



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO, RUBRO
PRENDAS DE VESTIR EN EL DISTRITO DE TRUJILLO,
AÑO 2015”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR (A):

BACH. GUEVARA GARCIA NILA

ASESOR:

MGTR. ALFARO RODRÍGUEZ SANTOS CARLOS

TRUJILLO - PERÚ

2016

Título de la Tesis

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015”

HOJA DE FIRMA DE JURADO

Mba. Santos Felipe, Llenque Tume

Presidente

Mgtr. Carlos Enaldo, Rebaza Alfaro

Secretario

Mgtr. Gisela Benítez Pacherras de Soto

Miembro

DEDICATORIA

A Dios quién supo guiarme por el buen Camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los Problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi padres, por ellos soy lo que soy por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

RESUMEN

El presente proyecto de investigación Tiene como objetivo determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro, prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015. Para el desarrollo del proyecto se utilizó un tipo y nivel de investigación, descriptiva – cuantitativo y un diseño no experimental transversal - descriptivo; Para la recopilación de la información se identificó una población de 16 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio de prendas de vestir; de los cuales se escogió una muestra de 15 micro y pequeñas empresas a quienes se le aplicó un cuestionario de 24 preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta; por lo tanto se obtuvieron los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios del sector comercio prendas de vestir; los empresarios encuestados son adultos y haciende al 100% entre las edades, el 60% es masculino, el 73% tienen secundaria completa; Respecto a las características : El 47% están ente 3 años de antigüedad 13% son nuevos en el comercio de prendas de vestir (dos años), el 100% de las MYPE encuestadas son formales; Respecto al financiamiento: El 87% financiaron sus negocio de terceros, el 87% obtiene créditos de en entidades bancarias, no recibieron ningún tipo de crédito el 13 %; Respecto a la capacitación: los representantes de las empresas encuestadas manifestaron que el 73% no recibieron ningún tipo de capacitación, el 27% recibieron una sola ves durante el tiempo que ejercen el comercio, el 60% de los trabajadores no recibieron capacitación en los dos últimos años; Respecto a la rentabilidad: el 93% afirman que mejoró su rentabilidad al obtener créditos financieros de los bancos y el 87% comentaron que la capacitación del personal mejoraría su rentabilidad.

Palabras claves: MYPE, financiamiento, capacitación y rentabilidad

ABSTRACT

I project the present of investigation He Aims At determining the main characteristics of financing, capacitation and profitability of them microcomputer and small-size enterprises of the sector I sell item, dressing garments at Trujillo's district, year 2015. For the development of the project you used a type and fact-finding level, descriptive - quantitative and a design not experimental side road -; For the informational compilation a 16-microcomputer population was identified and I sell small-size enterprises dedicated to the sector of dressing garments; Of whom chose a 15-microcomputer sample and small-size enterprises itself whom he applied a questionnaire of 24 closed questions using the technique of the opinion poll over himself; Therefore they obtained the following results:

In relation to the businessmen of the sector I sell garments; The polled businessmen are adult and give property the 100 % between the ages, the 60 % is masculine, the 73 % they have complete secondary school; In relation to the characteristics: The 47 % are entity 3 years of antique 13 % are new in the commerce of dressing garments (two years), 100 % of the polled MYPE are reliable; In relation to financing: They financed the 87 % their I negotiate third-party, the 87 % obtains credits of in banking houses, they did not receive no credit rating the 13 %; In relation to capacitation: The polled companies' representatives stated that no type of capacitation, the 27 % did not receive the 73 % they received one alone you see during the time that the commerce, the 60 % of the workers exercise they did not receive capacitation in the two last years; In relation to profitability: They make the 93 % firm that you improved your profitability when obtaining financial credits of the banks and they commented the 87 % that the staff training would improve its profitability.

Key words: MYPE, financing, capacitation and profitability

CONTENIDO

Título de la tesis.....	i
Hoja de firma del jurado.....	ii
Dedicatoria	iii
Resumen.....	iv
Abstract.....	v
Contenido.....	vi
Índice de tablas	viii
Índice de gráficos	ix
I. Introducción.....	1
II. Revisión de la literatura.....	4
2.1. Antecedentes	4
2.2. Bases teórico de la investigación	8
2.3. Marco conceptual	19
III. Metodología.....	31
3.1. Tipo de la investigación.....	31
3.2. Nivel de investigación	31
3.3. Diseño de investigación	31
3.4. Población y muestra.....	31
3.5. Definición y operacionalización de variables.....	33
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	36
3.7. Plan de análisis.....	36
3.8. Matriz de consistencia	37
3.9. Principios éticos	37
IV. Resultados	38
4.1.Resultados	38
4.2.Análisis de los resultados	58

V.	Conclusiones y recomendaciones	60
	5.1. Conclusiones.....	60
	5.2. Recomendaciones.....	61
	Aspectos complementarios	
	Referencias bibliográficas.....	62
	Anexos	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01	Edades de los representantes de las MYPE.....	38
Tabla N°02	Sexo de los representantes de las MYPE	39
Tabla N°03	Grado de instrucción	40
Tabla N°04	Tiempo en el sector comercio de prendas de vestir	41
Tabla N°05	Formalización de las MYPE	42
Tabla N°06	Número de trabajadores	43
Tabla N°07	Como financio su negocio.....	44
Tabla N°08	De que entidad financiera solicito su préstamo	45
Tabla N°09	Veces al año que solicito préstamo	46
Tabla N°10	Inversión de créditos financiero solicitado	47
Tabla N°11	Recibieron o no capacitación los representantes de las MYPE.....	48
Tabla N°12	Cursos de capacitación que se dieron a los representantes en los dos últimos años	49
Tabla N°13	Cursos de capacitación en que participaron	50
Tabla N°14	Recibieron capacitación los trabajadores de su empresa	51
Tabla N°15	Si recibieron ¿Cuántos cursos se dieron?.....	52
Tabla N°16	En qué temas se capacitaron los trabajadores de su empresa.....	53
Tabla N°17	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	54
Tabla N°18	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa....	55
Tabla N°19	cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	56
Tabla N° 20	cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años	57

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01 Edades de los representantes de las MYPE	38
Gráfico N°02 Sexo de los representantes de las MYPE.....	39
Gráfico N°03 Grado de instrucción.....	40
Gráfico N°04 Tiempo en el sector comercio de prendas de vestir	41
Gráfico N°05 Formalización de las MYPE	42
Gráfico N°06 Número de trabajadores	43
Gráfico N°07 Como financio su negocio	44
Gráfico N°08 De que entidad financiera solicito su préstamo	45
Gráfico N°09 Veces al año que solicito préstamo.....	46
Gráfico N°10 Inversión de créditos financiero solicitado.....	47
Gráfico N°11 Recibieron o no capacitación los representantes de las MYPE... 	48
Gráfico N°12 Cursos de capacitación que se dieron a los representantes en los dos últimos años	49
Gráfico N°13 Cursos de capacitación en que participaron	50
Gráfico N°14 Recibieron capacitación los trabajadores de su empresa	51
Gráfico N°15 Si recibieron ¿Cuántos cursos se dieron?.....	52
Gráfico N°16 En qué temas se capacitaron los trabajadores de su empresa.....	53
Gráfico N°17 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	54
Gráfico N°18 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.....	55
Gráfico N°19 cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.....	56
Gráfico N° 20 cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años	57

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeña empresa en la actualidad juega un papel muy importante en el desarrollo social y económico de nuestro país al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. Además es una de las principales fuentes para adquirir ingresos ;la presente ley 28015 , modificada el 02 de julio 2013 por el congreso de la república promulgó la ley n° 30056 tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al producto bruto interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

Las MYPES se muestran como la puerta de entrada a una mejor posición individual y colectiva. Y es que, si muchos crecen individualmente, estos generarán un crecimiento colectivo, más aún en el caso del Perú, donde las pymes sobrepasan la media mundial.

Su importancia en la generación de ingresos, empleo e innovación, sitúa a las MYPES en el centro de la agenda nacional de desarrollo. En el Perú, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.6% de todos los negocios en el país. Las cuales producen el 47% del PBI y dan empleo a más del 80% de la fuerza laboral. Como resultado de esto, el emprendimiento se ha concentrado dentro de la economía informal peruana una de las más grandes del mundo, donde 74% de las pymes en el Perú es informal. (Pantigoso, 2015)

En el entorno globalizado la comunidad europea las pymes representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios. Es por eso que en las reuniones de los jefes de estado se subraya la necesidad de desarrollar el espíritu de empresa y de rebajar las cargas que pasan sobre la MYPE

Además la globalización, en su crecimiento y las oportunidades comerciales internacionales se han convertido en una ruta vital para el crecimiento y desarrollo de la corporación. El mayor desafío para más de la mitad de las MYPE latinoamericanas en los próximos años en la expansión de su negocio. En concreto, sus principales retos son ampliar su negocio, expandir operaciones, incrementar las ventas, ampliar

la base de clientes, adquirir inventarios, comprar equipos y herramientas para ofrecer al cliente una infraestructura adecuada de acuerdo al rubro en el que se desarrollan.

