo de entidades económicas ya que, como se ha demostrado, son un sector predominante en las economías latinoamericanas y tienen una gran importancia económica y social.

2.1.2 Nacionales

Huamán (2014), en su tesis titulada: “El financiamiento y la rentabilidad en la Mypes del sector comercio - rubro ferreterías”, realizada en la ciudad de **Huaraz**, 2012. La investigación tuvo como objetivo general, determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Mypes en el sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el año 2012. El tipo de investigación fue cuantitativa -descriptivo para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 08 Mypes de una población de 15 a quienes se les

aplico un cuestionario de 10 preguntas aplicando la técnica de encuesta obteniendo los siguientes resultados: el 40% del personal administrativo tenían de 20 a 29 años el 67% de los representantes de las MYPE son de sexo masculino el 47% de las Mypes tenían nivel tecnológico el 27% son licenciados en administración en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo el 33% utilizó el crédito comercial con relación al crédito de largo plazo el 27% solicitó crédito hipotecario el 47% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera así como el 27% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y aproximadamente dos tercios de las mismas si capacitan a su personal. Y las recomendaciones es que los microempresarios del sector comercio rubro ferreterías de la ciudad de Huaraz deben diversificar sus ventas de los productos ferreteros, de acuerdo al financiamiento que obtengan de las entidades Financieras Bancarias y no Bancarias.

Silva (2013), en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas del sector comercio – rubro artesanía del distrito de Catacaos”, **Piura** periodo 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro artesanía en el distrito de Catacaos, provincia de Piura, departamento de Piura periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 20 Mypes de una población de 40 empresas del sector comercio del rubro artesanía del distrito de Catacaos; a

quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Las Mypes representan un conjunto de pequeñas y medianas empresas formales e informales que realizan actividades de desarrollo, dando oportunidades de empleo o grandes sectores de la población, a la vez de autoempleo de índole familiar permitiendo combatir pobreza. Algunas empresas de este sector no son consideradas sujetas a crédito por la existencia de factores financieros que limitan el crecimiento de las Mypes. Actualmente en la ciudad de Piura. El presente estudio se sustenta en las diversas fuentes de información disponibles sobre el sector artesanal y las entidades financieras del departamento de Piura.

Cáceres (2012) en su tesis, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro bordados artesanales”, realizada en distrito de Chiva - **Arequipa**, período 2008-2009, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro bordados artesanales del distrito de Chiva, provincia de Callosa, región Arequipa; la investigación fue de tipo descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 talleres de bordados de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestados se encuentran en el rango de 30 a 44 años; el 65.0% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 45% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior; respecto al perfil

de las Mypes, el 90% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 03 años de antigüedad empresarial, el 95% dijeron tener entre uno a cinco trabajadores. Respecto al financiamiento: El 70% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros, con una tasa promedio de 3% mensual; el 70% de las Mypes solicitaron crédito financiero hasta por más de tres veces al año, el 65% de las Mypes que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 85% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 90% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de su 30 negocio ha mejorado en los dos últimos años. Y llegando a las conclusiones En relación al financiamiento, 20 de las 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, representando el 63% de la muestra; en cuanto al tipo de entidad bancaria donde se realizó el préstamo, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias que representa el 95%; la institución no bancaria más requerida fue Financiera Edificar con el 45%, seguido de Mi Banco con el 25% ; en relación a la tasa de interés del crédito financiero es del 3% que representa el 45%; la entidad financiera que otorgaron mayores facilidades de crédito fue la entidad no bancaria con el 95%; asimismo el 100% de los representantes legales de las Mypes refirieron que recibieron el crédito solicitado; los mismos que fueron de corta plazo representando el 100%; en cuanto al número de veces del crédito solicitado, los representantes de las Mypes refirieron que fueron 2 veces

representando el 60%. Y las recomendaciones fueron: a) Se debe realizar estudios de correlación entre financiamiento y rentabilidad empresarial, para demostrar los beneficios de los mismos. b) Las instituciones financieras deben realizar cursos de capacitación crediticia antes del otorgamiento del mismo, con el propósito de disminuir la desinformación que existe respecto a los procedimientos de inversión adecuada, así mismo respecto a las garantías, los plazos y tasas de interés.

2.1.3 Regionales

Bazán (2006), en su tesis titulada “La demanda de crédito en las Mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado”, realizada en la ciudad de **Tingo María**, periodo 2006. Durante el año 2003 los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. “La ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos de la ratio colocaciones depósitos fue de S/. 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa”.

2.1.4 Locales

López (2016), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes”, realizado en el distrito de **Callería**, 2015. En su Informe de tesis para optar el Título profesional de Contador Público, refiere; que el presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro abarrotes del distrito de Callería 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE: el 100% de representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, el 53% son del sexo masculino y el 47% son del sexo femenino; además, solo el 25% tiene grado de instrucción secundaria completa y el 15% secundaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes: el 100% se dedica al rubro abarrotes hace más de 3 años, el 74% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 26% tiene un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: el 60% de las Mypes encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios; además, el 60% de los créditos de terceros recibidos los invirtieron en capital de trabajo y el 40% en mejoramiento y/o ampliación de sus locales, en tecnología, capacitación y en activos fijos. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las Mypes que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo; por lo tanto, no tienen posibilidades de crecer y desarrollarse.

García (2016), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro boticas”, realizado en el distrito de **Callería**, periodo 2016. Tesis para optar el título de: Contador Público, refiere; El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro Boticas del distrito de Callería, periodo 2016. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida de 20 Mypes, a quienes se les aplico un cuestionario de 32 preguntas cerrada, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% de los encuestados son adultos, el 40% es masculino y el 30% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 50% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 65% de trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 85% obtuvo financiamiento de entidades financieras, el 70% fue solicitado al banco scotiabank. Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 35% se capacito en inversión del crédito financiero, y el 15% participo en otros seminarios. Respecto a la rentabilidad: el 90% manifestaron que, si ha mejorado su rentabilidad de sus empresas, el 95% manifestó que la rentabilidad si mejoro, y el 90% manifestaron que la

rentabilidad si ha mejorado en los dos últimos dos años, y el 85% la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años.

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

2.2. Bases Teóricas de la investigación

2.2.1 Conceptos y características de una Mypes

¿QUÉ ES UNA MYPES?

Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Según la legislación peruana, una Mypes es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Todas las personas pueden constituir una Mypes. Aunque se suele creer que son creadas solo por aquellas personas de bajos recursos, lo cierto es que cualquier individuo con una idea de negocio y espíritu emprendedor puede apostar por constituir una Mypes que podrá incrementar sus ingresos en el futuro. De manera general las Mypes, son unidades de producción de bienes o servicios, de pequeña envergadura en cuanto a su infraestructura física y su inversión económica y financiera, de corte familiar las cuales brindan trabajo temporal en algunos casos y en otros subempleo debido a un alto grado de competencia en el sector donde desarrollan sus actividades comerciales, lo cual les impide crecer en el largo plazo, a pesar de que sus trabajadores en los últimos años cuentan en su mayoría con estudios universitarios o técnicos.

IMPORTANCIA DE LAS MYPES EN LA ECONOMÍA DEL PAÍS:

Según datos del Ministerio de Trabajo, las Mypes brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan

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

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

La constitución de una Mypes resulta socialmente deseable, por la inversión que realiza en la localidad donde se instala. Esta inversión tiene, además, tres elementos adicionales:

- **En primer lugar**, generación de empleos directos (es decir dentro de la misma empresa) y empleos indirectos que se generan gracias a la presencia de ésta, como, por ejemplo, gracias a negocios como restaurantes, puestos de periódicos, venta de artesanías, construcciones metálicas, entre otros.
- **En segundo lugar**, permite a través de la aplicación de la oferta, que se ofrezcan mejores productos a menores precios, es decir un mercado más competitivo.
- **En tercer lugar**, hace posible que las personas tengan una actividad que les permita asumir retos y obtener logros, es decir desarrollarse a nivel personal profesional.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

Diversos autores, entre ellos Fernando Villarán, destacan que hay elementos característicos en el común de las micro y pequeñas empresas que las han llevado a ser negocios exitosos. Por ejemplo: una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica estar enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tener flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente; la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con la normalidad; la creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permiten diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos; el trabajo duro y la persistencia, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, y el apoyo de grupos de referencia, especialmente de los familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio. Entre las características comerciales y administrativas de las Mypes encontramos:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.

- Su actividad no es intensiva en capital, pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE UNA MYPES:

Entre los principales problemas que se pueden observar en la estructura organizacional de una Mypes están:

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

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

- Desequilibrios en las cargas de trabajo.
- Falta de información entre el personal.
- Deterioro del ambiente de trabajo.
- Desmotivación del personal.
- Falta de control interno.

- Centralismo en la toma de decisiones.
- No cumplimiento de metas o tareas.

GERENCIA DEL RECURSO HUMANO EN UNA MYPES:

La planeación respecto a los recursos humanos es la actividad para identificar las necesidades actuales y futuras de recursos humanos de la Mypes, su incremento y capacitación, así como el bienestar de quienes laboran en una empresa. La compensación y capacitación de los recursos humanos son partes esenciales para la supervivencia, competitividad y funcionamiento de las Mypes. Más aún si se tiene en cuenta que en una pequeña empresa los recursos humanos representan por lo general el mayor componente de los costos totales de operación, a diferencia de las grandes empresas, en las que las maquinarias y equipos son generalmente más importantes.

La compensación es la retribución monetaria y no monetaria por un determinado trabajo. La remuneración puede ser directa (salario base, bonos e incentivos) o indirecta (vacaciones, servicios y otras prestaciones de la empresa). El reto más importante consiste en cómo organizar estructuras de pago que permitan un alto rendimiento del trabajador. La pregunta que los propietarios de las Mypes suelen hacer es: ¿cómo se define el pago de los trabajadores? Existen tres factores que ayudan a definir el salario de los trabajadores: el legal, las políticas internas de la Mypes y la equidad:

El factor legal: Se refiere a las normas laborales vigentes en el país.

Las políticas internas: Alude a la escala salarial que la Mypes ha definido con sus trabajadores.

La equidad: Es de dos tipos: - La interna, cuando se comparan los salarios que se pagan en la empresa y se encuentra que son justos, según el criterio «a igual trabajo, igual salario». - La externa, cuando se los compara con los salarios pagados por otras Mypes y se opta por pagar más, lo mismo o menos que ellas.

Es importante que los empresarios tengan en cuenta algunas características del trabajador, como el conocimiento y las habilidades adquiridas gracias a una educación continuada y el comportamiento profesional y personal dentro de la empresa. Asimismo, los incentivos deben manejarse en conjunto.

TIPOLOGÍA DE LAS MYPES:

- **Mypes de acumulación.**

Tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

- **Mypes de subsistencia.**

Son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha Mypes en el Perú transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no

inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

- **Nuevos Emprendimientos.**

Se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE UNA MYPES

Entre los principales problemas que se pueden observar en la estructura organizacional de una Mypes están:

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

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

- Desequilibrios en las cargas de trabajo.
- Falta de información entre el personal.

- Deterioro del ambiente de trabajo.
- Desmotivación del personal.
- Falta de control interno.
- Centralismo en la toma de decisiones.
- No cumplimiento de metas o tareas.

CAPACITACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA Y MOTIVACIÓN DEL PERSONAL

Son pocas las actividades o recursos que destina la empresa para mantener a los trabajadores motivados, a pesar de que siempre se ha dicho que el capital humano es el recurso más importante que tiene una organización, más aún cuando se encuentra en un franco crecimiento. Es necesario que las empresas inviertan en mejorar la motivación del capital humano. La mejor metodología para capacitar a los empleados es la de «aprender haciendo». Esto supone introducir el aprendizaje por error o por experiencia, sea esta última la propia o la de otros. Esta metodología admite que se cometan errores y se desarrollen experiencias que no solo nos permiten aprender de ellas sino también identificar actitudes, pensamientos y formas de comportamiento.

La capacitación en una Mypes.

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por

ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de su personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo. Mientras esta capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona. Es preciso que todo programa de capacitación empiece con un diagnóstico, que debe incluir: Las necesidades percibidas por el empresario como carencias que deben ser subsanadas con la capacitación; y Las necesidades observadas por el capacitador. Es este diagnóstico el que nos permitirá diseñar el programa de capacitación, que debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, las metodologías y las estrategias.

La asistencia técnica

Los servicios de asistencia técnica consisten en un proceso de diagnóstico y ayudan a definir las opciones o cursos de acción por seguir para la toma de decisiones y la solución de problemas concretos en la organización.

Ley N.º 30056 que modifica la actual Ley Mypes y otras normas para las micro y pequeñas empresas

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

Ley a las Micro y Pequeñas Empresas:

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

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

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

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

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

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

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

- El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.

El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará

“Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”

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

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

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

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

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

Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

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

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

Ley N.º 30056 dispone lo siguiente: “Las empresas constituidas antes de la entrada en vigencia de la presente Ley se rigen por los requisitos de acogimiento al régimen de las micro y pequeñas empresas

regulados en el Decreto Legislativo 1086” (resaltado nuestro). En ese sentido, el criterio de clasificación en función del número de ventas anuales no resulta aplicable para aquellas empresas constituidas como MYPE desde el 1 de octubre de 2008 hasta el 2 de julio de 2013, siendo aplicable para las que se registren como MYPE a partir del 3 de julio de 2013.

Naturaleza y permanencia en el régimen de las MYPES

Mediante el artículo 11° de la Ley N° 30056, que modifica el artículo 42° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, se establece que la naturaleza del régimen laboral especial es de carácter permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; por ende, a la categoría empresarial de mediana empresa se le aplica el régimen laboral general.

Con relación a la permanencia en el régimen de las MYPES, la Ley N° 30056 realiza una modificación sustancial respecto al periodo de gracia que tendrían las pequeñas empresas que superen por 2 años consecutivos el número de ventas anuales. La norma establece que el periodo de gracia serán 3 años adicionales en el que las pequeñas empresas puedan estar bajo dicho régimen laboral especial, conforme al siguiente texto: “La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral.

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

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

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

2.2.2 TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO

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

LA TEORÍA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

La estructura financiera óptima según esta posición, sería aquella que estuviera formada en su totalidad por deudas, lo que constituye un absurdo, ya que toda sociedad necesita un capital propio mínimo por razones legales y funcionales; tampoco los acreedores concederían créditos a una empresa sin patrimonio, por lo que la posición de la Utilidad Neta es más teórica que práctica. “Un uso moderado de la deuda aumentaba el valor de la empresa y disminuía el costo de capital, a partir de la lógica expresada anteriormente. Aumentar la deuda incrementa el riesgo de insolvencia y tanto acreedores como accionistas, al exigir

compensación y contribuir al incremento del costo de capital, provocan que se disminuya el valor de la entidad. Por tanto, existe una EFO que el administrador financiero debería encontrar de acuerdo con una combinación óptima entre deuda y patrimonio (Durand, en 1957). Como se puede apreciar, los planteamientos financieros sólo tienen validez en un ambiente financiero ideal, o sea, donde el mercado es perfecto, pues de lo contrario se estarían obviando costos adicionales que se deben tener en cuenta para el cálculo de la Estructura Óptima de Capital.

En la realidad los mercados presentan imperfecciones, por lo que dicha teoría ha sido objeto de grandes críticas. Además, esta teoría no logra explicar el efecto del endeudamiento sobre el valor de la empresa ni el costo del capital y se enfrasca en discusiones sobre aspectos como el sector en el que se sitúa la empresa, edad de la misma, prestigio de sus dirigentes y condiciones del mercado.

Modigliani en (1958). Ésta presenta un sentido totalmente contrario al de la existencia de una EFO, afirmando la irrelevancia de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres proposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa. En la primera proposición Modigliani en (1958) plantearon: El valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en

absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital, luego en su segunda proposición, plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento. Luego, en la tercera proposición afirmaron que las decisiones de inversión pueden realizarse de forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa.

TEORÍA DE MODIGLIANI Y MILLER M&M

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I

Brealey (1993), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los

accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II

Brealey (1993), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a la ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III

Fernández (2003), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

2.2.3 TEORÍAS DE LA RENTABILIDAD

Ferruz (2000), manifiesta “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”; que la rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la

inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

Teoría de la Rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz:

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

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

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

El modelo de mercado de Sharpe (1963), surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo

pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

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

TEORÍA DE LA AGENCIA EN 1976 POR JENSEN Y MECKLING

Esta teoría surge debido a los conflictos de propiedad que se generan entre accionistas y administradores cuando existen bajos niveles de endeudamiento; pues puede que los administradores tomen decisiones que no contribuyan a elevar el valor de la empresa si no, otras con fines personales. Este conflicto aumenta a medida que los accionistas tienen menos información que los administradores y puede reducirse a medida que los administradores tengan una participación mayor en el capital de la empresa, pues las acciones a tomar serán más similares a los fines de los accionistas.

Por otro lado, esta teoría incluye, además, los conflictos entre accionistas y prestamistas cuando existen altos niveles de deudas, puesto que los accionistas podrían tomar decisiones que no son las más adecuadas para el momento, incluso en el sentido de no maximizar el valor de la empresa, ya sea por aceptar riesgos importantes, por invertir insuficientemente, o inclusive, por hacer pagos de dividendos en períodos de dificultades financieras para la empresa.

Briseño (2009), sostiene en “Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo”, posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:**

Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

- **Los amigos y los parientes:**

Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

- **Bancos y uniones de crédito:**

Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

- **Las empresas de capital de inversión:**

Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

TIPOS DE RENTABILIDAD

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

La Rentabilidad Económica:

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

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

La Rentabilidad Financiera:

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

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

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

RATIOS DE RENTABILIDAD

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

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

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

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

- **Beneficio neto sobre ventas.**

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

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

- **Rentabilidad económica.**

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

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

- **Rentabilidad de la empresa.**

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

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

- **Rentabilidad del capital.**

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

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

- **Rentabilidad de las ventas.**

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

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

- **Rentabilidad sobre activos.**

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

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

- **Rentabilidad de los capitales propios.**

Ratio que mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa en relación con el beneficio neto obtenido.

$$\text{Rentabilidad de los capitales propios} = \frac{\text{Beneficio neto} \times 100}{\text{Capitales propios}}$$

INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS

Bancos sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS

Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

ENTIDADES FINANCIERAS

Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los

organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

ENTES REGULADORES Y DE CONTROL DEL SISTEMA FINANCIERO

- **Banco Central de Reserva del Perú**

Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero.

- **Superintendencia de Banco y Seguros (SBS)**

Organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos.

- **Superintendencia de Mercados y Valores-SMV EX CONASEV**

Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el adecuado manejo de las empresas y normar la contabilidad de las mismas. Tiene personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica.

Tello (2014), en “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”. Sostiene que existen instituciones microfinancieras que otorgan financiamiento a las Mypes, como son:

- **Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)**

Buscan el fomento del ahorro, la inversión y el desarrollo de las MYPE. En tal sentido, las cajas municipales de ahorro y crédito

(CMAC) mantienen una preocupación explícita por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución.

Los productos que ofrecen son créditos, ahorros y servicios relacionados con aspectos financieros. Para las microfinanzas, al igual que las otras instituciones de microfinanzas, ofrecen crédito de corto plazo para capital de trabajo (o de giro), pero también vienen incursionando crecientemente en créditos de mayores montos y mayores plazos, para la adquisición de equipos y maquinarias.

- **Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACC)**

Buscan el desarrollo y fomento del ahorro y la inversión de las MYPE, aunque solo algunas señalan expresamente esa visión y misión, además de una preocupación por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Los productos que ofrecen suelen ser básicamente los mismos (créditos, ahorros y servicios), todos ellos relacionados con aspectos financieros. Además, todas las cajas rurales de ahorro y crédito ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.

- **Entidades Desarrolladas de la Pequeña y Microempresa (EDPYME)**

Buscan contribuir al progreso y desarrollo de las MYPE y mantienen una preocupación explícita por la auto sostenibilidad y rentabilidad de la institución. Todas ofrecen básicamente los mismos productos (créditos, ahorros, servicios financieros) y

algunas ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.

- **Instituciones Financieras de Segundo Piso**

El objetivo general de estas instituciones es mejorar las posibilidades del acceso al crédito de las MYPE, sin entrar en contacto ni brindar servicios en forma directa a las empresas. Las principales instituciones de segundo piso son la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME) y el Fondo de Garantía para Préstamo a la Pequeña Industria (FOGAPI).

2.3. MARCO CONCEPTUAL

Definiciones del financiamiento

Yaya (1991), define en *¿Qué es el 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. 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.

Enciclopedia de Economía (2009), en “Financiar”, define al financiamiento como proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad

económica. Los recursos económicos obtenidos deben ser retornados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente preestablecido, si bien los fondos propios de la empresa constituyen otra fuente de financiación.

Lucas (2011), en su ensayo, “Teoría del Financiamiento”, dice que, en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Perú (2014), define a la microempresa como toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica. Puede adoptar cualquier forma u organización o gestión empresarial (E.I.R.L., S.R.L., S.A.), y está dedicada a la extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Quincho (2011), menciona que es una pequeña unidad de producción, explotación, comercio o prestación de servicios. Las Mypes son unidades económicas que se asumen que son creadas por personas de bajos recursos económicos ello las Mypes pueden ser creadas por cualquier persona que tenga iniciativa con la finalidad de poder sostener sus necesidades, pero independiente a ello las Mypes pueden ser creadas por cualquier persona que tenga iniciativa.

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

IMPORTANCIA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES),

Las micro y pequeñas empresas han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 41% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada 5 minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría esta aun centrada en lima. Además, la micro y pequeña empresa ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú, llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor, mientras que en otros países el índice promedio es del 9%.

PBI

En macroeconomía, el producto interno bruto (PIB), conocido

también como producto bruto interno (PBI) y en España como producto interior bruto, es una medida macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de un país durante un período determinado de tiempo (normalmente, un año). El PIB es usado como una medida del bienestar material de una sociedad y es objeto de estudio de la macroeconomía. Su cálculo se encuadra dentro de la contabilidad nacional. Para estimarlo, se emplean varios métodos complementarios; tras el pertinente ajuste de los resultados obtenidos en los mismos, al menos parcialmente resulta incluida en su cálculo la economía sumergida, que se compone de la actividad económica ilegal y de la llamada economía informal o irregular (actividad económica intrínsecamente lícita, aunque oculta para evitar el control administrativo).

FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

Se le ha prestado un gran interés, sobre todo teniendo en cuenta las carencias de líneas de crédito en condiciones blandas orientadas a las Mypes, así como las exigencias de garantías que solicitan las entidades financieras para calificarlas como sujeto de crédito.

ACCESO FINANCIAMIENTO

El ministerio de Economía y Finanzas (MEF) constituyó el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa (Prompyme) del Banco de la Nación, el cual contará inicialmente con S/. 200 millones de recurso del Banco. Se autorizó al Banco de la Nación a firmar convenios de uso compartido de su

infraestructura y agencias con estas entidades. Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), se espera que este programa financie a más de 100 mil microempresas y pequeñas empresas en el país. El estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, para que así estas puedan tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones. Asimismo, la Corporación Financiera de Desarrollo -COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las Mypes, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

En cuanto al Banco de la Nación este fue autorizado a ejecutar operaciones y servicios, con entidades de intermediación financiera, que pueden ser las Edpymes, Cajas Municipales y Cajas Rurales. Estas entidades están especializadas en otorgar créditos a las micro y pequeñas empresas (MYPE), para que solo a través de ellas, se les otorguen préstamos en las localidades donde el BN sea única oferta bancaria (UOB).

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Es un conjunto de operaciones económicas realizadas por la empresa y/o establecimiento en las que se combinan recursos que intervienen en el proceso productivo, tales como: mano de obra, equipos,

materias primas, e insumos, con el objetivo de producir un conjunto homogéneo de bienes y/o servicios. En este contexto, el conjunto homogéneo de bienes y servicios pertenecen a una misma categoría económica, cuya producción es característica de una clase de la clasificación de actividades económicas.

DIRECTORIO DE EMPRESAS MYPE

Es la relación que presenta información sobre las empresas de una determinada ubicación geográfica y que desarrollan actividades económicas. Contiene generalmente características como: razón social, nombre comercial, actividad económica, organización jurídica, dirección, personal ocupado, entre otras.

EMPRESA

Es la persona natural o jurídica autónoma en sus decisiones financieras y de administración, propietario(a) o administrador(a) de uno o más establecimientos dedicados a la producción de bienes o servicios, comprendidos en alguna actividad económica.

ENCUESTA

Es un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa de la población o instituciones, con el fin de conocer estados de opinión o hechos específicos.

COMPETITIVIDAD FINANCIERA

López (2009), refieren a la competitividad como la capacidad de permanecer en el entorno siendo la habilidad para competir en un mercado lo que asegura su permanencia. Para ello, diversas funciones en

su actividad operativa y estratégica para lograr ser competitiva, donde la elección de dicha estrategia está en función tanto de la estructura del sector empresarial donde compite, como de la posición relativa que tiene la organización en dicho sector. Esto implica que las estrategias que sigue una Mypes determinarán su competitividad, debiendo seleccionar adecuadamente aquellas estrategias que le permitirán obtener una ventaja competitiva.

RENTABILIDAD FINANCIERA

La rentabilidad nos permite hacer un análisis completo que más allá de indicadores como el valor actual neto, el periodo de retorno de la inversión, la tasa interna de retorno, la estructura de costos, los puntos de equilibrio, el análisis de sensibilidad; etc.; nos permite realizar un importante análisis que da cuenta de la salud integral de la empresa: el rendimiento de las utilidades.

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

IMPORTANCIA DE LA ROPA PARA BEBES

El vestido cumple la función de proteger el cuerpo contra las condiciones climáticas adversas, por lo que debe reunir dos requisitos: ser cálido en invierno y fresco en verano, cualidades a las que contribuyen las características del tejido de algodón y lino tienen un gran poder de absorción, son ligeros y frescos, por lo tanto, ideales para el verano. La estructura de la lana contiene aire, por lo que resulta un aislante perfecto, que retiene el calor sin sofocar. Las fibras sintéticas

no son absorbentes ni transpirables por lo que suelen retener el calor y la humedad; ello puede crear problemas de alergia y erupciones cutáneas.

CARACTERÍSTICAS DE LA ROPA PARA BEBES

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

- Los modelos ideales para la ropa del bebé **deben elegirse teniendo en cuenta criterios de comodidad y seguridad** para la madre y el bebé, dejando para un segundo plano la belleza de la prenda.
- La ropa del bebé **debe ser acorde a la temporada del año**, el bebé debe ir vestido de forma similar a usted, si usted está con manga corta, el bebé también deberá estar así.
- La ropa **debe ser cómoda: ni muy ceñida al cuerpo, ni muy grande**; ambas características impiden la movilidad del bebé generándole incomodidad. La ropa holgada permitirá la libre movilidad del bebé.
- La ropa del bebé **no debe tener muchos adornos** porque son pequeños “bultitos” que generarán incomodidad en el bebé (así se vea fantástico), mucho menos los adornos colgantes, éstos pueden desprenderse y ser tragados por el bebé.
- Los adornos **deben ser bordados planos** firmemente cosidos a la prenda, evitar estampados puesto que los tintes pueden provocar

reacciones alérgicas en el bebé.

TIPOS DE ROPA PARA BEBES

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

- **Ropa de invierno:**

Muchas veces se comete el error de abrigar excesivamente a los niños por temor a que se enfríen, sin caer en la cuenta de que es el sudor y la humedad lo más enfría la piel. El frío seco no es dañino, pero cuando el niño empieza a sudar, la temperatura de su cuerpo desciende y entonces se produce el enfriamiento que tanto se había querido evitar. En invierno la ropa del niño dependerá de las características climáticas de cada región o país. En climas templados, para estar en casa basta con una camiserita, una camisa, un jersey y un pantalón de pana, mientras que para salir a la calle se puede utilizar una chaqueta o mono acolchados. No son recomendables las bufandas que tapan la boca, pues crean una bolsa de aire cálido y húmedo que resulta nociva.

- **Ropa de verano:**

El calor puede ser más peligroso que el frío para un bebé, pues el sudor favorece una pérdida de agua que conduce a la deshidratación, en un ambiente muy caluroso, un niño debe ir

ligeramente vestido, con una camiseta de algodón o lino, preferiblemente amplia, para que permanezca desnudo, pues, a pesar del calor del sol, puede enfriarse con el viento.

- **Ropas con cierres:**

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

- **Ropas con botones:**

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

- **Ropas con broches:**

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

- **Los pantalones:**

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

III. METODOLOGIA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

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

Nivel de investigación

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

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental -descriptivo.

M ----->O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

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

Descriptivo

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

3.2 Población y muestra

Población

La población estuvo constituida por 16 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017, información obtenida a través del trabajo de campo realizado por la investigadora en el distrito Callería de la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

Muestra

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 16 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017, que representa el 100% la población.

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
<p>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.</p>	<p>Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.</p>	Edad	<p>Razón: Años</p>
		Sexo	<p>Nominal: Masculino Femenino</p>
		Grado de instrucción	<p>Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad.</p>
		Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	<p>Nominal: Especificar</p>
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	<p>Razón: 01-05 06-10 11-15 años</p>
		Número de trabajadores	<p>Razón: 01-03 06-12 13 a más</p>

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés 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 ropa para bebés del distrito de Callería, 2017.	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora las micro y pequeñas empresas	Nominal: Si No		

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017. sobre la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.	Nominal: Si No

Fuente: elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas.

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

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 28 preguntas.

3.5 Plan de análisis

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

3.6 Matriz de Consistencia

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION	METODOLOGIA			
	FORMULACION	GENERAL				TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO	
"Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017"	¿Cuáles son las principales Características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017?	DESCRIBIR las principales Características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017	Edad	Razón: Años	Cuantitativo- Descriptivo	Constituida por 21 micro y pequeñas empresas al sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017	Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 28 preguntas.	
				Sexo	Nominal: Masculino Femenino				
				Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad				
			Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017	Antigüedad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años				
				Número de trabajadores	Razón: 01 06 13 a más				
				Objetivos de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar				
		ESPECIFICO	*Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017. *Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017 *Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017 *Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017	Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017	Solicito crédito	Nominal: Si	DISEÑO	TECNICA	ANALISIS DE DATOS
					Recibió crédito	Nominal: Si			
					Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto			
					Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto			
					Entidad a la que solicito crédito	Nominal: Bancaria No bancaria			
					Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria			
					Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar			
					Crédito oportuno	Nominal: Si			
					Crédito inoportuno	Nominal: Si			
					Monto de crédito: suficiente, insuficiente	Nominal: Si No			
Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Calleria, 2017	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	Nominal: Si No	No Experimental-Descriptivo	Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.	Se hizo uso del análisis descriptivo, para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa para el procesamiento de los datos el software Spss.				
	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años y la capacitación	Nominal: Si No							
	La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.	Nominal: Si No							

3.7 Principios éticos

- **Principios éticos**

En las diferentes esferas de nuestra vida profesional los cursos de acción que decidamos tomar tienen que respetar una serie de estándares éticos que se han vuelto vinculantes para los miembros de las distintas comunidades académicas y científicas. Estos estándares tienen como propósito garantizar que las distintas disciplinas estén al servicio de todos los seres humanos y que en su esfuerzo por el progreso del conocimiento y por el mejoramiento del bienestar de los destinatarios del servicio profesional, se respeten los derechos humanos de todos los grupos involucrados. Los llamados principios éticos pueden ser vistos como los criterios de decisión fundamentales que los miembros de una comunidad científica o profesional han de considerar en sus deliberaciones sobre lo que sí o no se debe hacer en cada una de las situaciones que enfrenta en su vida profesional.

- **Respeto por las personas**

En ética, los principios son reglas o normas que orientan la acción de un ser humano cabiendo las facultades espirituales, racionales y sexuales. Se trata de normas de carácter general y universal, como, por ejemplo: amar al prójimo, no mentir, respetar la vida de las demás personas, etc. Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

- **Beneficencia**

La beneficencia como actitud forma parte de la tradición hipocrática y ha permeado la ética médica desde sus orígenes hasta nuestros días. Aceptada sin problema alguno durante muchos siglos ha sido puesta en tela de juicio en la modernidad conforme ha aumentado la importancia de la autonomía de la persona. La consecuencia principal ha sido el notable cambio en el modo de entender la relación entre el médico y el paciente. Cambio que ha llevado consigo una transformación profunda de la medicina contemporánea, donde el valor de la confianza ha sido sustituido, en no pocas ocasiones, por el del contrato. De un extendido paternalismo médico, que suponía a veces un verdadero abuso por parte del personal sanitario, se ha llegado a una relación que resulta más propia del intercambio mercantil. La beneficencia hace que la investigadora sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación.