(Yamakawa y otros, 2010)

Por otro Lado en la libertad las micro y pequeñas empresas lograron mayores ventas, por ello el monto de negociado fue hasta 12 veces mayor que lo obtenido durante la primera rueda de negocios en el sectores textil, calzado, agroindustria y artesanía(Carlos carrillo,2015) Cabe resaltar que las MYPE han 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 de 9%. Es una de las principales fuentes de empleo y permite una inversión inicial pequeña y el acceso a estratos de bajos y medianos recursos, además puede constituirse en apoyo importante para la gran empresa.

Además debido a la necesidad de cubrir la demanda y exigencia de los posibles clientes que abarcan gran parte de la población del distrito de Trujillo. Actualmente, la labor que llevan a cabo las micro y pequeña empresa (MYPE) es de indiscutible relevancia no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, si no también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican y además generar rentabilidad para las empresas. Por lo cual se realiza estudio de investigación acerca de la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, 2015. Por lo anterior expresado el problema tomado en la investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015?

Para dar solución al problema se propuso como objetivo general lo siguiente: Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro, prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015. Como objetivos específicos tenemos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas
2. Describir las características principales de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo.
3. Describir las principales características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de prendas de vestir en el distrito de Trujillo
4. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de prendas de vestir en el distrito de Trujillo.

La investigación se justifica porque ha permitido a nivel descriptivo conocer las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio prendas de vestir en el distrito de Trujillo, 2015.

Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación y como obtener la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

También se justifica porque desde el punto de vista metodológico proporciona un instrumento para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos de la región y del país. Asimismo, el presente trabajo de investigación servirá como antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de administración de nuestra universidad.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.

2.1. Antecedentes.

Vásquez (2011), en un estudio en el sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llegó a las siguientes conclusiones:

a) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. b) El 72% de los MYPES del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. c) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. d) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales es creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia es decreciente. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también es creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia es decreciente. f) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. g) Las MYPE del sector turismo estudiadas, reciben créditos financieros en mayor proporción de la banca comercial que de la banca no comercial. h) Los créditos recibidos por las MYPE estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. i) El 60% de las MYPE encuestadas manifiestan de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPE. j) También, el 60% de las MYPE encuestadas perciben que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. k) Asimismo, el 57% de las MYPE estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. l) Sólo el 38% de las MYPE estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. Ll) Asimismo de las MYPE analizadas, solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. m) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos

sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. n) En el 48% de las MYPE estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. ñ) En el 42% de las MYPE encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. o) La tendencia de la capacitación en la muestra de MYPE estudiadas es creciente, destacando el rubro de hoteles. p) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. q) El 60% de las MYPE del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal es relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. r) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. s) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio es el sabor. t) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio son la publicidad y el precio.

González (2005), en su investigación sobre administración organizacional habla de Administración financiera, Las finanzas pueden ser un elemento del proceso administrativo y que debe incorporar al menos la oportunidad para que un administrador haga una contribución en la forma de preparación de un presupuesto. Con el fin de ayudar en la discusión sobre el nivel de involucración.

Okpara y Wynn (2007) (Harris & Gibson, 2006). Analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios. El estudio analiza el desarrollo de la MYPE, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos. Los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio. Los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa; como por ejemplo, marketing, operaciones y logística. Los problemas estratégicos abarcan la habilidad de los pequeños empresarios para ajustar sus productos o servicios a la demanda externa (Harris & Gibson, 2006). Los problemas externos incluyen temas de infraestructura, corrupción, tecnología y baja demanda.

Rengifo (2011), en su tesis sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010” tesis universidad católica los Ángeles de Chimbote.

Llega a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios. Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta. **Respecto a las características de las MYPE,** Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia. **Respecto al financiamiento.** Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. **Respecto a la capacitación.** Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad.

El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Carrillo, viceministro de MYPE e Industria (2015). Según su investigación, un total de 64 micro y pequeñas empresas (MYPES) de la libertad cerraron acuerdos con 24 empresas compradoras por un monto global de s/. 5'800.00 para los años 2015 y 2016, durante la segunda edición de la rueda de negocios realizada en Trujillo

y organizada por el ministerio de la producción (produce). Las empresas lograron mayores ventas, por ello el monto de negociado fue hasta 12 veces mayor que lo obtenido durante la primera rueda de negocios. Asimismo, consideró como un récord comercial lo obtenido en Trujillo, ya que durante la primera edición, realizada en noviembre del año 2014, se contó con la participación de 57 micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), creando expectativas de negocio por S/. 593,650.00.

Agregó que “la Rueda de Negocios en su edición 2015 superó la expectativa, ya que participaron 24 empresas grandes y 64 micro y pequeñas provenientes de los sectores textil, calzado, agroindustria y artesanía principalmente”

Guzmán, Montserrat, Pascual, En su investigación, Capacitación y desarrollo del capital humano (2014). Llegan a la conclusión que en las sociedades antiguas no existía ni se concebía un proceso formal de enseñanza para el trabajo, ya que el conocimiento se transmitía de manera directa: los más experimentados enseñaban todo lo necesario para desempeñar un oficio a quienes, a través de un tiempo de aprendizaje, podían hacerse responsables del trabajo. El sistema de aprendices tuvo una larga vigencia histórica; sin embargo, con el progreso industrial este sistema paulatinamente dejó de satisfacer los requerimientos de recursos humanos que tuviesen los conocimientos y las habilidades necesarias para los nuevos procesos productivos, cada vez más complejos.

Gonzales, J. (2014). Tesis: “Gestión empresarial y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textil en el marco de la ley N° 28015 en el distrito de la victoria-Lima - año 2013”, llegaron a la siguiente conclusión: La gran mayoría de las empresas cuentan con un deficiente o inexistente planteamiento empresarial lo que hace que influya negativamente en el mercado local y extranjero, un gran número de empresas no cuenta con una organización empresarial, que les lleva a dejar de lado oportunidades de atender grandes pedidos, desaprovechando la posibilidad de asociarse con otras empresas en el marco de la ley N° 28015 y la mayoría de las empresas no cuentan con una apropiada política empresarial, imposibilitando acceder a un financiamiento a través de las diferentes entidades financieras.

Por su parte Barrios, Y. (2012). En una investigación sobre la capacitación manifiesta que en capacitación se diseñan programas para transmitir la información relacionada a las actividades de cada organización. Mediante el contenido de éstos, los colaboradores tienen la oportunidad aprender cosas nuevas, actualizar sus conocimientos, relacionarse con otras personas, es otras palabras, satisfacen sus propias necesidades, mediante técnicas y métodos nuevos que ayudan aumentar sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto, permitiendo a su vez a las organizaciones alcanzar sus metas.

En muchas organizaciones consideran a la capacitación como un gasto innecesario, sin darse cuenta que se puede ofrecer resultados positivos y un aumento en la productividad y calidad en el trabajo; es decir, es una inversión que trae beneficios al colaborador y a la organización.

2.2. Bases teórico de la investigación

2.2.1. Teoría del financiamiento

La teoría sobre estructura de capital

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera:

por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984).

Por otro lado, la Teoría de la Jerarquía financiera (Pecking Order Theory).

Establece una orden a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones, exponiendo la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa es decir, beneficios retenidos y amortización y en caso de tener que recurrir a

financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital (Myers, 1984).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

Teoría de Modigliani y Miller M&M (1958)

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. Cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993), 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 y Myers (1993), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al 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.

Los modelos iniciales de MM, suponen un mercado perfecto de capitales, sin considerar que una de las mayores imperfecciones está en los impuestos que pagan las empresas.

Se puede analizar el efecto conjunto en la estructura financiera, de los impuestos sobre utilidades y los costos de insolvencia, donde el valor de la empresa es igual a su valor si se financia totalmente con recursos propios más el valor actual de los ahorros fiscales menos el valor actual de los costos de insolvencia financiera. El equilibrio entre los beneficios fiscales por la deuda y los costos de insolvencia determinan la estructura financiera óptima.

La teoría tradicional de la estructura financiera de la empresa plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Debido a razones de riesgo de negocio el costo del endeudamiento es inicialmente menor que el de los fondos propios pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa. Esto determina que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento de tal grado, que aumenta el riesgo financiero de la empresa. La estructura financiera óptima se dará en aquel punto que minimiza el costo total.

Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad, dicha teoría ha sido muy controvertida. Se desarrolla en el contexto de asimetría de información, donde los directivos tienen mayor conocimiento que los inversores externos acerca de las expectativas, riesgos y valor de la empresa.

Por otro lado el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

1) 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.

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

3) 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.