- **Justicia**

Principio de justicia comprende el uso racional de los recursos disponibles que permita el ejercicio pleno del derecho a la salud, que apunta no solo a los ciudadanos necesarios con base en la dignidad de la persona, sino a las obligaciones de una macrobioética justa de la responsabilidad frente a la vida amenazada y los derechos de futuras generaciones.

En realidad, la gestión sanitaria sólo será verdaderamente eficiente si se encuadra dentro de un marco de justicia social que se comprometa a cumplir al menos dos requisitos: cubrir unos mínimos universales de justicia sanitaria a los que no pueden renunciar un Estado social y una sociedad que se pretenda justa, y percatarse de que para satisfacerlos no bastan las reformas del sistema sanitario en sentido estricto, no bastan las medidas económico-políticas, sino que es también necesario que la sociedad en su conjunto apueste por nuevas formas de vida. De igual modo que la educación es asunto de la sociedad toda, de igual modo que puede hablarse de una "educación formal" transmitida a través de la Escuela y de una "educación informal", propiciada por la familia, los medios de comunicación y el entorno social, también la sanidad es cuestión de la sociedad en su conjunto. Por eso el discurso de la eficiencia, verdaderamente ineludible en sanidad, debe cobrar todo su sentido en un marco de justicia que reclama la satisfacción de unos mínimos irrenunciables y la transformación de la vida social. En efecto, recordemos cómo fue el nacimiento de los Estados sociales, en forma de Estados del bienestar, el que trajo de la mano la convicción de que la asistencia sanitaria es un asunto de justicia social, un asunto público, y no una cuestión privada.

IV. RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
18 años a 34 años	9	56,3
35 años a 65 años	7	43,8
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

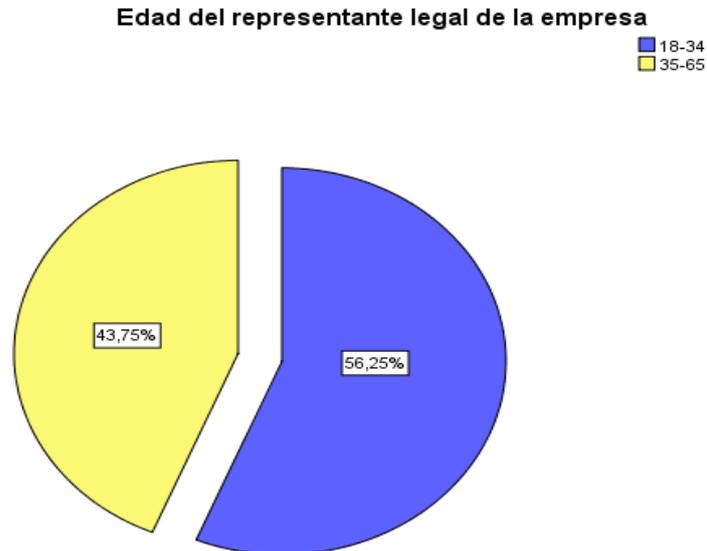


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

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 ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Femenino	10	65,5
	Masculino	06	37,5
	Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

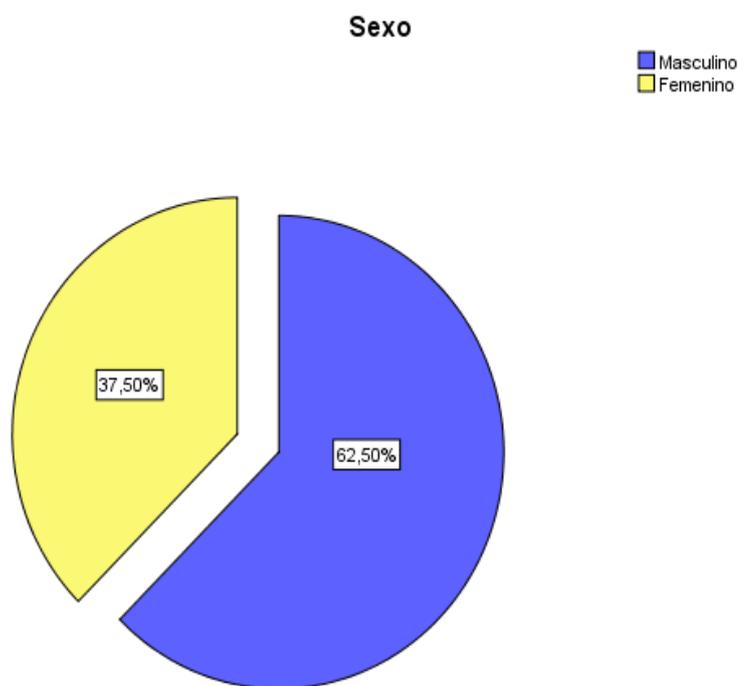


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

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 ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Secundaria ompleta	9	56,3
	Superior no universitaria	6	37,5
	No precisa	1	6,3
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

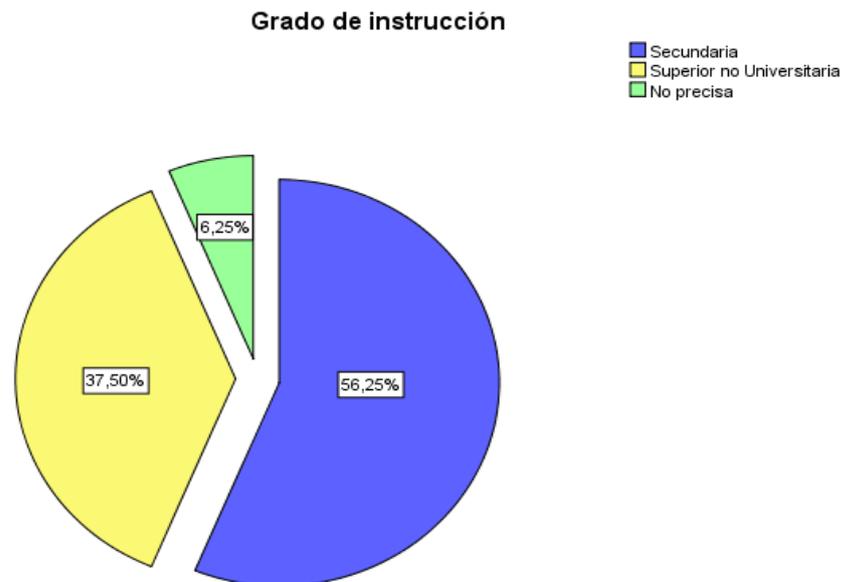


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA
DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	16 Empresas	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

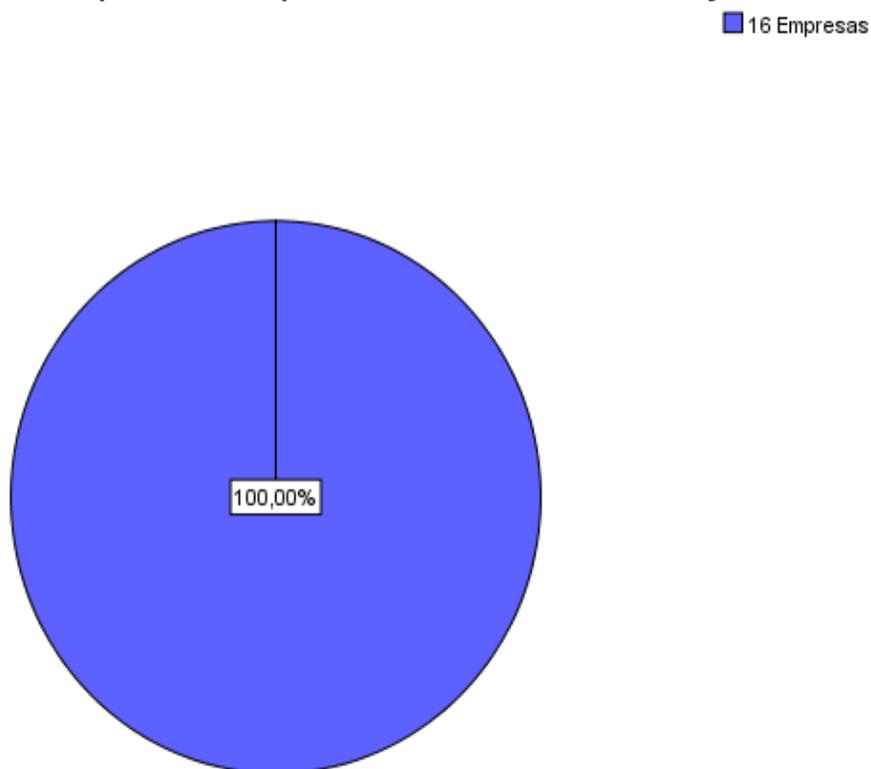


FIGURA N° 04. Tiempo el sector o rubro de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05

LA MYPE ES FORMAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	43,8
No	8	50,0
No precisa	1	6,3
Válidos		
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

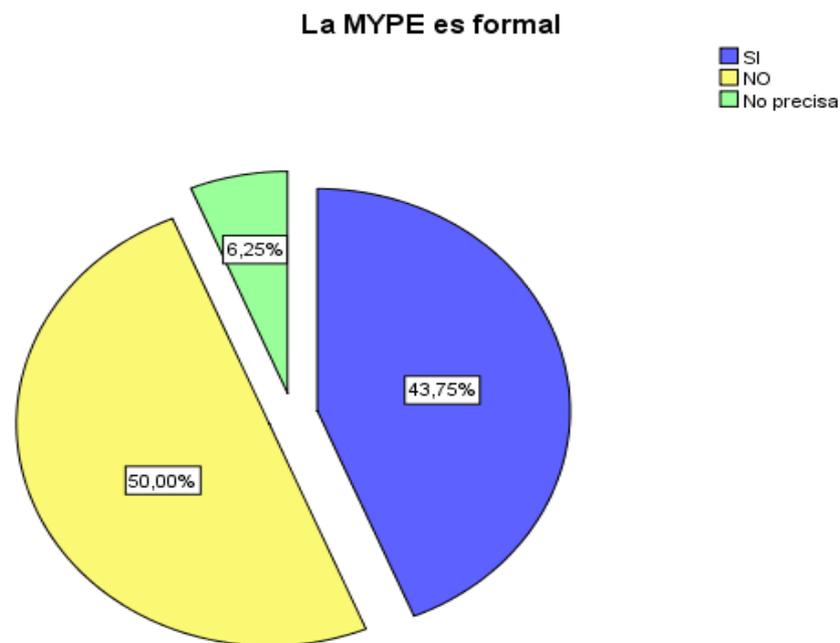


FIGURA N° 05. La Mype es formal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017. Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06
EI PERSONAL QUE LABORA ES ESTABLE EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

El personal que labora en la empresa es estable

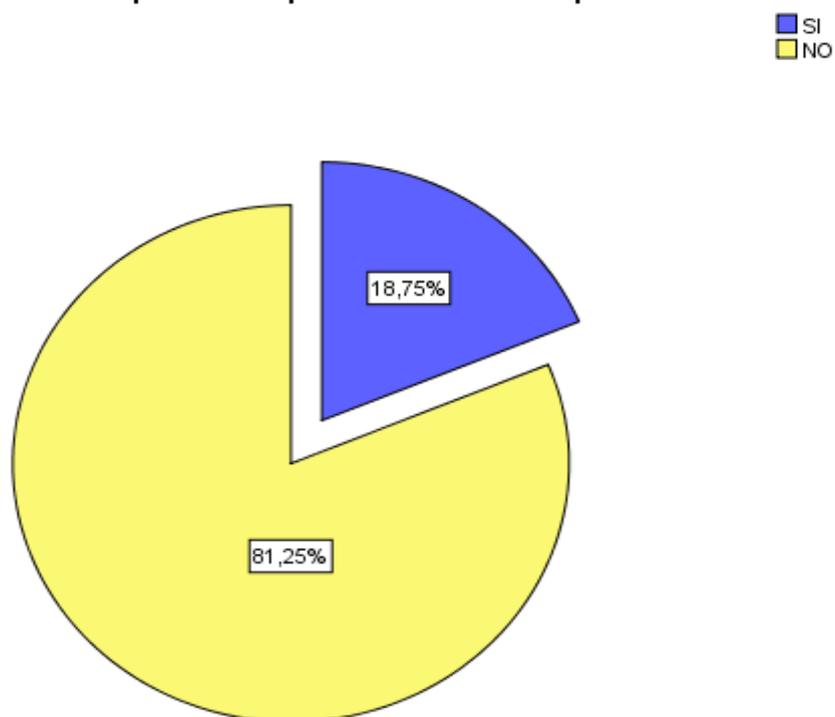


FIGURA N° 06. El personal es estable en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07

NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos 13	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

Número de trabajadores Eventuales

■ 13

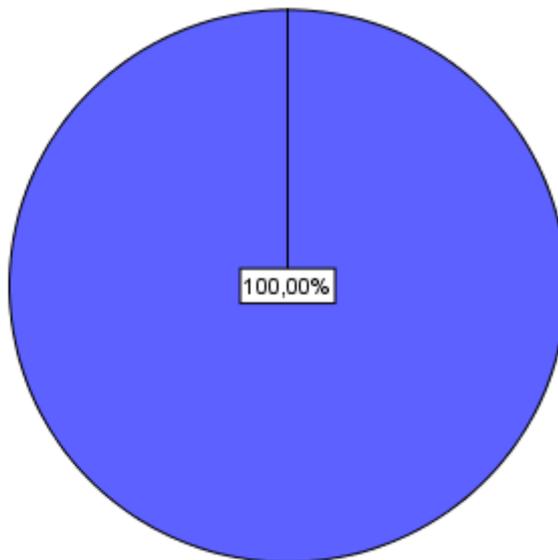


FIGURA N° 07. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08
LA MYPE SE FORMO PARA OBTENER GANANCIA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación



FIGURA N° 08. La Mype se formó para obtener ganancias de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09
REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	6	37,5
	No	10	62,5
	Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio
(Autofinanciamiento)

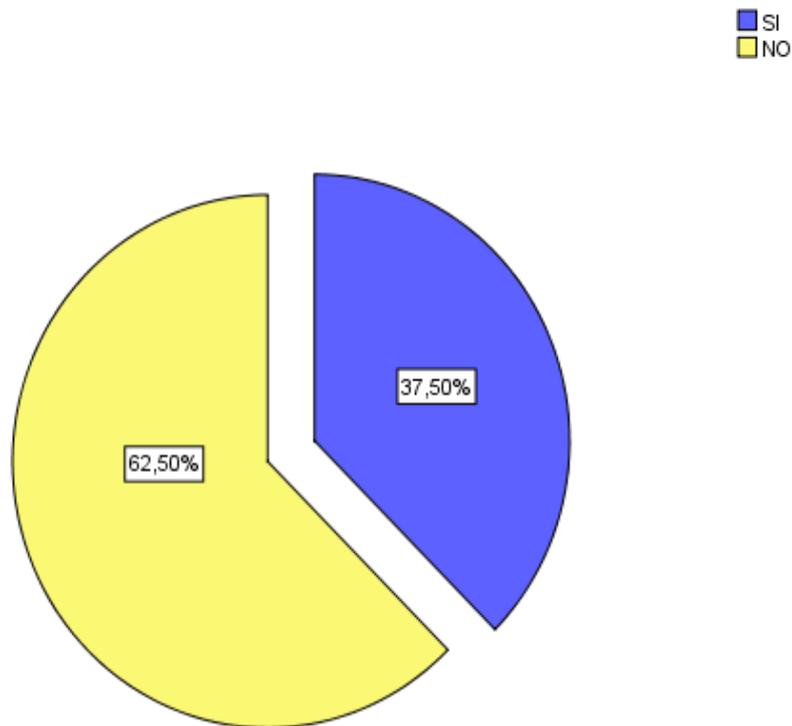


FIGURA N° 09. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10

**EL FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA
PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	2	12,5
No	14	81,5
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento de Terceros

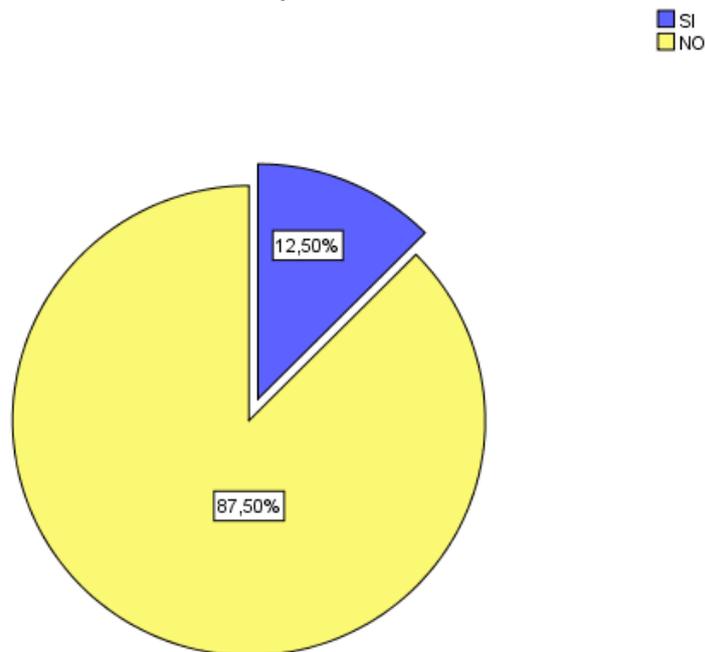


FIGURA N° 10. El financiamiento de terceros para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11

ENTIDADES QUE RECURRE PARA OBTENER EL FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
BCP	2	12,5
CAJA AREQUIPA	10	62,5
MI BANCO	4	25,0
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

A qué entidades recurre para obtener Financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

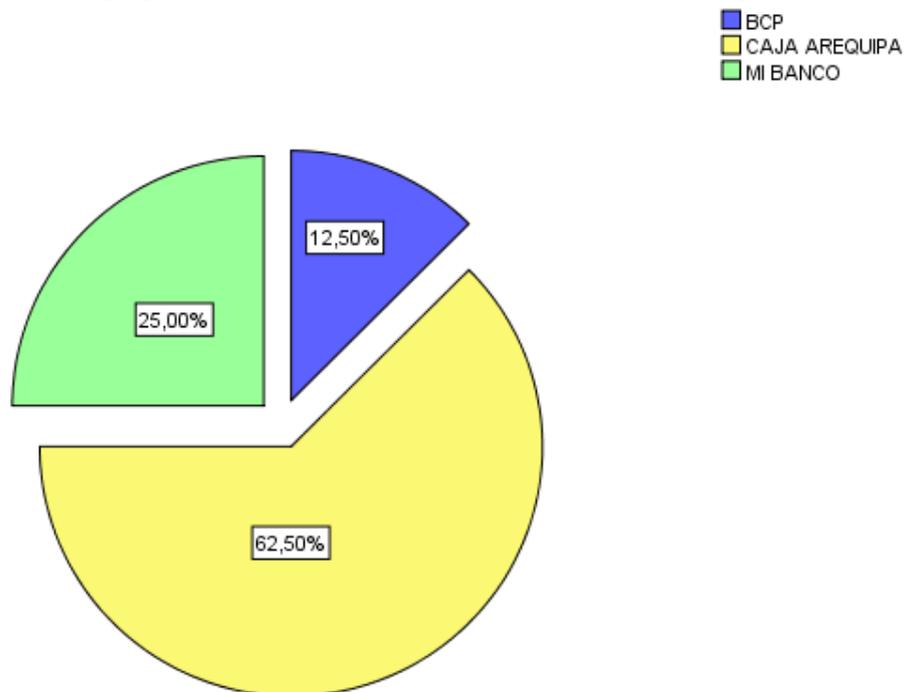


FIGURA N° 11. Entidades que recurren para obtener el financiamiento para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12
TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
	13.1%	10	62,5
Válidos	25.5%	4	25,0
	3	2	12,5
	Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Qué tasa de interés mensual paga..... a las Entidades Bancarias

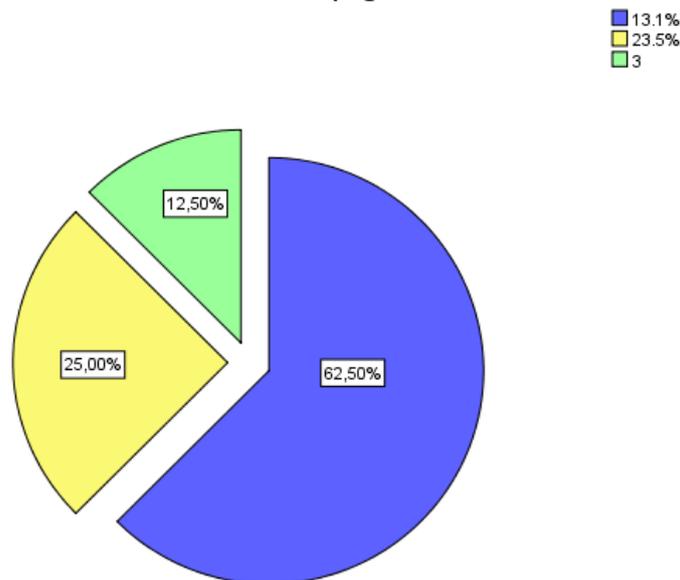


FIGURA N° 12. Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
ENTIDADES NO BANCARIAS QUE OTORGAN FACILIDADES A LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Prestamos por joyas	6	37,5
	Prestamos con garantías artefactos	10	62,5
	Entidades no bancarias	3	4,6

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

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

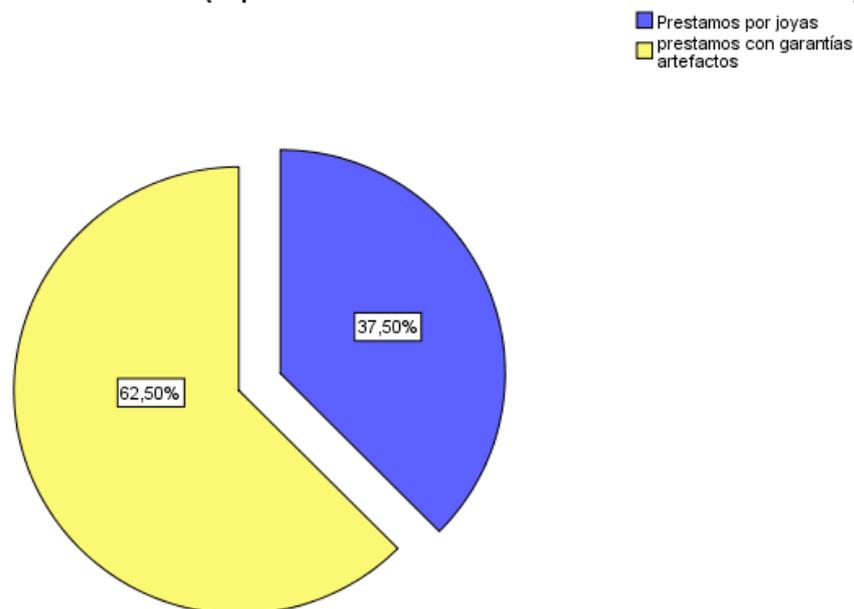


FIGURA N° 13. Entidades no bancarias que otorgan facilidades a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés
Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14
TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGAN A LAS ENTIDADES NO
BANCARIAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA
BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
	20%	10	62,5
Válidos	15%	6	37,5
	Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Qué tasa de interés mensual paga las entidades no bancarias

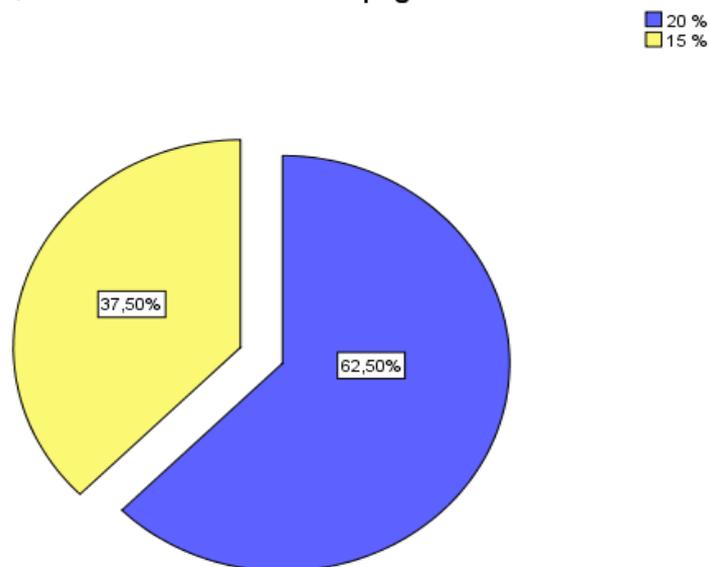


FIGURA N° 14. Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15
ENTIDADES FINANCIERAS LE OTORGAN MAYORES
FACILIDADES A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA
BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Las entidades bancarias	10	62,5
Las entidades no bancarias	2	12,5
Los prestamistas usureros	4	25,0
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

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

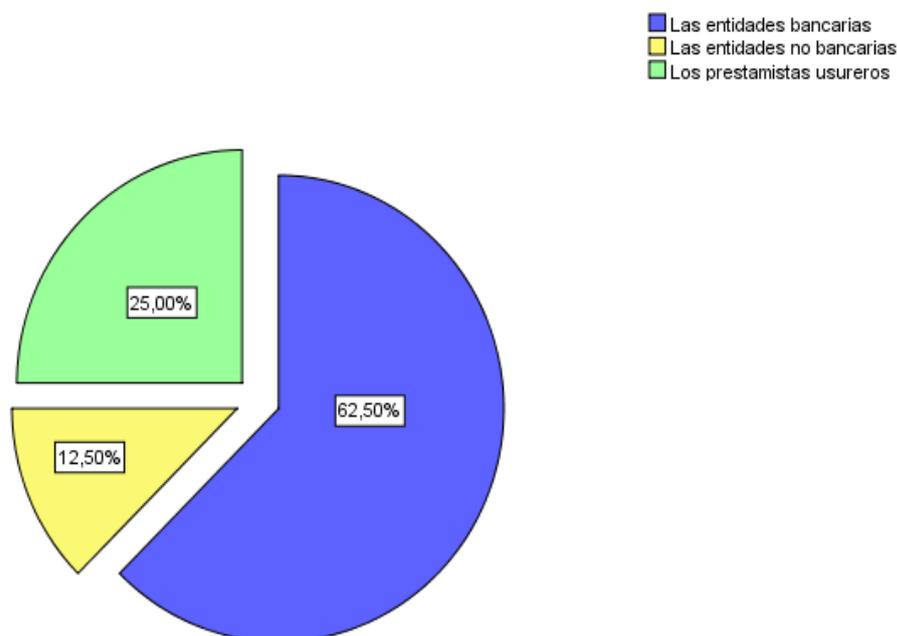


FIGURA N° 15. Entidades financieras que otorgan la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
CANTIDAD DE VECES QUE SOLICITÓ EL CRÉDITO EN EL AÑO
2017 LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	6	37,5
	No	10	62,5
	Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito

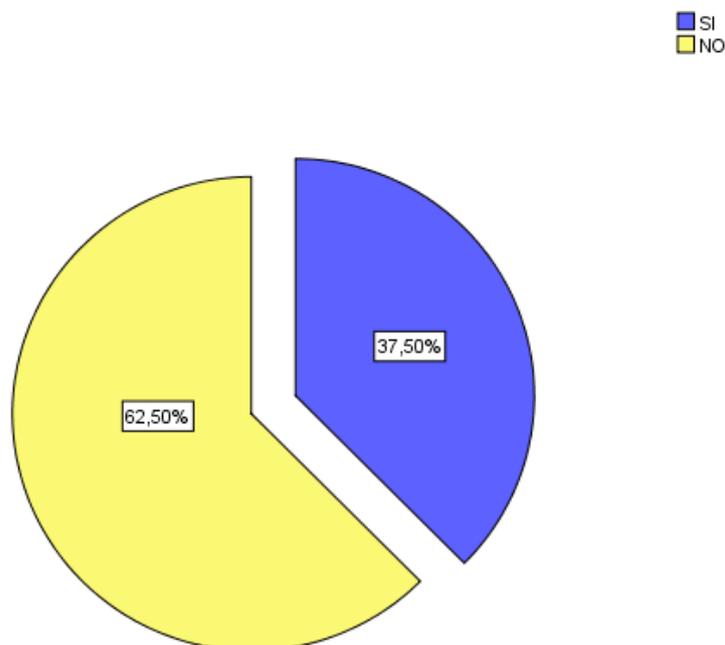


FIGURA N° 16. Cantidad de veces que solicitó crédito en el año 2017 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17
ENTIDAD FINANCIERA SOLICITADO EN EL 2017 A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Caja Arequipa	10	62,5
	Usurero	6	37,5
	Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

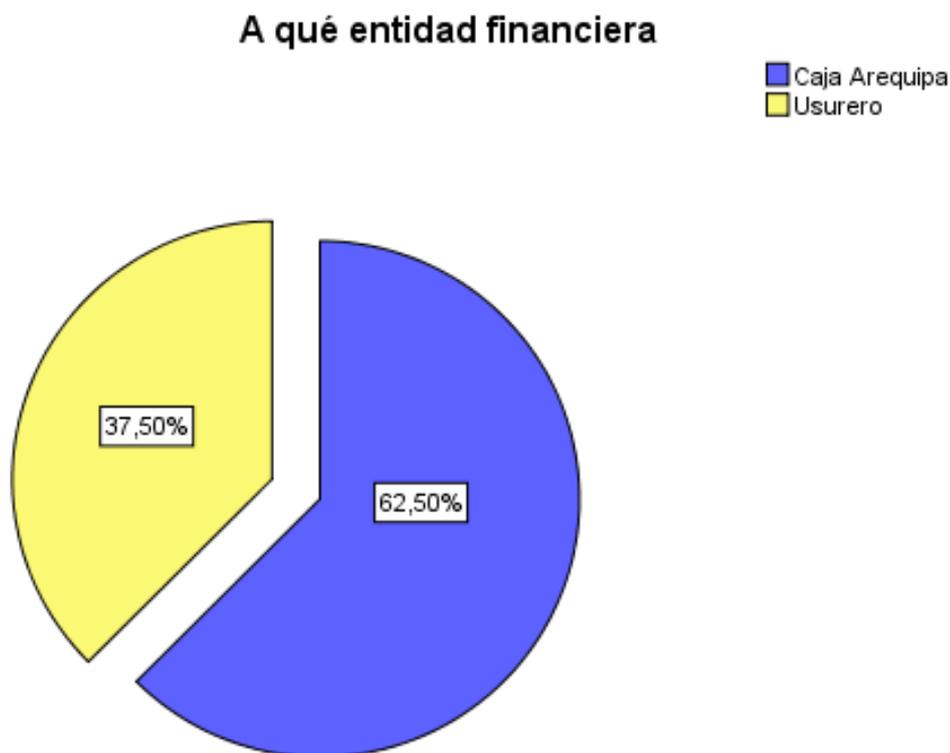


FIGURA N° 17. Entidad financiera solicitado en el 2017 a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.
 Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18
LE OTORGARON EL CREDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	37,5
Válidos No	10	62,5
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Le otorgaron el crédito solicitado