4) 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 (19)

Además existe financiamiento **a corto plazo** para que los empresarios puedan adquirir préstamos y realizar sus inversiones Conformado por:

- Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento a largo plazo, está conformado por

- a) Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

- b) Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- d) Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (21).

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones en financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- a) 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.
- b) 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.
- c) 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 (22). (Vásquez 2007).

Para Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos

obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecidos.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

2.2.2. Teoría de la capacitación.

La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores

futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel que tiene que ver con la eficiencia de la inversión sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? (Vásquez, 2011)

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo es en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión). (Vásquez, 2011).

Según Peter Drucker en el trabajo que realizó nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial.

Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico"

Vásquez G (1997). Manifiesta: Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo.

El objetivo central es generar procesos de cambio para cumplir las metas de la organización. La capacitación se sustenta en un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la constitución de los propósitos, de acuerdo con los valores y objetivos de la organización (Roberto Pinto Villatorio, 1992). Son varias las teorías que históricamente han influido sobre los diversos enfoques de la capacitación, cada una de ellas dirigida a relevar diferentes niveles o áreas de la organización. Se han hecho explícitos sus propósitos y objetivos centrales, y puede decirse que han gozado, en su momento, de un éxito relativo. Sin embargo, el desarrollo tecnológico y organizacional va dejando atrás la vigencia de esas teorías, por lo que también puede decirse que cada teoría nueva es, en cierto modo, una adaptación de la anterior, intentando así "acomodarse" a las nuevas circunstancias y exigencias

La Capacitación MYPE

Las micro y pequeña empresa dedicada al comercio de prendas de vestir son importantes dar a conocer estos temas para el mejoramiento de su organización:

- Condiciones y calidad del trabajo.
- Competencias de los recursos humanos.
- Capacidad de inserción de la empresa en los mercados.
- Capacitarte para elevar la calidad de tus productos y/o servicios, incrementar tus ventas, disminuir tus costos y aumentar tu productividad.
- Desarrollar y reforzar tus conocimientos, habilidades y destrezas y contribuir al aumento de la calidad, eficiencia y productividad de tu empresa.

2.2.3. Teoría de la rentabilidad.

La teoría del crecimiento económico

El sistema económico se estructura sobre la base de una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo, a cambio de un salario, a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. Este pequeño grupo se apropia bajo la forma de beneficio o utilidades del excedente generado por el trabajo de aquellos a quienes contrata, dicho excedente es la diferencia entre el valor de lo que el trabajador produce y el salario que se le paga. El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo, repitiendo en forma incrementada el proceso de

producción en su sector o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento. De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico y positivamente correlacionado con él: la existencia de excedentes en la economía y de sectores en donde invertir. En otras palabras rentabilidad y oportunidades de inversión productiva (11).

Rentabilidad de mercado

Determinar la rentabilidad de un producto representa en pequeña escala saber si la empresa está cumpliendo con los objetivos para los cuales ha sido creada: generar utilidad para los accionistas. Además, representa si las estrategias, planes y acciones que la gerencia de mercadeo está siguiendo son correctos o no y en consiguiente realizar los ajustes necesarios que corrijan el problema.

En el competitivo y globalizado mundo de hoy, las empresas deben ser rentables, pero a la vez flexibles. Tomemos un caso como reflexión. American International Group (AIG), es la empresa de seguros más grande del mundo y también una de las más rentables.

Sin embargo, su falta de flexibilidad, por estar priorizada la rentabilidad, ha hecho que pierda mercado frente a competidores más audaces. El resultado es que, AIG está orientándose nuevamente hacia ser más competitiva a fin de lograr un balance entre su rentabilidad y su eficiencia. Muchos grandes y fuertes gigantes mundiales, han perdido su fuerza por no estar al tanto del verdadero significado de rentabilidad y productividad (13).

Rentabilidad, riesgo y retenciones

Rentabilidad empresarial, como contrapartida al riesgo asumido. Es en miras a la rentabilidad esperada que el inversionista decide asumir el riesgo implícito en toda decisión de inversión. Cuando un inversionista decide invertir, ponderara la rentabilidad esperable del negocio, con los riesgos asociados al mismo donde se derivan del hecho que los fondos realmente obtenidos con una inversión no son predecibles con certeza. Es decir, los valores realizados son habitualmente distintos de los esperados al momento de la decisión. Esta diferencia tiene dos grandes componentes: pérdida de poder adquisitivo de la moneda, y variabilidad en los

resultados obtenibles. Un negocio en el que se sepa con certeza que los valores obtenidos van a ser idénticos a los estimados originalmente, deberá tener una rentabilidad que solo refleje la diferencia de poder adquisitivo de la moneda. Este es el caso de la inversión en un título de deuda del gobierno de los Estados Unidos, cuyo rendimiento se suele denominar tasa libre de riesgo. Cualquier inversión que tenga algo de riesgo deberá tener rendimientos superiores a éste; mientras mayor sea el riesgo, mayor deberá ser esa rentabilidad.

La teoría financiera considera que el riesgo está dado fundamentalmente por la volatilidad de las variables que afectan al negocio. La práctica financiera pone además especial énfasis en el riesgo asociado a la ocurrencia de eventos que generan impacto negativo. La diferencia está en la simetría (falta de equilibrio). Si el precio sube, los productores obtendrían una mayor rentabilidad, por el contrario, si éste baja, la rentabilidad sería menor (o incluso negativa). Decimos que esta es una variable simétrica (si bien no tiene simetría perfecta), dado que puede variar para bien o para mal, es decir, su variación puede generar un beneficio o una pérdida. En el segundo caso, la ocurrencia de eventos de impacto negativo, el efecto no es simétrico, ni mera variabilidad, sino que se trata de un evento cuya ocurrencia genera una pérdida extraordinaria, no compensada con beneficios extraordinarios en caso de no ocurrencia. Pensemos, por ejemplo, un efecto climático extremo como la caída de granizo o un terremoto. Si no ocurre, no pasa nada, pero si ocurre, se genera una pérdida importante (14). (Cruz, 2012).

Según Ferruz (2000). Sostiene 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. Es por ello, que 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 del 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.

La rentabilidad expresada como ROI, por sus siglas en inglés Return on Investment, (2011) Muestra en el juego de Cashflow 101 creado por Robert Kiyosaki y en la vida real, una tasa a obtener por cualquier inversión y la cual debe ser mayor a la tasa libre de riesgo que puede dar el banco si invirtiéramos ahí para compensar el riesgo que se está asumiendo

Evaluar un negocio basado solo en la simple división de la utilidad entre la inversión, para saber si es rentable o no, es como si revisáramos sólo el estado físico de las llantas para decidir si adquirimos un auto o no.

Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores.

Si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios.

2.3 Marco conceptual.

2.3.1. Micro y pequeñas empresas (MYPE)

Definición:

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Características de las micro pequeñas y medianas empresas

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

▣ **La microempresa** se caracteriza por tener ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Referencia: Artículo 5° del TUO aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056.

▣ **La pequeña empresa** se caracteriza por tener ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 UIT.

▣ **Las medianas empresas:** ventas anuales es superiores a 1700 (UIT) y hasta el monto máximo de 2300 unidades impositivas tributarias (UIT)

Referencia: Artículo 5° del TUO aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Cambios que trae esta Ley a los micros 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

Fuente: Ministerio de trabajo

- 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.
- 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.
- Durante los tres primeros años, desde su inscripción en las REMYPE, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades.

Fuente:(Diario El Comercio, 2014)

Derechos fundamentales que deben respetar los empleadores de las Micro y Pequeñas Empresas.

En toda empresa, cualquiera sea su dimensión, ubicación geográfica o actividad, deben respetar los derechos laborales fundamentales, tales como:

- No utilizar, ni apoyar el uso de trabajo infantil, entendido como aquel trabajo brindado por personas cuya edad es inferior a las mínimas autorizadas por el Código de los Niños y Adolescentes.
- Garantizar que los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores cumplan, como mínimo, con la normatividad legal.
- No utilizar ni auspiciar el uso de trabajo forzado, ni apoyar o encubrir el uso de castigos corporales.
- Garantizar que los trabajadores no podrán ser discriminados en base a raza, credo, género, origen y, en general, en base a cualquier otra característica personal, creencia o afiliación. Igualmente, no podrá efectuar o auspiciar ningún tipo de discriminación al remunerar, capacitar, entrenar, promocionar, despedir o jubilar a su personal.

- Respetar el derecho de los trabajadores a formar sindicatos y no interferir con el derecho de los trabajadores a elegir, o no elegir, y a afiliarse o no a organizaciones legalmente establecidas.
- Proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo.

Referencia: Artículo 37° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR.