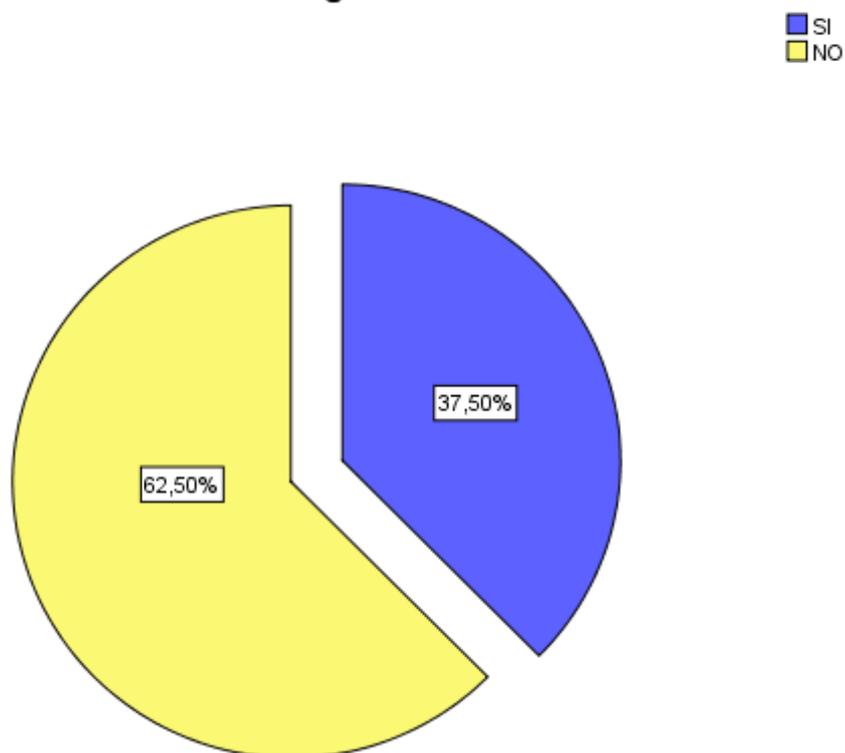


FIGURA N° 18. Le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
PLAZO QUE LE OTORGARON EL CRÉDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Corto Plazo	6	37,5
Válidos Largo Plazo	10	62,5
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

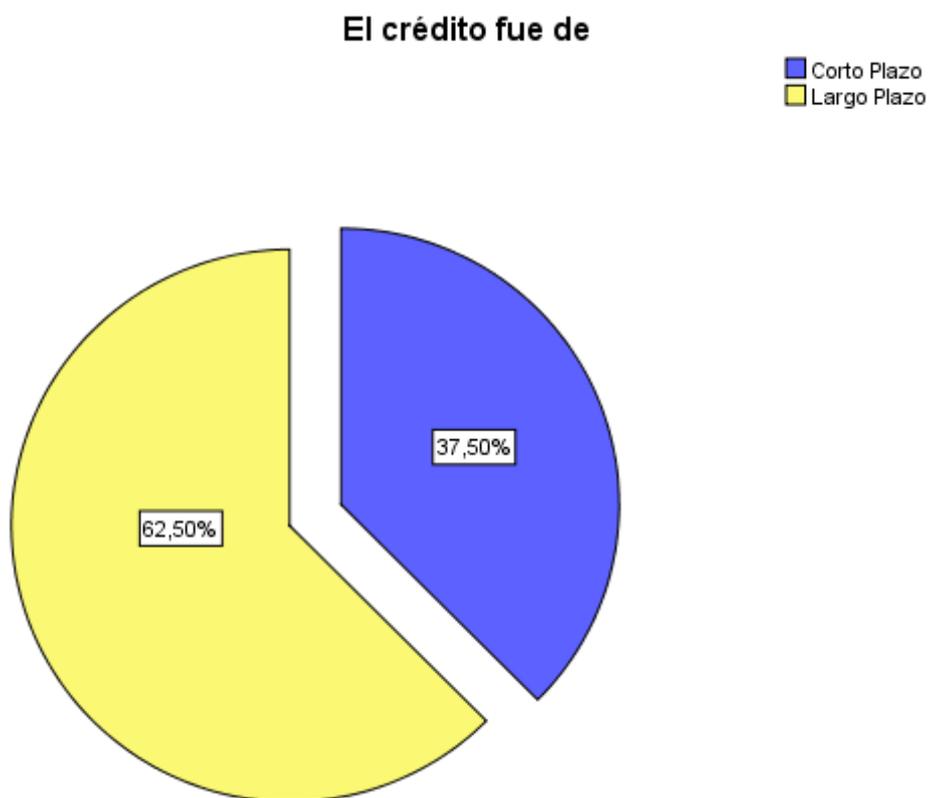


FIGURA N° 19. Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGARON LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
0.005%	9	56,3
Válidos 0.002%	7	43,8
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 20. Tasa de interés que pagaron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON LOS MONTOS SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	37,5
Válidos No	10,	62,5
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

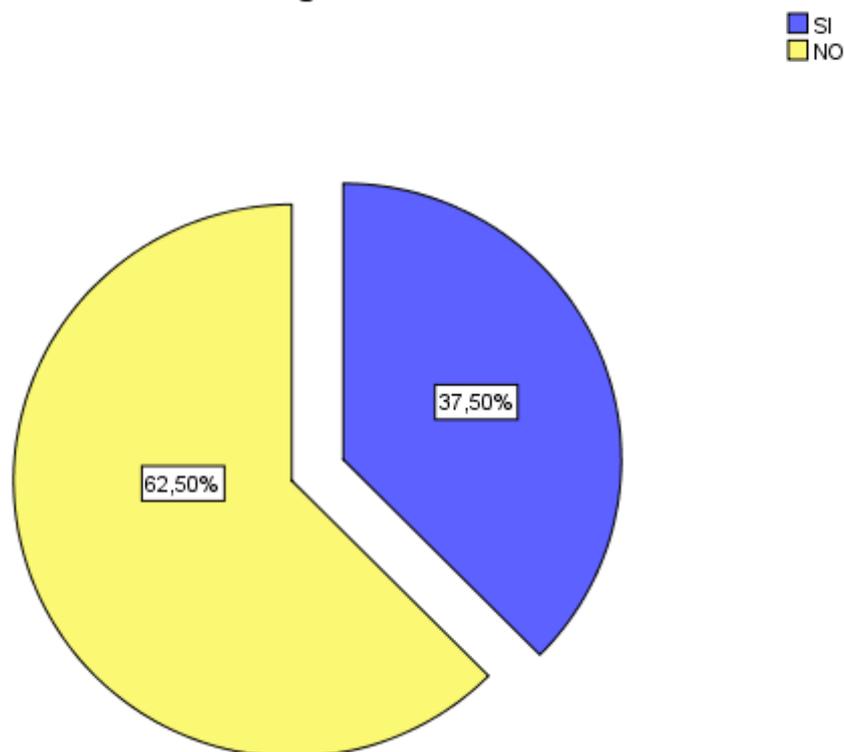


FIGURA N° 21. Los créditos otorgados fueron los monto solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
MONTO QUE RECIBIERON OTORGADO LOS REPRESENTANTES
PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
50,000	9	56,3
Válidos 60,000	6	37,5
os 70,000	1	6,3
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

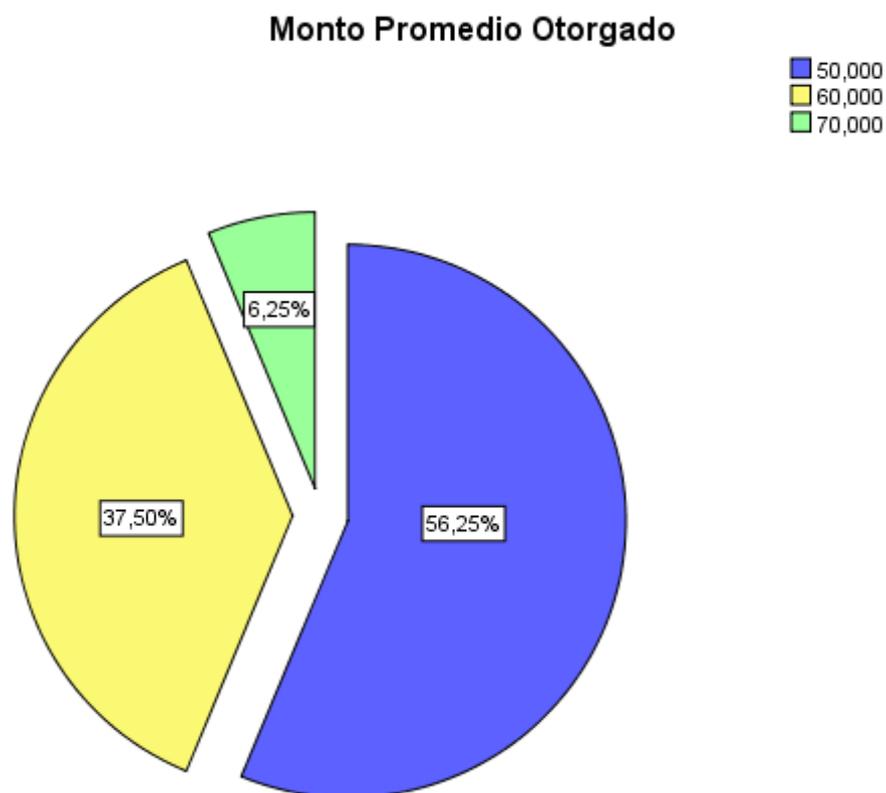


FIGURA N° 22. Recibieron el monto otorgado del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23

EN QUE FUE INVERTIDO EL CREDITO FINANCIERO QUE OBTUVIERON LOS REPRESENTANTES PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	8	50,0
Válid os Mejora del local	6	37,5
Activo fijo	2	12,5
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo

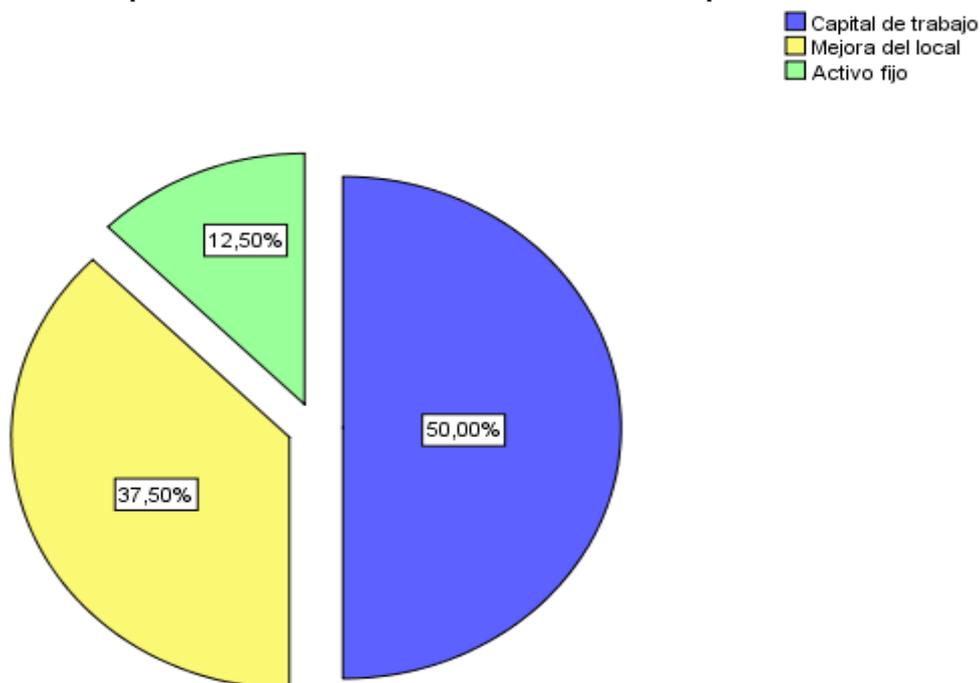


FIGURA N° 23. Fue invertido el crédito que obtuvieron los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
EL CREDITO FINANCIERO QUE OBTUVIERON CONTRIBUYO AL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD ANUAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	10	62,5
	No	6	37,5
	Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa

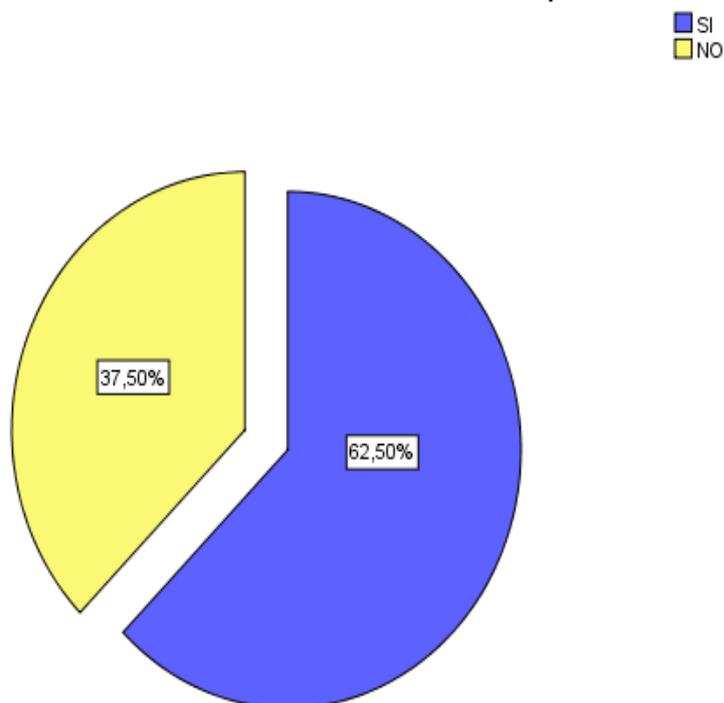


FIGURA N° 24. El crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
EL FINANCIAMIENTO OTORGADO HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	10	62,5
	No	6	37,5
	Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

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

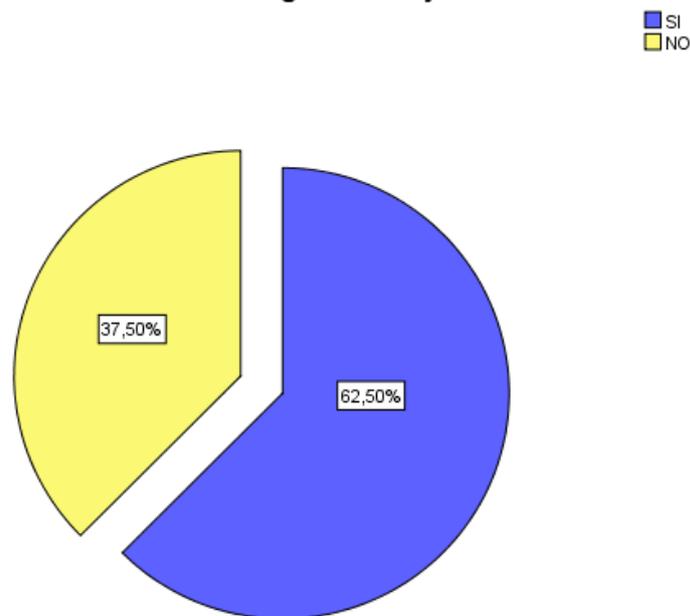


FIGURA N° 25. El financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26

LA CAPACITACIÓN MEJORO HACIA USTED Y SU PERSONAL LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	18,8
No	10	62,5
No precisa	3	18,8
Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa

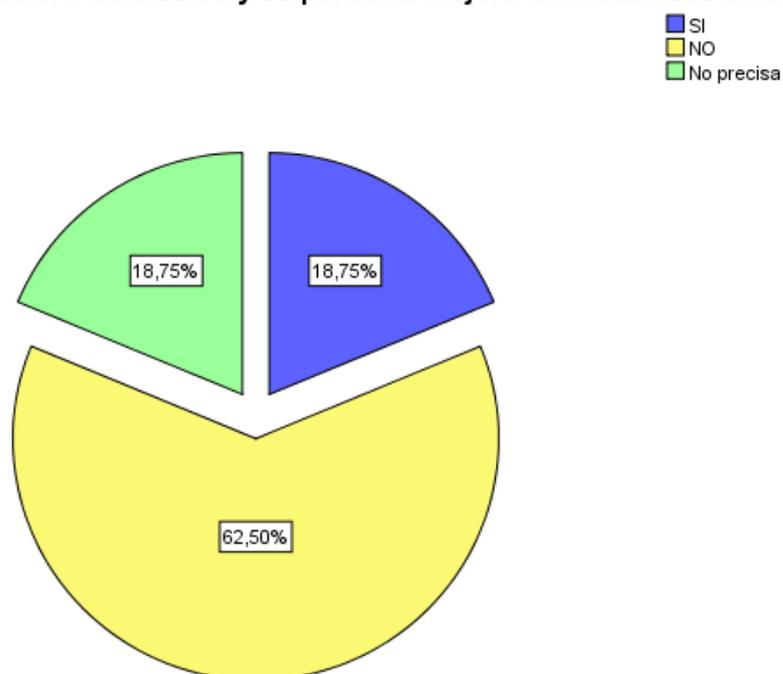


FIGURA N° 26. La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS EN
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	10	62,5
	No	6	37,5
	Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años