Desarrollo de la MYPE y su importancia

El concepto de entorno favorable para el desarrollo de las MYPE se sustenta en el enfoque promovido por la OIT con respecto al desarrollo de empresas sostenible, a diferencia del enfoque de desarrollo empresarial. El concepto de «empresa sostenible» está relacionado con el enfoque general del desarrollo sostenible la forma de progreso que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer las suyas propias, enfoque que postula una perspectiva holística, equilibrada e integrada del desarrollo. No obstante, el desarrollo sostenible no consiste sólo en cuestiones medioambientales, sino que además requiere la integración de los tres pilares del desarrollo: el crecimiento económico, el progreso social y los aspectos medioambientales.

Importancia

Importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- 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

Tipos de empresas de acuerdo a su forma jurídica

Definido el tipo de negocio que los emprendedores se van a dedicar, el siguiente paso es, elegir si la empresa la conduce un solo propietario o serán varios los dueños con lo cual deben conformar una sociedad.

En caso sea una persona la única propietaria, se trata de una empresa unipersonal y en caso se decida formar una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada o una Sociedad, estas serán personas jurídicas.

Las características de cada una de ellas, son las siguientes:

Unipersonal

En este caso, una persona natural es quien ejerce la actividad económica y como conductor o propietario del negocio o empresa, es responsable de su manejo y responde ante terceros no sólo con los bienes del negocio, sino también con los de su patrimonio personal.

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L.

En este caso la persona jurídica formada tiene patrimonio propio, está constituida por la voluntad de una sola persona, sin embargo se le considera como una persona jurídica y por ello debe inscribirse en los Registros Públicos a través de una Escritura de Constitución. La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.

En Sociedad

Entre las más conocidas están las siguientes:

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada-S.R.L.

La cual requiere un mínimo de dos socios y no más de 20 .El capital social está integrada por las aportaciones de los socios y estos no responden personalmente o con su patrimonio por las deudas u obligaciones de la empresa.

Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C), requiere un mínimo de 3 accionistas y un máximo de 20. El capital está representado por acciones y tienen por ello una Junta General de Accionistas y un Gerente quien ejerce la representación legal

Sociedad Anónima (S.A.), requiere un mínimo de 3 accionistas y no tiene un número máximo de ellos.

Aspecto legal.

La ley Promoción y Formalización de la MYPE:

La ley N° 28015, es una norma que incluye un Régimen Laboral Especial para las microempresas, mediante el cual se reducen una serie de costos laborales a los empleadores de éstas unidades económicas cuando contraten

trabajadores, respecto a los costos que pagan las empresas más grandes del régimen general de trabajo.

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

Régimen Laboral de las Micro Y Pequeña Empresa.

El Régimen de Promoción y Formalización de la MYPE se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores. - Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración. - incluye los siguientes derechos:

- Remuneración Mínima Remuneración Mínima Vital (RMV) Jornada de trabajo 8 horas.
- Descanso semanal en días feriados. Remuneración por trabajo en sobre tiempo.
- Descanso vacacional de 15 días calendarios.
- Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (Seguro en integral de Salud). - salud a través del Essalud.

2.3.2. Definición del financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. 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.

Al realizar un negocio de comercio de prendas de vestir o cualquier otro tipo de negocio lo hace con la finalidad de ganar dinero, es decir, generar utilidades. En otras palabras, una empresa tiene como objetivo generar ganancias para sus accionistas. La generación de ganancias es un concepto que tiene que ver con el dinero. Una empresa que genera más dinero en efectivo que otra similar que se desarrolla en el mismo sector, es claramente superior, en hacer más ricos a sus accionistas que las otras empresas.

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

2.3.3. Definición de Capacitación

Friego (25), Capacitación, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Concretamente, la capacitación:

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

La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente.

Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto.

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

El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas.

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. .

✓ **Donde aplicar la capacitación**

Los campos de aplicación de la capacitación son muchos, pero en general entran en una de las cuatro áreas siguientes:

a) Inducción

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

b) Entrenamiento

Se aplica al personal operativo. En general se da en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deberían ser puestas por escrito.

c) Formación básica

Se desarrolla en organizaciones de cierta envergadura; procura personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben destino. Son los "oficiales" del futuro.

d) Desarrollo de Jefes

Suele ser lo más difícil, porque se trata de desarrollar más bien actitudes que conocimientos y habilidades concretas. En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí, es primordial el compromiso de la gerencia general, y de los máximos niveles de la organización. El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en

común, sino sobre todo con reflexión común sobre los problemas de la gerencia. Deberían difundirse temas como la administración del tiempo, conducción de reuniones, análisis y toma de decisiones, y otros.

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

✓ **La capacitación como inversión**

La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa.

Otra forma importante en que la organización protege su inversión en recursos humanos es por medio del planeamiento de carrera. Estimula las posibilidades de crecimiento personal de cada colaborador, y permite contar con cuadros de reemplazo.

✓ **Capacitación y comunidad: los efectos sociales de la capacitación**

La capacitación, aunque está pensada para mejorar la productividad de la organización, tiene importantes efectos sociales. Los conocimientos, destrezas y aptitudes adquiridos por cada persona no solo lo perfeccionan para trabajar, sino también para su vida.

Son la forma más eficaz de protección del trabajador, en primer lugar porque si se produce una vacante en la organización, puede ser cubierta internamente por promoción; y si un trabajador se desvincula, mientras más entrenado esté, más fácilmente volverá a conseguir un nuevo empleo.

Las promociones, traslados y actividades de capacitación son un importante factor de motivación y retención de personal. Demuestran a la gente que en esa empresa pueden desarrollar una carrera, o alcanzar un grado de conocimientos que les permita su "empleabilidad" permanente.

2.3.4. Definición de Rentabilidad.

Es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si se quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. La rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrado a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir, la inversión de la empresa.

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa, es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

2.3.5. Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir.

Definición de prendas de vestir (Ropa).

Ropa es el nombre genérico que reciben las prendas de vestir, Se trata de productos confeccionados con distintas clases de telas para cubrirse el cuerpo y abrigarse.

La aceptación más amplia del concepto incluye entre la ropa los pantalones, las camisetitas, los guantes, otros artículos.

Además Se considera ropa a todo aquel elemento tejido, cocido o fabricado con un uso práctico sobre el cuerpo en el vestido del mismo. Históricamente se han usado distintos materiales para su confección: lanas, cueros, algodón, hasta llegar a los derivados del plástico como el polietileno. Después de la Revolución Industrial, con el desarrollo de la industria textil, la ropa pasó a diversificarse materialmente.

Clasificación de la ropa

1. Según el uso

El diseño y la confección de los tipos de prendas se han adaptado a la forma en que las personas las utilizan. Dentro de los subtipos se encuentran:

Interior: es la indumentaria utilizada para cubrir y proteger los pies, los senos de, el área pélvica entre otras partes del cuerpo. Generalmente es el tipo de ropa que no es visible al exterior, que se haya debajo de la ropa de calle, pero esto ha ido modificándose con el paso del tiempo.

Deportiva/artística: son aquellas prendas que se usan para la práctica de algún deporte o danza. En la primera categoría las características que predominan son la ligereza de los materiales con que están hechas, su adaptabilidad al medio en que se utilizan, la comodidad y resistencia

De etiqueta: es una categoría especial dentro de los tipos de ropa, ya que su uso o la sola tenencia refiere a la posibilidad de comprarlo. Son poco accesibles económicamente, de alta calidad y se usan para eventos sociales importantes como casamientos, fiestas, graduaciones. La idea es transmitir con ellas elegancia, y que armonice con el cuerpo de quien la trae puesta.

Informal: la mayoría de la gente hace uso de esta en la vida cotidiana. La comodidad y lo barato de sus telas son característicos de ellas. Los pantalones, las remeras, camisas, chombas y musculosas son ejemplos de un ropero básico en una persona.

De abrigo: frente a las determinadas condiciones climáticas es necesario utilizar vestimentas que nos permitan una mayor protección frente a estas. En el invierno las camperas o las calzas térmicas son los elementos más recurrentes para contener el calor corporal. Durante las lluvias, las telas impermeables son las más aptas a ese tipo de exposición.

De trabajo: su diseño es funcional al trabajo que se realice, y variará de acuerdo a este. Suele visualizar dentro de un mismo lugar de trabajo los puestos o jerarquías, según qué modelo de ropa se utilice. El mameluco, el ambo, el traje de oficina, son algunos de los ejemplos más comunes.

2. Según el consumidor

Embarazadas: Requieren de ropa holgada sobre todo en la parte de la cintura por la prominencia de la panza.

Tallas especiales: son aquellos destinados a las personas obesas, muy delgadas, o que superan la estatura del promedio de la gente. Esto ha sido objeto de fuertes críticas, ya que es producto junto con otros factores, a problemáticas sociales como la anorexia y la bulimia.

Género: hombres y mujeres poseen estéticas y vestidos diferentes.

3. Según la estética

El aspecto social se destaca en este sentido ya que usar un determinado tipo de prenda implica identificarse con un grupo social. Este puede ser religioso, folclórico, de algún tipo de música.

Hipótesis

No se incluye por ser trabajo de índole descriptivo.