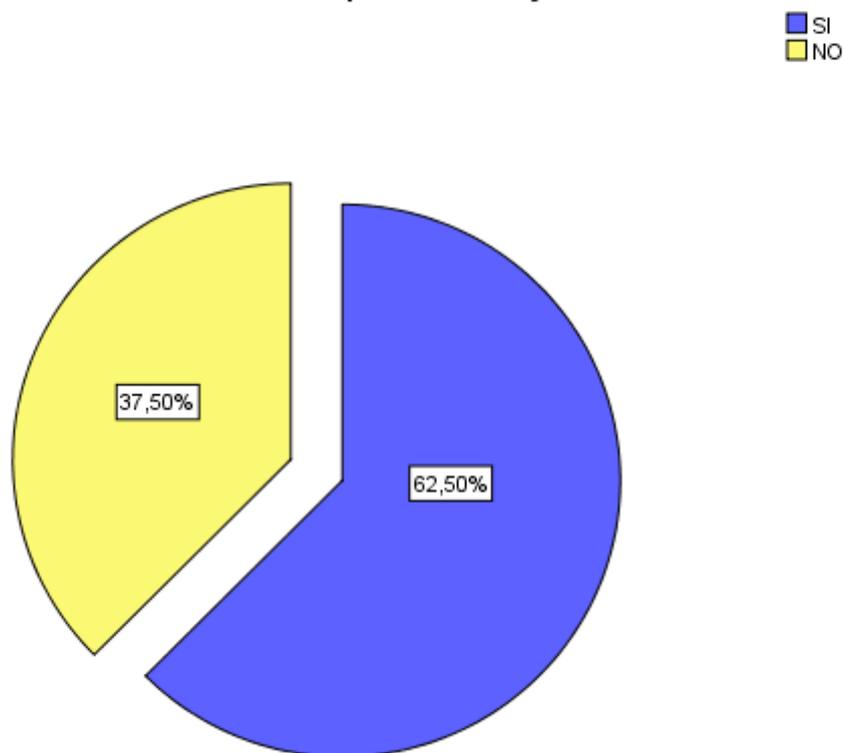


FIGURA N° 27. La rentabilidad mejoro en los últimos dos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28
LA RENTABILIDAD HA DISMINUIDO EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS
EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	9	56,3
	No	7	43,8
	Total	16	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años

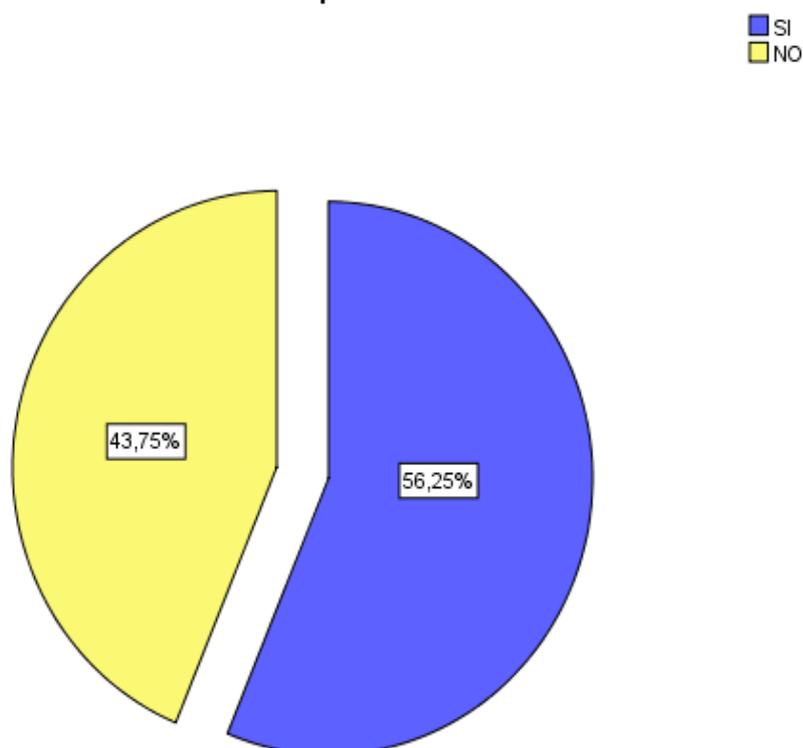


FIGURA N° 28. La rentabilidad ha disminuido en los dos últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 28

4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 56,3% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 34 años; el 43,8% (7) tienen entre 36 a 65 años (Ver Tabla N° 1).
- El 62,5% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 37,5% (6) son del sexo femenino. (Ver Tabla N° 2).
- El 56,3 (9) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 37,5% (6) superior no universitario completa; el 6,3% (1) No precisa (Ver Tabla 03).

Respecto a las características de las microempresas

- El 100% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 6 años en este rubro. (Ver Tabla 04).
- El 43,8% (7) de las Mypes son Formales, el 50,0% (8) de las Mypes no son Formales y 6,3 % (1) No precisa. (Ver Tabla 05).
- El 18,8% (16) de las empresas tienen de 3 trabajadores estables, el 81,3% (13) no tiene trabajadores permanentes. (Ver Tabla 06).
- El 100% (16) de las empresas tienen trabajadores eventuales. (Ver Tabla 07).
- El 87,5% (14) de las empresas se formó para obtener ganancias, 12,5% (2) para otros fines convenientes. (Ver Tabla 08).

Respecto al financiamiento

- El 37,5% (6) de las microempresas han sido Autofinanciados propios y el 62,5 (10) se autofinancian. (Ver Tabla 09).

- El 12,5% (2) de las microempresas realizan financiamiento de terceros; el 87,5% (14) no reciben ningún financiamiento. (Ver Tabla 10).
- El 12,5% (2) de las microempresas recurren a entidades Bcp, el 62,5% (10) de las microempresas recurren a entidades como la Caja Arequipa, el 25.0% (4) de las microempresas recurren a la entidad Mi banco. (Ver Tabla 11).
- El 62,5% (10) de las microempresas pago una tasa de interés del 13,1%; el 25.0% (4) pago el 23,5%; el 12,5% (2) pago el 3%. (Ver Tabla 12).
- El 37,5% (6) de las microempresas hizo prestamos en entidades no bancarias prestamos por joyas, el 62,5% (10) de las microempresas hizo préstamos con garantía de artefactos. (Ver Tabla 13).
- El 62,5% (10) de las microempresas pago una tasa mensual de interés a las entidades no bancarias 20%; el 37,5% (6) pago el 15%. (Ver Tabla 14).
- El 62,5% (10) de las microempresas tuvieron de las entidades bancarias otorgarles mayores facilidades, el 12,5% (2) de las microempresas que tuvieron crédito en entidades no bancarias y el 25,0% (4) fueron a los usureros. (Ver Tabla N° 15).
- El 37,5 % (6) de las microempresas solicitaron 6 veces crédito en el año 2017 y el 62,5% (16) no solicito ningún crédito. (Ver Tabla 16).
- El 62,5% (10) entidades financieras como Caja Arequipa, el 37,5% (6) en el usurero. (Ver Tabla 17).
- El 37,5 % (6) de las microempresas se les otorgaron el préstamo solicitado el año 2017 y el 62,5% (10) no realizan ningún préstamo. (Ver Tabla 18).
- El 37,5% (6) de las microempresas, les otorgaron créditos a corto plazo, el 62,5% (10) a largo plazo. (Ver Tabla N° 19).

- El 56,3% (9) las entidad que brindaron el crédito pagaron una tasa mensual de interés 0.005%; el 0.002% (7). (Ver Tabla 20).
- El 37,5 % (6) de las microempresas se les otorgaron créditos en los montos solicitados y el 62,5% (10) no fueron los montos solicitados. (Ver Tabla 21).
- El 56,3% (9) de las microempresas monto promedio otorgado es 50,000; 37,5% (6) monto es 60,000%; el 6,3% (1) monto es el 70,000%. (Ver Tabla 22).
- El 50% (8) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (mercaderías); el 37,5% (6) en mejoramiento de local, y el 12.5% (2) en activo fijo (ver Tabla 23).
- El 62,5 % (10) de las microempresas obtuvieron el incremento de la rentabilidad anual créditos y el 37,5% (6) no contribuyo con la rentabilidad. (Ver Tabla 24).

Respecto a la rentabilidad

- El 62,5% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 37,5% (6) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad (ver Tabla 25).
- El 18,8% (3) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 62,5% (10) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad y no precisa 18,8% (3) trabajadores (ver Tabla 26).
- El 62,5% (10) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años y el 37,5% (6) no mejoro su rentabilidad. (ver Tabla 27).
- El 56,3% (9) de las micro y pequeñas empresas disminuyo su rentabilidad los últimos dos años y el 43,8% (7) no mejoro su rentabilidad. (ver Tabla 28).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 56,3% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 34 años.
- El 62,5% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 56,3 (9) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos.

Respecto a las características de las microempresas

- El 100% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 6 años en este rubro.
- El 50,0% (8) de las Mypes no son formales.
- El 81,3% (13) no tiene trabajadores permanentes.
- El 87,5% (14) de las empresas se formó para obtener ganancias,

Respecto al financiamiento

- El 62,5% (10) de las microempresas pago una tasa de interés del 13,1%.
- El 62,5% (10) de las microempresas pago una tasa mensual de interés a las entidades no bancarias.
- El 62,5% (10) de las microempresas tuvieron de las entidades bancarias otorgarles mayores facilidades,
- El 37,5 % (6) de las microempresas solicitaron 6 veces crédito en el año 2017.
- El 37,5% (6) de las microempresas, les otorgaron créditos a corto plazo, el 62,5% (10) a largo plazo.
- El 37,5 % (6) de las microempresas se les otorgaron créditos en los montos solicitados y el 62,5% (10) no fueron los montos solicitados.

- El 50% (8) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de

Respecto a la rentabilidad

- El 62,5% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 62,5% (10) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años.
- El 56,3% (9) de las micro y pequeñas empresas disminuyó su rentabilidad los últimos dos años.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que de oportunidad para los jóvenes que recién salen a ganar experiencia y y se integren a este rubro de la micro empresa compra y venta de ropa para bebés.
- Que las juventud puedan participar y conocer más sobre este rubro de compra y venta de ropa para bebés, así contando también que mujeres sean las gerentes de dicha empresa para ya que no tienen ninguna limitación para seguir aprendiendo.
- Que tecnología y el conocimiento investigado sea para mejorar la microempresa y poner en práctica en el rubro de compra y venta de ropa para bebés.

Respecto a las características de las microempresas

- Que sigan este rubro que es algo que no podríamos cerrarlo porque siempre existirá la necesidad de comprar ropa para bebés para el uso del nuevo integrante de la familia.

- Es fundamental que tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios para así podría crecer el negocio y no estar cambiando y enseñando cada momento.

- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que sea (fiestas patrias o fiestas navideñas).

- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.

- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.

- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.

- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.

- Que eviten solicitar créditos a no ser algo de mucha urgencia.

- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.

- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.

Respecto a la rentabilidad

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

- Que realicen mejor integración como equipo para poder involucrarlos y así podría ver mejor estado de trabajadores mejorar todo en la rentabilidad de la empresa.

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

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

Albújar (2008),
www.esan.edu.pe/.../2011/04/.../sistema_nacional_de_capacitación_mype_peruana.pdf... Genaro Matute • Haydeé **Albújar** • Luis Janampa. Renato Odar ...

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º: **2008-05871**

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

Arostegui A. A. (2013), *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas* Tuvo como objetivo: *Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3)

[Documento_completo_.pdf?sequence=3](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3)

Benancio D. & Gonzales Y. (2013), *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, período 2012*. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

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

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

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

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

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

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

Caribeña de Ciencias Sociales, diciembre 2014, en

<http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

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

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

Huamán (2009), “Empresas peruanas” Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). *Las Mypes en el Perú*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

Instituto de Incidencias Ambientales (2009), *Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.fao.org/docrep/012/i1267_s/i1267s00.pdf

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

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

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

Martínez M. A. (2013), *Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector*

industrial en la ciudad de San Luis Potosí. Recuperado de

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20>

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

Modigliani y Miller (MM) en 1958.

https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-Miller El teorema

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

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

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

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

Nair C. T. (2007), *Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un*
entorno en vías de mundialización. Recuperado de

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

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

<http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema->

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

Pérez L. & Campillo F. (2013), *Financiamiento.* (Informe de Investigación):

Recuperado de [http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/ financiamiento/](http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/)

[financiamiento.htm](http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm).

Rocha A. (2011), *Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de*
alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en

Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-

Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de

http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf

Romero T. (2011), *España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance Mypes* [Mensaje en un Blog]. Recuperado de <http://avancemypes.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.html>

Saavedra H. S. (2011), en su tesis, *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010*. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Tello S. Y. (2014), *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYYKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>

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

Vásquez F. (2008), *Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período*

2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Vigil, Y. (2008), “*Formación, crecimiento y proyección de las Mypes*”.

Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)”

erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf

millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando **Villarán** (2008); 3

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

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

ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las
micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro
compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería,
2017”

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

AUTOR:

Bach. Trigo Inocente Ludith Thalia

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

ARTÍCULO CIENTÍFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 16 y una muestra de 16 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios; De las microempresas encuestadas se establece que el 56,3% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 34 años. El 62,5% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 56,3% (9) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 37,5% (6) superior no universitaria. **Respecto a las características de las microempresas;** El 100% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 7 años en el rubro. El 18,8% (16) de las empresas tienen de 3 trabajadores permanentes. El 81,3% (13) de las empresas tienen trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento;** El 12,5% (16) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 75% (10) de las microempresas realizan financiamiento bancario. El 62,5% (10) de las microempresas se otorgan mayores facilidades de crédito las entidades bancarias. El 37,5% (6) de las microempresas solicito créditos en el año 2017, se les otorgaron el préstamo solicitado y también créditos a corto plazo. El 62,5% (10) de las microempresas se no les otorgaron el monto solicitado. **Respecto a la rentabilidad;** El 62,5% (10) de los trabajadores de la micro y

pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 18,8% (3) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 62,5% (10) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años. El 50% (8) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el en capital de trabajo.

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

2. INTRODUCCION

En la actualidad las pequeñas empresas trabajan con inadecuadas planes de contingencia, estas organizaciones tienen estrategias pero son muy pobres a la vez que solo planean para el presente una planificación estratégica consiste en planear a futuro, comparado con grandes empresas; esto implica si una empresa planea solo para el presente no conseguirá lo que a futuro pretende alcanzar pero si estas quieren sobrevivir tienen que hacer frente a este problema deberán mejorar su perspectiva de ver a futuro.

Un diseño de los sistemas de planeación deficiente, ya que esto debe estar bien estructurado y conocido por todos en la empresa, desde el sistema de ventas, hasta implementar sistemas de evaluación de cómo está la competencia y esta mencionadas tener planes de contingencia para solucionar rápidamente cuando hay dificultades en el mercado.

También afecta en la planificación estrategia, la empresa es pequeña; cuando una persona quiere formar empresa se decide por una que se realice con poco capital y cuando quiere acceder a financiamiento lo rechazan no tiene los requisitos que le solicitan.

Los limitados recursos que disponen tanto financieros como materiales

afectan de manera significativa puesto que estos son imprescindibles para la consecución de los objetivos las entidades financieras.

Becerra y García (2008), mínima experiencia en planificación. Se puede afirmar que existen dos tipos de empresarios; Los que optan abiertamente por esta forma de vida y los que, por las circunstancias que se les presentan, ingresan al mundo empresarial o “devienen” empresarios. Pues ciertamente un empresario debe tener en cuenta estos aspectos muy importantes, para el empresario puede haber sido fácil comenzar una carrera empresarial, llegar a conseguir lo que se quiere es un largo camino lleno de problemas conforme se siga avanzando.

Poca capacitación del empresario, se cree que, teniendo solo conocimientos previos en el manejo de empresas, a grandes rasgos, se puede llegar a ser competitivo y tener éxito, este no siempre puede funcionar; ser competitivo es estar preparados para lo que está pasando y lo que se viene; capacitarse es adelantarse a eventos que se vienen muy cerca de nosotros conforme con lo que avanzamos.

El presente trabajo de investigación describirá la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017; el objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las micro y pequeñas empresas por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra y venta de ropa para bebés, seguidamente se realizará el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de

la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio. Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las micro y pequeñas empresas en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, rentabilidad y de las micro y pequeñas empresas.