III. METODOLOGÍA

3.1. El Tipo de investigación

El tipo de investigación que se utilizara durante el periodo de la investigación es cuantitativo porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaran procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.2. Nivel de investigación

El nivel de la investigación será descriptivo porque se describirá las principales características de financiamiento la capacitación y rentabilidad de la MYPE en el sector comercio rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, 2015

3.3. Diseño de investigación

El diseño que se utilizó en la investigación es no experimental - descriptivo.

Esquema: M  O

Dónde:

M = Muestra, conformada por las MYPE encuestadas.

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

a) No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

b) Descriptivo

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

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

Es el conjunto de todas las MYPE que cumplen ciertas propiedades, dedicadas al comercio de prendas de vestir en el distrito de Trujillo, su representación es: $N=16$

3.4.2. Muestra

Es el conjunto de MYPE que se van a investigar, su representación es: $N=16$.

El distrito de Trujillo cuenta con un número de población de 318,914 habitantes según INEI (2015). De las cuales la población para el estudio de las micro y pequeñas empresas es de 16 dedicadas al sector comercio prendas vestir

(SUNAT), Que se adaptan a los requerimientos de nuestro estudio de investigación de lo cual nos permitirá determinar las Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015”, Se tomó muestra de 15 MYPE dedicadas al sector y rubro ya mencionado para dicha investigación. Las mismas que se ubican por jr.Sinchi roca, Jr. zela, Jr. Gamarra entre otros, en el distrito de Trujillo.

Para lo cual se aplicó la fórmula de determinación del tamaño de la muestra para poblaciones finitas, aplicando variable cuantitativa, con un nivel de confianza del 95%, error de precisión del 3%.

$$N = 16$$

$$n = \frac{Z^2 p}{E^2}$$

Dónde:

$$Z= 1.96$$

$$E=0.05$$

$$P=0.05$$

$$Q=0.05$$

$$n = \frac{z^2 N}{E^2(N-1)+Z^2 p}$$

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)}{(0,05)^2}$$

$$n = 384$$

$$n = \frac{3}{1+(3/1)}$$

$$n = 15$$

3.5. Definición y operacionalización de variables

Variables complementarias	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Es la descripción de las características que tiene cada propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: años
		sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: primaria completa Secundaria completa Superior universitario completo Superior universitario incompleto

Variables complementarias	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPE.	La MYPE es formal	Si No
		Tiempo en el sector de comercio prendas de vestir	2 años
			3 Años
			5 Años a mas
Número de trabajadores	Razón: 2 3 5 10		
Conque Objetivo se formó la MYPE	Nominal: Obtener ganancias subsistencia		

Variables complementarias	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición	
Financiamiento de las MYPE	Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica.	Como financio su empresa o negocio	Nominal: Propio Por Terceros	
		Recibió crédito	Nominal: Si - no	
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria	
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: interbank Mi banco	
		Crédito oportuno En que invertido el crédito otorgado	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento del local Activos fijos	
			Cuantas veces al año solito prestamos	Nominal 2014 Una y dos veces Nominal: 2015 Una, dos veces o ninguna

VARIABLES COMPLEMENTARIAS	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Capacitación en las MYPE	Es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si no no precisan
		Número de veces que se han capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: si
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años	ordinal: uno Dos Tres más de tres
		cursos en los cuales se capacita el personal o los representantes de las MYPE	Nominal: gestión empresarial Marketing empresarial Atención al cliente Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal: si no
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: si no

Variables complementarias	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPE	Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, está directamente relacionada con el riesgo.	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Nominal: si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: si no
		Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.	Nominal: si no
		Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años.	Nominal: si no

3.6. Técnica e instrumentos de recolección de datos

La obtención de la información se realizó por medio de una encuesta, la cual constará de 24 preguntas sencillas, con el fin de no dar lugar a ninguna confusión al encuestado y que este conteste con la mayor franqueza posible.

3.7. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes o fuentes también explicados, fueron incorporados a los programas especiales de cómputo, Excel, para el análisis de la información se presentó en cuadros y gráficos.

3.8. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir en el o el distrito de Trujillo año 2015?</p>	<p>objetivo general:</p> <p>Determinar las principales características de las MYPES del sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015</p> <p>objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPES. ▪ Describir las principales características del financiamiento, de las MYPE del sector comercio, rubro prendas de vestir. ▪ Describir las principales características de capacitación de las MYPE del sector comercio. Prendas de vestir. ▪ Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro prendas de vestir. 	<p>No tiene hipótesis</p>	<p>Diseño:</p> <p>No experimental descriptivo.</p> <p>Población:</p> <p>Cantidad de MYPE dedicadas al comercio de prendas de vestir en el distrito de Trujillo</p> <p>Muestra:</p> <p>15 MYPE del distrito de Trujillo</p> <p>Técnica e instrumentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Observación - Encuesta

3.9. Principios éticos

El presente trabajo se hace referencia que la información obtenida en esta investigación corresponden la recopilación de la información de datos fidedignos y de uso exclusivo para la educación.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

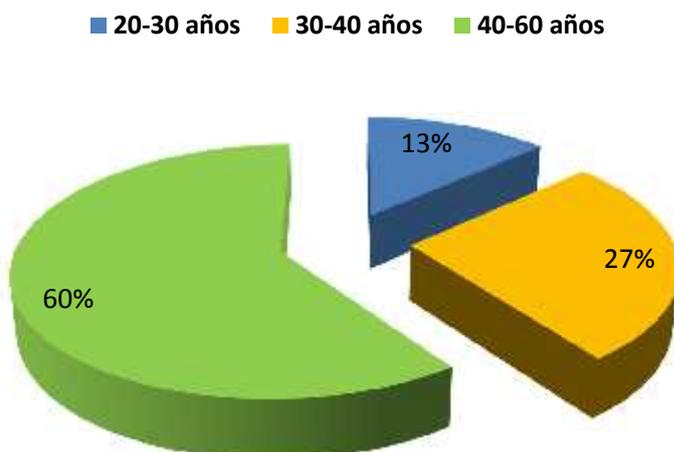
CON RESPECTOS A LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE

TABLA N° 01

EDADES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LA MYPES

EDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20-30 años	2	13%
30-40 años	4	27%
40-60 años	9	60%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE.



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

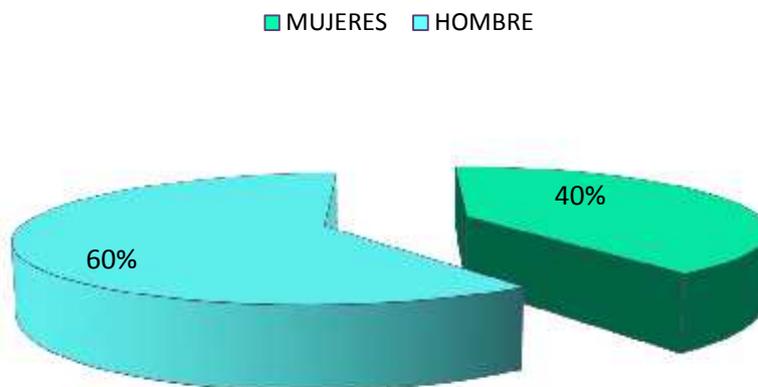
GRAFICO N°1: Edades de los representantes legales de las MYPES

INTERPRETACIÓN DEL GRÁFICO N° 01: En la tabla N° 01 y en el gráfico n° 01 se observa que los representantes legales de las MYPE un 60% son entre los 40 a 60 años de edad el 27% ente los 30 a 40 años y el 13% ente los 20 y 30 años.

TABLA N°02
SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUJERES	6	40%
HOMBRE	9	60%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

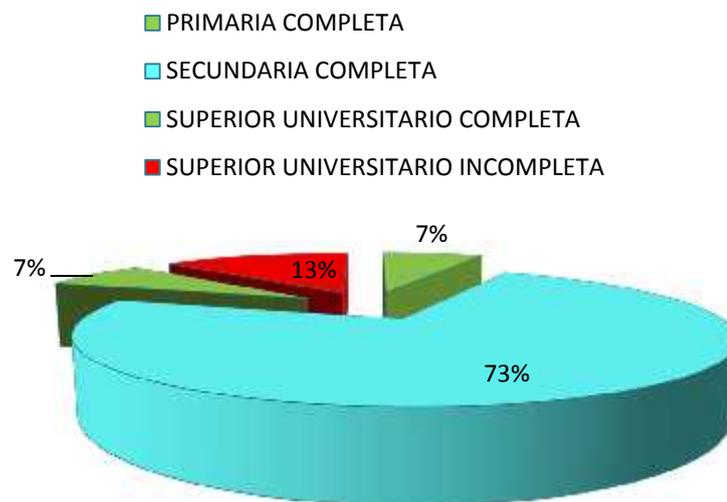
GRAFICO N°02: Sexo de los representantes de las MYPES

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 02 y en el gráfico N° 02 se observa que los representantes legales de las MYPE el 60% son varones y el 40% son mujeres.