El trabajo de investigación se llevó a cabo en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa, en el rubro comercio y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

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

Planteamiento del Problema

Caracterización del problema

La micro y pequeña empresa, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que genera rentas de 3° categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con finalidad lucrativa. Comprende a cualquier forma asociativa o

societaria prevista en la Ley, incluidas las cooperativas y otras formas autogestionarias. Tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. La Ley excluya a las Mypes que desarrollan al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines, y por definición a las asociaciones, fundaciones y comité. (Base Legal: Ley artículo 4 y 3DCF; Reglamento artículo. 5 y glosario; Código Civil).

El sector de la micro y pequeña empresa, surge como un fenómeno socio económico que ha transformado paulatinamente las economías de la mayoría de países a nivel mundial, principalmente los sudamericanos entre ellos nuestro país, como respuesta a muchas necesidades insatisfechas por parte de los sectores más pobres de la población, desempleo, bajos recursos económicos trabas burocráticas, etc. La experiencia muestra que en las primeras fases de su crecimiento las Mypes cumplen un rol fundamental, pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación del empleo.

Según Zorrilla (2004), en “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, sostiene que se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes.

Así también Romero (2011), en su blog España: “Pymes firman contratos fijos pese a la crisis”; dice que en España las pequeñas y medianas empresas otorgan empleo y transformaron los contratos temporales de sus trabajadores en fijos en todos los sectores a pesar de la crisis económica, según estudios elaborado por el Colegio de Registradores de la Propiedad.

Continuando con Tello (2014), en: “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”, sostiene que las microempresas en el Perú representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo.

Pérez (2011), en “Estudios de mercado de Cedrela Odorata en Bolivia, Brasil y Perú”, manifiesta que, en Perú, las empresas de mayor venta en el mercado doméstico tienen también buen posicionamiento en el mercado internacional; en el año 2008, seis de estas empresas participaron con el 63% del valor total de exportaciones de madera aserrada de cedro por el puerto El Callao. En Bolivia, ocho empresas comercializadoras participaron con el 67% del volumen total de exportación de madera aserrada, principalmente por el puerto de Arica (Chile).

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas y se desconoce la caracterización del financiamiento de estas micro y pequeñas empresas. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido

rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

Enunciado del problema:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017?

Objetivos de la investigación:

Objetivo general

- Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017.

Objetivos específicos

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017.

- Describir las principales características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, periodo 2017.

Justificación de la investigación:

El estudio es importante porque nos permitirá describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017. La investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Belén y de otros ámbitos de la región y del país.

El presente estudio se justifica puesto que es necesario conocer la realidad de las Mypes a nivel nacional, porque es el sector que absorbe a un número importante de la PEA nacional, además de su articulación nos permite diseñar programas y proyectos de desarrollo que sean sostenibles en el tiempo, de manera tal que la ejecución y puesta en marcha de estos planes, programas y proyectos en el largo plazo pueda dar solución a problemas económicos como el empleo en nuestro país en un aprox. de un 70% de la PEA, La necesidad también parte del hecho de que a nivel nacional existen instituciones estatales y privadas que siguen promocionando la formación y constitución de nuevas Mypes como una nueva alternativa al desempleo estructural sin tomar en cuenta las distintas variables que interaccionan dentro de la situación actual que enfrentan las pequeñas y microempresas regionales, es decir realizar un diagnóstico real del sector Mypes.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

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

Nivel de investigación

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

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental -descriptivo.

M ----->O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

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

Descriptivo

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

3.2 Población y muestra

Población

La población estuvo constituida por 16 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017, información obtenida a través del trabajo de campo realizado por la investigadora en el distrito Callería de la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

Muestra

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 16 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Callería, 2017, que representa el 100% la población.

3.4. Definición y operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
<p>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.</p>	<p>Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.</p>	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad.
		Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	Razón: 01-05 06-10 11-15 años
		Número de trabajadores	Razón: 01-03 06-12 13 a más

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes 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 ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora las micro y pequeñas empresas	Nominal: S N O		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017. sobre la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.	Nominal: Si No

Fuente: elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas.

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

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 28 preguntas.

3.5 Plan de análisis

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

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 56,3% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 34 años; el 43,8% (7) tienen entre 36 a 65 años (Ver Tabla N° 1).
- El 62,5% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 37,5% (6) son del sexo femenino. (Ver Tabla N° 2).
- El 56,3 (9) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 37,5% (6) superior no universitario completa; el 6,3% (1) No precisa (Ver Tabla 03).

Respecto a las características de las microempresas

- El 100% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 6 años en este rubro. (Ver Tabla 04).
- El 43,8% (7) de las Mypes son Formales, el 50,0% (8) de las Mypes no son Formales y 6,3 % (1) No precisa. (Ver Tabla 05).
- El 18,8% (16) de las empresas tienen de 3 trabajadores estables, el 81,3% (13) no tiene trabajadores permanentes. (Ver Tabla 06).
- El 100% (16) de las empresas tienen trabajadores eventuales. (Ver Tabla 07).
- El 87,5% (14) de las empresas se formó para obtener ganancias, 12,5% (2) para otros fines convenientes. (Ver Tabla 08).

Respecto al financiamiento

- El 37,5% (6) de las microempresas han sido Autofinanciados propios y el 62,5 (10) se autofinancian. (Ver Tabla 09).

- El 12,5% (2) de las microempresas realizan financiamiento de terceros; el 87,5% (14) no reciben ningún financiamiento. (Ver Tabla 10).
- El 12,5% (2) de las microempresas recurren a entidades Bcp, el 62,5% (10) de las microempresas recurren a entidades como la Caja Arequipa, el 25.0% (4) de las microempresas recurren a la entidades Mi banco. (Ver Tabla 11).
- El 62,5% (10) de las microempresas pago una tasa de interés del 13,1%; el 25.0% (4) pago el 23,5%; el 12,5% (2) pago el 3%. (Ver Tabla 12).
- El 37,5% (6) de las microempresas hizo prestamos en entidades no bancarias prestamos por joyas, el 62,5% (10) de las microempresas hizo préstamos con garantía de artefactos. (Ver Tabla 13).
- El 62,5% (10) de las microempresas pago una tasa mensual de interés a las entidades no bancarias 20%; el 37,5% (6) pago el 15%. (Ver Tabla 14).
- El 62,5% (10) de las microempresas tuvieron de las entidades bancarias otorgarles mayores facilidades, el 12,5% (2) de las microempresas que tuvieron crédito en entidades no bancarias y el 25,0% (4) fueron a los usureros. (Ver Tabla N° 15).
- El 37,5 % (6) de las microempresas solicitaron 6 veces crédito en el año 2017 y el 62,5% (16) no solicito ningún crédito. (Ver Tabla 16).
- El 62,5% (10) entidades financieras como Caja Arequipa, el 37,5% (6) en el usurero. (Ver Tabla 17).
- El 37,5 % (6) de las microempresas se les otorgaron el préstamo solicitado el año 2017 y el 62,5% (10) no realizan ningún préstamo. (Ver Tabla 18).
- El 37,5% (6) de las microempresas, les otorgaron créditos a corto plazo, el 62,5% (10) a largo plazo. (Ver Tabla N° 19).

- El 56,3% (9) las entidad que brindaron el crédito pagaron una tasa mensual de interés 0.005%; el 0.002% (7). (Ver Tabla 20).
- El 37,5 % (6) de las microempresas se les otorgaron créditos en los montos solicitados y el 62,5% (10) no fueron los montos solicitados. (Ver Tabla 21).
- El 56,3% (9) de las microempresas monto promedio otorgado es 50,000; 37,5% (6) monto es 60,000%; el 6,3% (1) monto es el 70,000%. (Ver Tabla 22).
- El 50% (8) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (mercaderías); el 37,5% (6) en mejoramiento de local, y el 12.5% (2) en activo fijo (ver Tabla 23).
- El 62,5 % (10) de las microempresas obtuvieron el incremento de la rentabilidad anual créditos y el 37,5% (6) no contribuyo con la rentabilidad. (Ver Tabla 24).

Respecto a la rentabilidad

- El 62,5% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 37,5% (6) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad (ver Tabla 25).
- El 18,8% (3) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 62,5% (10) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad y no precisa 18,8% (3) trabajadores (ver Tabla 26).
- El 62,5% (10) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años y el 37,5% (6) no mejoro su rentabilidad. (ver Tabla 27).
- El 56,3% (9) de las micro y pequeñas empresas disminuyo su rentabilidad los últimos dos años y el 43,8% (7) no mejoro su rentabilidad. (ver Tabla 28).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 56,3% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 34 años.
- El 62,5% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 56,3 (9) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos.

Respecto a las características de las microempresas

- El 100% (16) de los representantes de la empresa tienen entre 6 años en este rubro.
- El 50,0% (8) de las Mypes no son formales.
- El 81,3% (13) no tiene trabajadores permanentes.
- El 87,5% (14) de las empresas se formó para obtener ganancias,

Respecto al financiamiento

- El 62,5% (10) de las microempresas pago una tasa de interés del 13,1%.
- El 62,5% (10) de las microempresas pago una tasa mensual de interés a las entidades no bancarias.
- El 62,5% (10) de las microempresas tuvieron de las entidades bancarias otorgarles mayores facilidades,
- El 37,5 % (6) de las microempresas solicitaron 6 veces crédito en el año 2017.
- El 37,5% (6) de las microempresas, les otorgaron créditos a corto plazo, el 62,5% (10) a largo plazo.
- El 37,5 % (6) de las microempresas se les otorgaron créditos en los montos solicitados y el 62,5% (10) no fueron los montos solicitados.

- El 50% (8) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de

Respecto a la rentabilidad

- El 62,5% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 62,5% (10) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años.
- El 56,3% (9) de las micro y pequeñas empresas disminuyó su rentabilidad los últimos dos años.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que de oportunidad para los jóvenes que recién salen a ganar experiencia y y se integren a este rubro de la micro empresa compra y venta de ropa para bebés.
- Que las juventud puedan participar y conocer más sobre este rubro de compra y venta de ropa para bebés, así contando también que mujeres sean las gerentes de dicha empresa para ya que no tienen ninguna limitación para seguir aprendiendo.
- Que tecnología y el conocimiento investigado sea para mejorar la microempresa y poner en práctica en el rubro de compra y venta de ropa para bebés.

Respecto a las características de las microempresas

- Que sigan este rubro que es algo que no podríamos cerrarlo porque siempre existirá la necesidad de comprar ropa para bebés para el uso del nuevo integrante de la familia.

- Es fundamental que tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios para así podría crecer el negocio y no estar cambiando y enseñando cada momento.

- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que sea (fiestas patrias o fiestas navideñas).

- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.

- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.

- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.

- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.

- Que eviten solicitar créditos a no ser algo de mucha urgencia.

- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.

- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.

Respecto a la rentabilidad

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

- Que realicen mejor integración como equipo para poder involucrarlos y así podría ver mejor estado de trabajadores mejorar todo en la rentabilidad de la empresa.

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

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

Albújar (2008),
www.esan.edu.pe/.../2011/04/.../sistema_nacional_de_capacitación_mype_peruana.pdf...Genaro Matute • Haydeé **Albújar** • Luis Janampa. Renato Odar ...
Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º: **2008-05871**

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

Arostegui A. A. (2013), *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas* Tuvo como objetivo: *Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__.pdf?sequence=3

Benancio D. & Gonzales Y. (2013), *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012*. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe

Digital Editions]. Recuperado de

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Briseño A. (2009), *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo*.

Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Campaña A. (2012), *¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?*.

Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

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

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

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

Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas” [lourdes-escobedo-almendral:](http://lourdes-escobedo-almendral.com)

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

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

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

Huamán (2009), "Empresas peruanas" Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). *Las Mypes en el Perú*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

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

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

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

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

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

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

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

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

Pérez L. & Campillo F. (2013), *Financiamiento*. (Informe de Investigación): Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

Rocha A. (2011), *Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia*. (Tesis de magíster

en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf

Romero T. (2011), *España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance Mypes* [Mensaje en un Blog]. Recuperado de http://avancemypes.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos_fijos.html

Saavedra H. S. (2011), en su tesis, *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010*. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Tello S. Y. (2014), *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>

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

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

Vigil, Y. (2008), “*Formación, crecimiento y proyección de las Mypes*”.

Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)”

erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf

f millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando Villarán (2008); 3

[Yaya P. \(1991\), ¿Qué es financiamiento? Recuperado de https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9j](http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml)

[W](http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml)

Zorrilla J. P. (2004), *Importancia de las Pymes en México y el mundo*.

Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/>

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

Yo, Ludith Thalia Trigoso Inocente, identificado con DNI N°46205576, 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 y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés 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 Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 09 de Octubre de 2017

.....

Ludith Thalia Trigoso Inocente

DNI N°46205576

3.8 Matriz de Consistencia

TITULO	PROBLEMA FORMULACION	OBJETIVOS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION	METODOLOGIA			
						TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO	
"Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017"	¿Cuáles son las principales Características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017?	DESCRIBIR las principales Características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017	Edad	Razón: Años	Cuantitativo- Descriptivo	Constituida por 21 micro y pequeñas empresas al sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017	Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 28 preguntas.	
				Sexo	Nominal: Masculino Femenino				
				Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad				
			Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017	Antigüedad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años				
				Número de trabajadores	Razón: 01 06 13 a más				
				Objetivos de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar				
		ESPECIFICO	* Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017. * Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017 * Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017 * Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017	Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017	Solicito crédito	Nominal: Si	DISEÑO	TECNICA	ANALISIS DE DATOS
					Recibió crédito	Nominal: Si			
					Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto			
					Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto			
					Entidad a la que solicito crédito	Nominal: Bancaria No bancaria			
					Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria			
Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar								
Crédito oportuno	Nominal: Si	No Experimental-Descriptivo	Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.	Se hizo uso del análisis descriptivo, para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa para el procesamiento de los datos el software Spss.					
Crédito inoportuno	Nominal: Si								
Monto de crédito: suficiente, insuficiente	Nominal: Si No								
Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebes del distrito de Callería, 2017	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa				Nominal: Si No				
	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años y la capacitación				Nominal: Si No				
	La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.				Nominal: Si No				

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS



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

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

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

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

Encuestador (a): Trigoso Inocente Ludith Thalia. Fecha: 25/09/2017

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

1. Edad del representante legal de la empresa: 18-34 (...) 35-65(...)
2. Sexo: Masculino(.....) Femenino(.....)

3. Grado de instrucción

a) Ninguno () b) Primaria () c) Secundaria ()

d) Superior no Universitaria () e) Superior Universitaria ()

II. DATOS INFORMATIVOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

4. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:..... empresas (.....)

5. La MYPE es formal: Si(.....).No (.....)

6. El personal que labora en la empresa es estable: Si(.....).No (.....)

7. Número de trabajadores Eventuales (.....) (.....)

8. La MYPE se formó para obtener ganancias: Si(.....).No (.....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

9. Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio

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

10. Con financiamiento de terceros Si(.....).No (.....)

11. A qué entidades recurre para obtener Financiamiento: Entidades bancarias
(especificar el nombre de la entidad bancaria)

Bcp(.....) Cajas arequipa(.....) MiBanco(.....)

- 12.** Qué tasa de interés mensual paga..... a las Entidades Bancarias
13.1%(.....) 23.5%(.....) 23.5%(.....)
- 13.** Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias) prestamos por joyas(.....) prestamos con garantías artefactos (.....)
- 14.** Qué tasa de interés mensual paga las entidades no bancarias
20%(.....) 15%(.....)
- 15.** Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Las entidades bancarias (.....)

Las entidades no bancarias (.....)

Los prestamistas usureros(.....)
- 16.** En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito. Si (...)No(.....)
- 17.** A qué entidad financiera Cajas arequipa (.....) usurero(.....)
- 18.** Le otorgaron el crédito solicitado Si(.....).No (.....)
- 19.** El crédito fue de corto plazo (.....) el crédito fue de largo plazo(.....)
- 20.** Qué tasa de interés mensual pagó 0.005%(.....) 0.002(.....)
- 21.** Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:

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

22. Monto Promedio Otorgado 50,000(.....) 60,000(.....) 70,000 (.....)

23. En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

- a) Capital de trabajo () b) Mejora del local ()
c) Activo fijo () d) Programa capacitación () e) Otro:

24. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa: Si(.....).No (.....)