TABLA N°03
GRADO DE INSTRUCCIÓN

INSTRUCCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRIMARIA COMPLETA	1	7%
SECUNDARIA COMPLETA	11	73%
SUPERIOR UNIVERSITARIO COMPLETA	1	7%
SUPERIOR UNIVERSITARIO INCOMPLETA	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

GRÁFICO N°03: Grado de instrucción de los representantes de las MYPES

INTERPRETACIÓN: En la tabla N°03 y en el gráfico n° 03 se observa que los representantes legales de las MYPE el 73% tienen secundaria completa.

RESPECTO A LA CARACTERIZACIÓN DE LAS MYPE

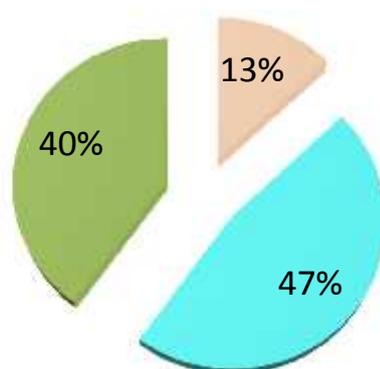
TABLA N°04

TIEMPO EN EL SECTOR COMERCIO PRENDAS DE VESTIR

TIEMPO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2 años	2	13%
3 años	7	47%
5 años a mas	6	40%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

■ 2 años ■ 3 años ■ 5 años a mas



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

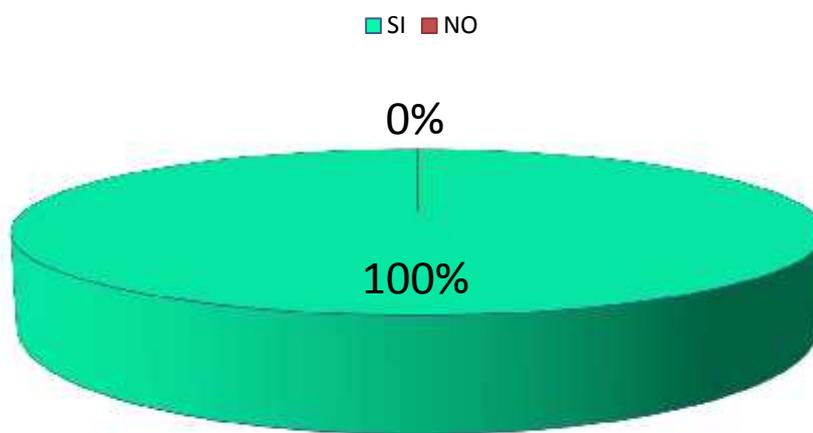
GRÁFICO N° 04: Tiempo en el sector comercio prendas de vestir

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 04 y en el gráfico N° 04 se observa que los representantes legales de las MYPE el 47% tienen 3 años dedicándose al comercio de prendas de vestir en el distrito de Trujillo, el 40% entre 5 años a más y el 13% entre dos años.

TABLA N° 05
FORMALIZACIÓN DE LAS MYPE

MYPE FORMAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	100%
NO	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

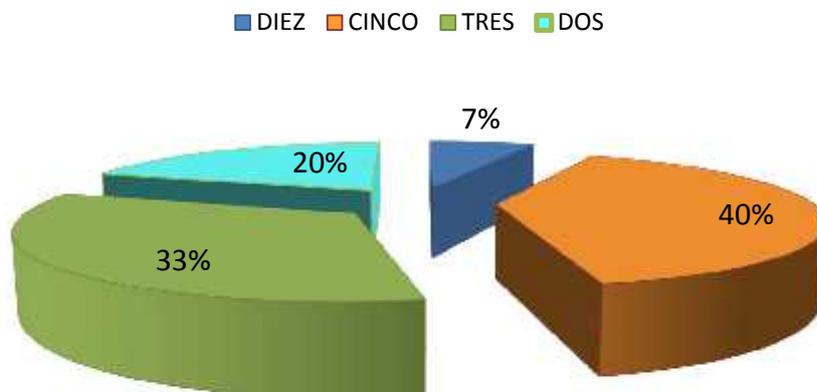
GRÁFICO N° 05: Formalización de las MYPE

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 05 y en el gráfico N° 05 del total de los encuestados a los representantes legales de las MYPE se observa que el 100% son formales al dedicarse al comercio de prendas de vestir en el distrito de Trujillo.

TABLA N° 06
NÚMERO DE TRABAJADORES

N° DE TRABAJADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DIEZ	1	7%
CINCO	6	40%
TRES	5	33%
DOS	3	20%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

GRÁFICO N° 06: Número de trabajadores

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 06 y en el gráfico N° 06 se observa que los representantes legales de las MYPE el 40% cuenta con 6 trabajadores el 33% de 5 trabajadores el 20% de 3 trabajadores y el 7% los que cuentan con 10 trabajadores.

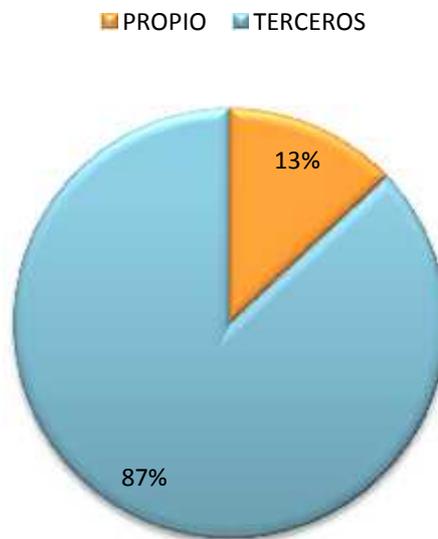
RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

TABLA N°07

COMO FINANCIÓ SU NEGOCIO

FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PROPIO	2	13%
TERCEROS	13	87%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

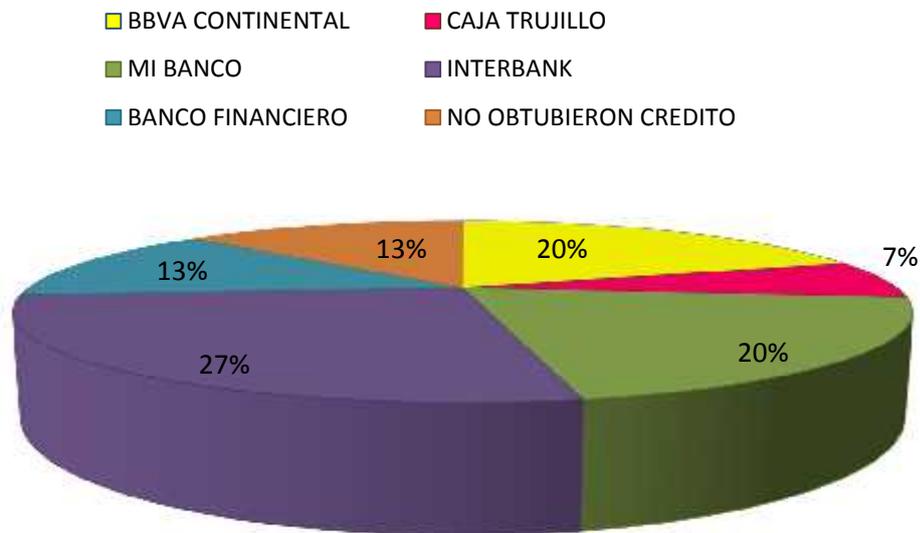
GRÁFICO N°07: ¿cómo financió su negocio?

INTERPRETACIÓN: En la tabla n° 07 y en el gráfico n° 07 del total de los encuestados a los representantes legales de las MYPE se observa que el 87% financiaron sus negocios con terceros y el 13% con financiación propia.

TABLA N° 08
DE QUÉ ENTIDAD FINANCIERA SOLICITÒ SU PRÉSTAMO

ENTIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BBVA CONTINENTAL	3	20%
CAJA TRUJILLO	1	7%
MI BANCO	3	20%
INTERBANK	4	27%
BANCO FINANCIERO	2	13%
NO OBTUBIERON CREDITO	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

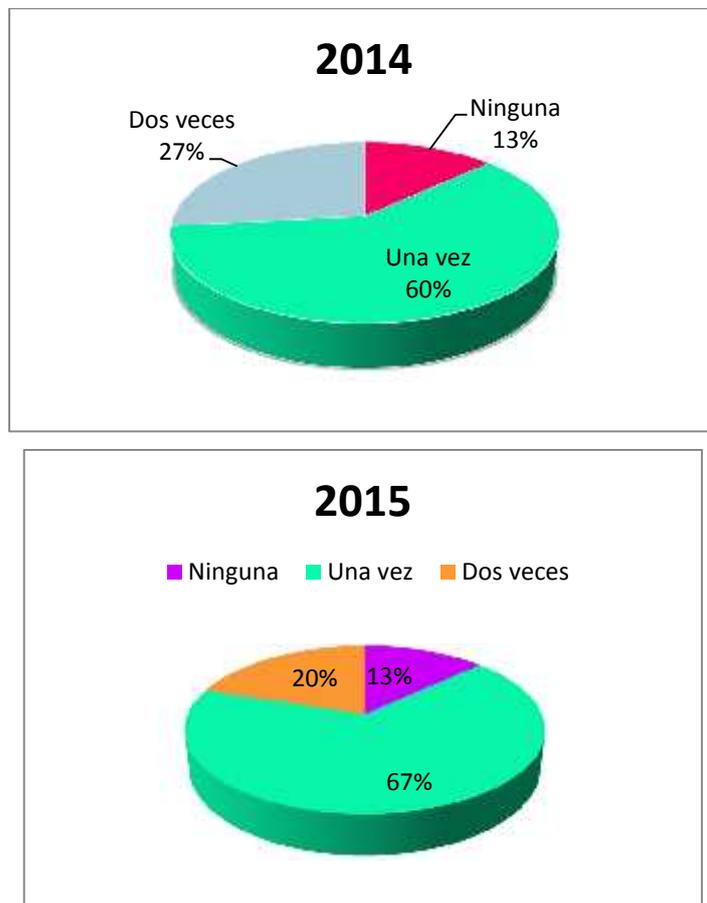
GRÁFICO N° 08: De qué entidad financiera solicitó préstamos.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 08 y en el gráfico N° 08 del total de las MYPE encuestadas se observa que el 27% financiaron con el banco INTERBANK, el 20% con mi banco, el 20% con BBVA CONTINENTAL, el 13% con el banco financiero, el 7% con caja Trujillo y el 13% no obtuvieron ningún crédito.

TABLA N°09
VECES AL AÑO QUE SOLICITÓ PRÉSTAMO

VECES	2014		2015	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguna	2	13%	2	13%
Una vez	9	60%	10	67%
Dos veces	4	27%	3	20%
TOTAL	15	100%	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

GRÁFICO N°09: veces al año solicito préstamo

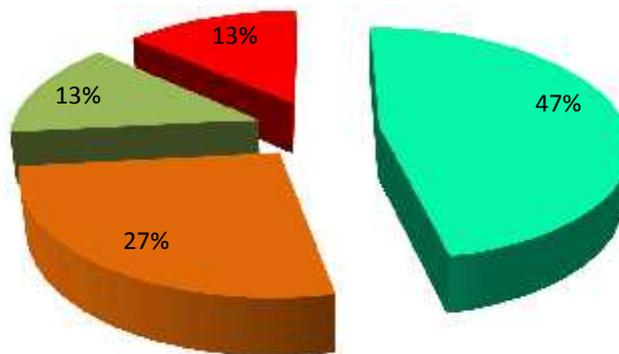
INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 09 y en el gráfico N° 09 del total de las MYPE encuestadas se observa que el 60% solicitaron préstamos una vez en el año 2014 y el 67% en el año 2015 debido al aumento de ventas en sus negocios de prendas de vestir.

TABLA N° 10
INVERSION DEL CRÉDITO FINANCIERO SOLICITADO

INVERSION EN:	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital de trabajo	7	47%
Mejoramiento del local	4	27%
Activos fijos	2	13%
No precisan	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

■ Capital de trabajo ■ Mejoramiento del local ■ Activos fijos ■ No precisan



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

GRÁFICO N°10: Inversión del crédito financiero solicitado

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 10 y en el gráfico N° 10 del total de las MYPE encuestadas se observa que el 47% del crédito que solicitaron fue para su capital de trabajo e inversión en sus negocio el 27% fue para mejoramiento de su local y el 13% fue como activos fijos.

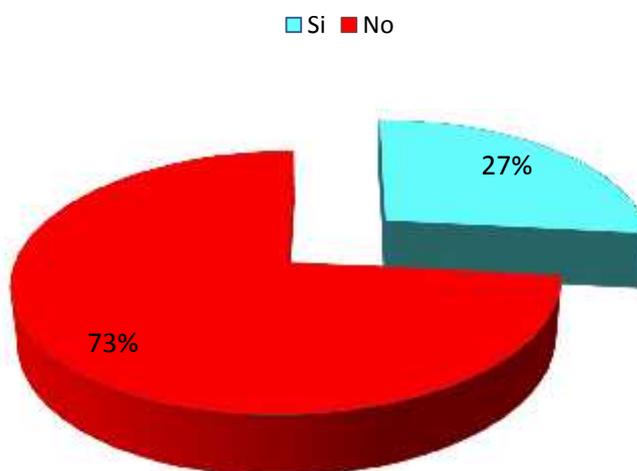
CON RESPECTO A LA CAPACITACIÓN

TABLA N°11

RECIBIERON O NO CAPACITACIÓN LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPE

CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	4	27%
No	11	73%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

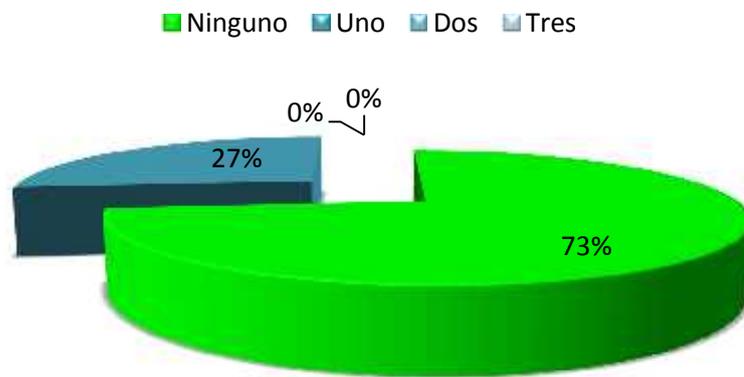
GRÁFICO N°11: Recibieron o no capacitación los representantes de las MYPE.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 11 y en el gráfico N° 11 nos muestra que el total de las MYPE encuestadas se observa que el 27% de los representantes de las micro y pequeñas empresas si recibieron capacitación y el 73% no recibieron capacitación.

TABLA N°12
CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE SE DEJON A LOS REPRESENTANTES
EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS

N° DE CAPACITACIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	11	73%
Uno	4	27%
Dos	0	0%
Tres	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

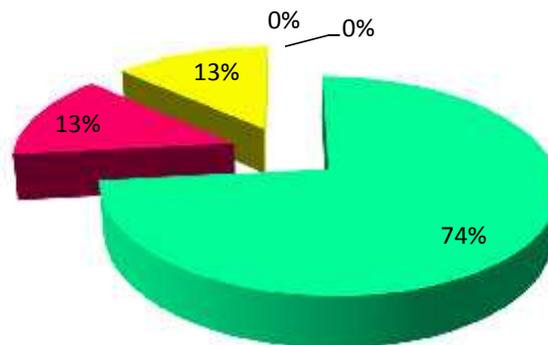
GRÁFICO N°12. Cursos de capacitación de los representantes en los dos últimos años

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 12 y en el gráfico N° 12, tenemos que el 73% de los representantes legales de las MYPE no recibieron ninguna capacitación y el 27% recibieron una vez entre los dos últimos años.

TABLA N°13
CURSOS DE CAPACITACION EN QUE PARTICIPARON

Cursos de Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	11	74%
Inversión de Créditos Financieros	2	13%
Administración de RRHH	2	13%
Marketing Empresarial	0	0%
Plan Estratégico	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

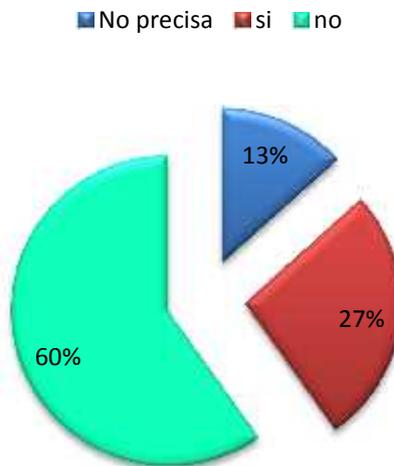
GRÁFICO N°13: cursos de capacitación en que participaron

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 13 y en el gráfico N° 13, tenemos que el 74% de los representantes legales de las MYPE no precisan si recibieron o no capacitación alguna y el 13% recibieron en cursos de inversión en créditos financieros y en administración de RRHH.