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

26. La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa: Si(.....).No (.....)

27. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:
Si(.....).No (.....)

28. La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años
Si(.....).No (.....)

Callería, 10 setiembre 2017

TABLA DE FIABILIDAD

Fiabilidad

Resumen de procesamiento de casos

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

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,723	,406	16

Correlación entre elementos entre elementos

	Edad del representante legal de la empresa	Sexo	Grado de instrucción	La MYPE es formal	El personal que labora en la empresa es estable	La MYPE se formó para obtener ganancias	Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (Autofinanciamiento)	Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento de Terceros	A qué entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)	Qué tasa de interés mensual paga... a las Entidades Bancarias	Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)	Qué tasa de interés mensual paga las entidades no bancarias	Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito	A qué entidad financiera	Le otorgaron el crédito solicitado	El crédito fue de	Qué tasa de interés mensual pagó	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto Promedio Otorgado	En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo	El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	La capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad en su empresa	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años	La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años	
Edad del representante legal de la empresa	1.000	.358	.010	.342	.424	.048	-.098	.333	.026	-.089	.423	-.163	.092	-.098	.358	.163	.163	-.524	-.098	103	-.249	.098	-.423	.000	.358	.492	
Sexo	.358	1.000	.430	.269	.372	-.293	.067	.293	-.162	.183	.333	.200	-.113	.067	-.067	-.200	.333	-.163	.067	.000	-.139	-.067	.200	.000	-.067	.098	
Grado de instrucción	.010	.430	1.000	.446	.140	-.030	.225	.030	-.149	.056	.061	1.02	-.335	-.430	-.553	.061	.225	.010	.225	-.065	-.185	-.389	-.061	-.389	.102	-.079	
La MYPE es formal	.342	.269	.446	1.000	-.033	-.079	.162	.079	.130	.295	-.054	.269	-.395	-.054	.269	-.269	-.054	-.079	-.054	.170	-.037	-.162	-.377	.170	-.162	-.079	
El personal que labora en la empresa es estable	.424	.372	.140	-.033	1.000	.182	-.372	.787	.100	-.340	.289	.041	-.023	-.041	.041	-.041	.289	-.222	.289	-.392	.201	.041	.000	.041	.000	.372	.101
La MYPE se formó para obtener ganancias	.048	-.293	-.030	-.079	.162	1.000	-.488	.143	.552	-.267	-.098	-.293	.165	.293	.098	-.098	-.098	.048	-.098	.000	-.068	.098	.098	.309	.098	.048	
Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (Autofinanciamiento)	-.098	.067	.225	.162	-.372	-.488	1.000	-.293	-.485	.365	-.333	-.200	-.038	-.600	-.467	-.067	-.333	-.098	-.067	.000	-.603	-.200	-.200	-.211	.067	-.098	
Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento de Terceros	.333	.293	.030	.079	.787	.143	-.293	1.000	.079	.000	.098	-.098	-.165	.098	.293	-.293	.488	-.429	.098	-.309	.239	.293	-.098	.309	.293	-.048	
A qué entidades recurre para obtener financiamiento:	.026	-.162	-.149	.130	.100	.552	-.485	.079	1.000	-.147	-.054	-.162	.091	.592	.485	-.269	-.054	.236	.162	.170	.262	.485	.485	.341	-.162	-.184	
Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)	-.089	.183	.056	.295	-.340	-.267	.365	.000	-.147	1.000	.183	.000	-.309	.183	.000	-.365	.365	-.089	-.183	.269	.000	.000	.000	-.144	-.183	.069	
Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)	.423	.333	.061	-.054	.289	-.098	-.333	.098	-.054	.183	1.000	.067	.264	.200	.067	.467	.467	.163	-.067	.000	.139	.067	.067	-.422	.333	.423	
Qué tasa de interés mensual paga... a las Entidades Bancarias	-.089	.183	.056	.295	-.340	-.267	.365	.000	-.147	1.000	.183	.000	-.309	.183	.000	-.365	.365	-.089	-.183	.269	.000	.000	.000	-.144	-.183	.069	
Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)	.423	.333	.061	-.054	.289	-.098	-.333	.098	-.054	.183	1.000	.067	.264	.200	.067	.467	.467	.163	-.067	.000	.139	.067	.067	-.422	.333	.423	
Qué tasa de interés mensual paga las entidades no bancarias	-.163	.200	.102	.269	.041	-.293	-.200	-.098	-.162	.000	.067	1.000	-.565	.067	-.067	-.200	.067	.358	.067	-.211	.417	-.333	-.067	.000	-.600	-.163	
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	.092	-.113	-.335	-.395	-.023	.165	-.038	-.165	.091	-.309	.264	-.565	1.000	.113	.188	.414	-.339	.239	-.339	.000	-.238	.188	.188	.119	.490	-.055	
En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito	-.098	.067	-.430	-.054	-.041	.293	-.600	.098	.592	.183	.200	.067	.113	1.000	.600	-.333	.200	.163	-.067	.422	.610	.333	.600	.422	-.467	-.098	
A qué entidad financiera Le otorgaron el crédito solicitado	.358	-.067	-.553	.269	.041	.098	-.467	.293	.485	.000	.067	-.067	.188	.600	1.000	-.200	.067	-.163	-.200	.211	.417	.467	-.067	.632	-.067	-.163	
El crédito fue de	.163	.333	.225	-.054	.289	-.098	-.333	.488	-.054	.365	.467	.067	-.339	.200	.067	-.067	1.000	-.358	.200	.000	.610	.067	.067	-.211	.067	.423	
Qué tasa de interés mensual pagó	-.524	-.163	.010	-.079	-.222	.048	-.098	-.429	.236	-.099	.163	.358	.239	.163	-.163	-.358	1.000	-.098	-.098	-.309	.113	.098	.358	.000	-.163	-.524	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.098	.067	.225	-.054	.289	-.098	-.067	.098	.162	-.183	-.067	.067	-.339	-.067	-.200	.200	.200	-.098	1.000	-.211	.139	.067	.333	-.211	.067	-.098	
Monto Promedio Otorgado	103	.000	-.065	.170	-.392	.000	.000	-.309	.170	.289	.000	-.211	.000	.422	.211	-.211	.000	-.309	-.211	1.000	.000	-.211	.211	-.167	-.422	.614	
En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-.249	-.139	-.185	-.037	.201	-.068	-.603	.339	.262	.000	.139	.417	-.238	.610	.417	-.232	.610	.113	.139	.000	1.000	.046	.232	.147	-.325	-.068	
El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	.098	-.067	-.389	-.162	.041	.098	-.200	.293	.485	.000	.067	-.333	.188	.333	.467	.067	.067	.098	.067	-.211	.046	1.000	.200	.422	.200	-.423	
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	-.423	.200	-.061	-.377	.041	.098	-.200	-.098	.485	.000	.067	-.067	.188	.600	-.067	-.200	.067	.358	.333	.211	.232	.200	1.000	.000	-.333	-.163	
La capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad en su empresa	.000	.000	-.389	.170	.000	.309	-.211	.309	.341	-.144	-.422	.000	.119	.422	.632	-.422	-.211	.000	-.211	-.167	.147	.422	.000	1.000	-.211	-.617	
La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años	.358	-.067	.102	-.162	.372	.098	.067	.293	-.162	-.183	.333	-.600	.490	-.467	-.067	.600	.067	-.163	.067	-.422	-.325	.200	-.333	-.211	1.000	.098	
La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años	.492	.098	.170	-.079	.101	.048	-.098	-.048	-.184	.099	.423	-.163	-.055	-.098	-.163	.163	.423	-.524	-.098	.614	-.068	-.423	-.163	-.617	.098	1.000	

Matriz de covarianzas entre elementos

	Edad del representante legal de la empresa	Sexo	Grado de instrucción	La MYPE es formal	El personal que labora en la empresa es estable	La MYPE se formó para obtener ganancias	Cómo financia su actividad productiva Con financiamiento o propio (Autofinanciamiento)	Cómo financia su actividad productiva Con financiamiento de Terceros	A qué entidades recurre para obtener financiamiento Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)	Qué tasa de interés mensual paga... a las Entidades Bancarias	Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)	Qué tasa de interés mensual paga las entidades no bancarias	Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito	A qué entidad financiera	Le otorgaron el crédito solicitado	El crédito fue de	Qué tasa de interés mensual pagó	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto Promedio Otorgado	En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo	El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	Creo que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	La capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad de su empresa	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años	La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años
Edad del representante legal de la empresa	.263	.092	.004	.108	.088	.008	-.025	.058	.008	-.033	.108	-.042	.042	-.025	.092	.042	.042	-.138	-.025	.033	-.092	.025	-.108	.000	.092	.129
Sexo	.092	.260	.175	.083	.075	-.050	.017	.050	-.050	.067	.083	.050	-.090	.017	-.017	-.050	.083	-.042	.017	.000	-.050	-.017	.050	.000	-.017	.025
Grado de instrucción	.004	.175	.693	.225	.046	-.008	.092	.008	-.075	.033	.025	.042	-.242	-.175	-.225	.025	.092	-.004	.092	-.033	-.108	-.158	-.025	-.200	.042	.071
La MYPE es formal	.108	.083	.225	.383	.008	-.017	.050	.017	.050	.133	-.017	.083	-.217	-.017	.083	-.083	-.017	-.025	-.017	.067	-.017	-.050	-.117	.067	-.050	-.025
El personal que labora en la empresa es estable	.088	.075	.046	-.008	.163	.025	-.075	.108	.025	-.100	.058	.008	-.008	-.008	.008	-.008	.058	-.048	-.058	-.100	.058	.008	.008	.000	.075	.021
La MYPE se formó para obtener ganancias	.008	-.050	-.008	-.017	.025	.117	-.083	.017	.117	-.067	-.017	-.050	.050	.050	.017	-.017	-.017	.008	-.017	.000	-.017	.017	.017	.067	.017	.008
Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (Autofinanciamiento)	-.025	.017	.092	.050	-.075	-.083	.250	-.050	-.150	.133	-.083	-.050	-.017	-.150	-.117	-.017	-.083	-.025	-.017	.000	-.217	-.050	-.050	-.067	.017	-.025
Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento de Terceros	.058	.050	.008	.017	.108	.017	-.050	.117	.017	.000	.017	-.017	-.050	.017	.050	-.050	.083	-.075	.017	-.067	.083	.050	-.017	.067	.050	-.008
A qué entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)	.008	-.050	-.075	.050	.025	.117	-.150	.017	.383	-.067	-.017	-.050	.050	.183	.150	-.083	-.017	.075	.050	.067	.117	.150	-.150	.133	-.050	-.058
Qué tasa de interés mensual paga... a las Entidades Bancarias	-.033	.067	.033	.133	-.100	-.067	.133	.000	-.067	.533	.067	.000	-.200	.067	.000	-.133	.133	-.033	-.067	.133	.000	.000	.000	-.067	-.067	.033
Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)	.108	.083	.025	-.017	.058	-.017	-.083	.017	-.017	.067	.250	.017	.117	.050	.017	.117	.117	.042	-.017	.000	.050	.017	.017	-.133	.083	.108
Qué tasa de interés mensual paga las entidades no bancarias	-.042	.050	.042	.083	.008	-.050	-.050	-.017	-.050	.000	.017	.250	-.250	.017	-.017	-.050	.017	.082	.017	-.067	.150	-.083	-.017	.000	-.150	-.042
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	.042	-.050	-.242	-.217	-.008	.050	-.017	-.050	.050	-.200	.117	-.250	.783	.050	.083	.183	-.150	.108	-.150	.000	-.150	.083	.083	.067	.217	-.025
En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito	-.025	.017	-.175	-.017	-.008	.050	-.150	.017	.183	.067	.050	.017	.050	.250	.150	-.083	.050	.042	-.017	.133	.183	.083	.150	.133	-.117	-.025
A qué entidad financiera	.092	-.017	-.225	.083	.008	.017	-.117	.050	.000	.017	-.017	.083	.150	-.250	-.050	.017	-.042	-.050	.067	.150	.117	-.017	-.017	.200	-.017	-.042
Le otorgaron el crédito solicitado	.042	-.050	.025	-.083	-.008	-.017	-.017	-.050	-.083	-.133	.117	-.050	.183	-.083	-.050	.250	-.017	.042	.050	-.067	-.083	.017	-.050	-.133	.150	.042
El crédito fue de	.042	.083	.092	-.017	.058	-.017	-.083	.083	-.017	.133	.117	.017	-.150	.050	.017	-.017	.250	-.082	.050	.000	.183	.017	-.067	.017	-.067	.108
Qué tasa de interés mensual pagó	-.138	-.042	.004	-.025	-.048	.008	-.025	-.075	.075	-.033	.042	.092	.108	.042	-.042	.042	-.092	.063	-.025	-.100	.042	.025	.092	.000	-.042	-.138
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.025	.017	.092	-.017	.058	-.017	-.017	.017	.050	-.067	-.017	.017	-.150	-.017	-.050	.050	.050	-.025	-.250	-.067	.050	.017	.083	-.067	.017	-.025
Monto Promedio Otorgado	.033	.000	-.033	.067	-.100	.000	.000	-.067	.067	.133	.000	-.067	.000	.133	.067	-.067	.000	-.100	-.067	.400	.000	-.067	.067	-.067	-.133	.167
En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-.092	-.050	-.108	-.017	.058	-.017	-.217	.083	.117	.000	.050	.150	-.150	.183	.150	-.083	.183	.042	.050	.000	.017	.017	.250	.050	.133	.050
El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	.025	-.017	-.158	-.050	.008	.017	-.050	.050	.150	.000	.017	-.083	.083	.083	.117	.017	.017	.025	.017	-.067	.017	.250	.050	.133	.050	-.108
Creo que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	-.108	.050	-.025	-.117	.008	.017	-.050	-.017	.150	.000	.017	-.017	.083	.150	-.017	-.050	.017	.092	.083	.067	.083	.050	.250	.000	-.083	-.042
La capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad de su empresa	.000	.000	-.200	.067	.000	.067	-.067	.067	.133	-.067	-.133	.000	.067	.133	.200	-.133	-.067	.000	-.067	-.067	.067	.133	.000	.400	-.067	-.200
La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años	.092	-.017	.042	-.050	.075	.017	.017	.050	-.050	-.067	.083	-.150	.217	-.117	-.017	.150	.017	-.042	.017	-.133	-.117	.050	-.083	-.067	.250	.025
La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años	.129	.025	.071	-.025	.021	.008	-.025	-.008	-.058	.033	.108	-.042	-.025	-.025	-.042	.042	-.108	-.138	-.025	.167	-.025	-.108	-.042	-.200	.025	.283

BASES DE DATOS

E	S	G	A	F	Est	Numer	Ga	Financi	Financi	En	Tas	No_	Inter	Fac	Cr	E	Credit	P	P	Monto	Mont	Inv	micr	Ren	Cap	Mej	Dis
d	e	ra	ñ	o	abil	o_Trab	na	amient	amiento	tid	a_In	Ban	es_m	ilidad	edit	nti	o_Sol	la	a	s_Soli	o_Pr	er	o_cr	tabi	acit	ora	min
a	x	d	o	m	ida	ajadore	nci	o_Prop	_Tercer	ad	tere	cari	ensu	ade	so	da	icitud	z	g	citado	omed	sion	edit	lida	acion	mie	ucion
d	o	o	s	al	d	s	as	io	o	es	s	as	al	s	o	d	o	o	o	s	io	n	o	d	n	nto	n
1	1	3	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	3	2	1	2	1	2	1	3	1	1	2	1	1	2
2	2	6	1	3	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2
2	1	3	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	1	1	2	2
2	2	4	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	3	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2
1	1	3	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1
1	1	4	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1
1	1	4	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1
1	2	4	1	2	2	1	1	2	2	2	3	2	2	1	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	1
1	2	4	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1
1	1	3	1	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	3	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	1
2	1	3	1	2	2	1	2	1	2	3	1	2	1	3	2	2	2	1	2	1	1	1	2	1	3	2	1
2	2	3	1	2	2	1	1	2	2	3	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	3	1	1	
1	1	3	1	2	1	1	1	2	2	2	3	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	2	2	1	3	1	1
2	2	3	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2
2	1	3	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	3	1	1	2	1	2