TABLA N°14
RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE SU EMPRESA

RECIBIÓ ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	2	13%
si	4	27%
no	9	60%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

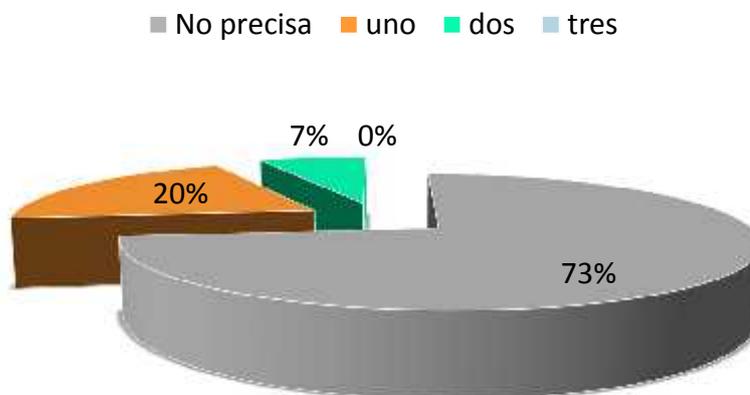
GRÁFICO N° 14: Recibieron capacitación el personal de su empresa.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 14 y en el gráfico N° 14, tenemos que el 60% de los trabajadores de las MYPE no recibieron capacitación alguna, el 27% si recibieron capacitación y el 13% no precisan

TABLA N°15
SI RECIBIERON ¿CUÁNTOS CURSOS SE DIERON?

CURSOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	11	73%
uno	3	20%
dos	1	7%
tres	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

GRÁFICO N°15: Si recibieron ¿cuántos cursos se dieron?

INTERPRETACIÓN: En la tabla n° 15 y en el gráfico n°15, tenemos que el 73% de los trabajadores de las MYPE no recibieron capacitación durante el tiempo laborado, el 20% si recibieron capacitación una vez y el 7% dos veces.

TABLA N°16
EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES

TEMAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	11	73%
Gestión empresarial	1	7%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	3	20%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

GRAFICO N°16: en qué temas se capacitaron sus trabajadores

INTERPRETACIÓN: En la tabla n° 16 y en el gráfico n° 16, tenemos que el 20% de los trabajadores de las MYPE recibieron capacitación en Prestación de mejor servicio al cliente el 7% en gestión empresarial y el 73% no precisan

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE

TABLA N°17

CREE QUE EL FINANCIAMIENTO OTORGADO HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA

LA RENTABILIDAD MEJORÓ CON EL FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	1	7%
Si	14	93%
No	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

GRAFICO N° 17: cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa

INTERPRETACIÓN: En la tabla n° 17 y en el gráfico n° 17, tenemos que el 93% dicen que si mejoro su rentabilidad con el financiamiento otorgado las MYPE y el 7% no precisan.

TABLA N°18
 CREE QUE LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD
 EMPRESARIAL

LA CAPACITACIÓN MEJORÓ LA RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	2	13%
Si	13	87%
No	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

GRÁFICO N° 18: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial

INTERPRETACIÓN: En la tabla n° 18 y en el gráfico n° 18, tenemos que el 87% indica que la capacitación de los representantes de las MYPE mejoro la rentabilidad.

TABLA N°19
 CREE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS
 DOS ÚLTIMOS AÑOS

AUMENTO DE LA RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	14	93%
No	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

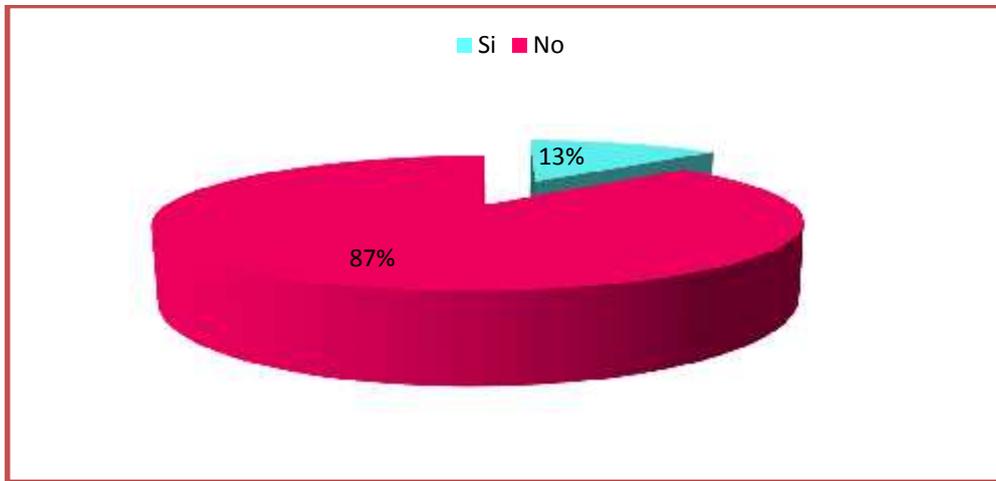
GRÁFICO N°19: Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años

INTERPRETACIÓN: En la tabla n° 19 y en el gráfico n° 19, tenemos que el 93% indica que sus rentabilidad mejoro en los dos últimos años.

TABLA N°20
 CREE QUE LA RENTABILIDAD SU EMPRESA HA DISMINUIDO EN LOS
 DOS ÚLTIMOS AÑOS

DISMINUCIÓN DE LA RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	2	13%
No	13	87%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE

GRAFICO N° 20: Cree que la rentabilidad su empresa ha disminuido en los dos últimos años

INTERPRETACIÓN: En la tabla n° 20 y en el gráfico n° 20, se observa que el 87% indica que la rentabilidad de sus negocios no ha disminuido en los dos últimos años.

4.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.2.1. Respecto a los representantes legales de la empresa

- De acuerdo a los resultados de las MYPES encuestadas se predomina que el 60% son personas entre los 40 y 60 años, 27% entre los 30 y 40 y el 13% entre los 20 y 30 años de edad (ver tabla 01 y grafico n°1)
- El 60% de los representantes de las MYPE son hombre y el 40% son mujeres. (ver tabla y grafico n°2).
- EL 73% de los microempresarios tienen secundaria completa, el 13% tienen superior universitario incompleto, 7% superior universitario completo y el 7% solo primaria completa.(ver tabla y grafico n° 03)

4.2.2. Respecto a las características de las MYPE

- De acuerdo a la encuesta el tiempo en el sector comercio prendas de vestir en el distrito de Trujillo se observa que los empresarios se dedican de cinco años a mas (40%) al comercio de ropas, sin embargo también tenemos empresarios que ya tienen tres años dedicándose al comercio como también tenemos empresarios nuevos en el sector y rubro (13%). (ver tabla y grafico 04).
- Desde el punto de vista numérico se observa que las MYPE dedicadas al comercio de prendas de vestir son formales (100%). (ver cuadro y grafico n° 5).
- El 40% de las MYPE obtiene hasta 5 trabajadores para dar una mejor atención al cliente Y de acuerdo a las ventas la generación de empleados. (ver tabla y grafico n° 06)

4.2.3. Respecto al financiamiento de las MYPE

- Se observa que el 87% de los microempresarios financian sus negocios con terceros, por lo que el 13% con financiamiento propio. (Ver tabla y grafico N° 7).
- Las MYPE encuestadas sector comercio el 27% solicitan préstamos al INTERBANK el 20% al continental, 20% a mi banco el 13% al banco financiero además un 13% no obtuvieron crédito.(ver tabla y grafico n°8)
- El 60% de las MYPE encuestadas solicitaron prestamos en el año 2014 una vez y el 67% en el 2015, debido a la incrementación en los ingresos de la comercialización de prendas de vestir(ver tabla y grafico n° 9)
- El 47% las MYPES invirtieron sus crédito solicitado en capital de trabajo, el 27% para mejoramiento de local, el 13% son sus activos fijos. (Ver tabla y grafico n° 10)

4.2.4. Respecto a la capacitación a las MYPE

- Se observa que el 73% de los microempresarios no recibieron ninguna capacitación alguna y el 27% si recibieron capacitación solo una vez. (ver tabla y grafico n° 11)
- Tenemos que en los dos últimos años el 73% de los representantes de las MYPE no tuvieron ningún curso de capacitación, mientras que el 27 % tuvieron solo un curso (ver tabla y grafico n° 12)
- Del 73% de los empresarios de las MYPE no precisan el nombre de los cursos que recibieron o no y el 13% recibieron capacitación en administración de recursos humanos y el 13% en marketing empresarial. (ver tabla y grafico n° 13).
- El 60% no recibieron ninguna capacitación el personal de los microempresarios el 27% si recibieron algunas capacitaciones y el 13% no precisan si recibieron o no capacitación viendo que no consideran al 100% importante la capacitación del personal que laboran para los micro empresarios de ventas de prendas de vestir.(ver tabla 14 y grafico 14)
- El 73% de los trabajadores de las MYPE no precisan las veces de capacitación que se dieron para mejorar sus ventas, el 20% precisa que solo recibieron una curso durante su permanencia en la tienda de ropa que laboran y el 7% dicen que recibieron capacitación dos veces y el 20% de los capacitaron lo hicieron en el tema de servicio o atención al cliente (ver tabla y grafico n° 15 Y 16).

4.2.5. Respecto a la rentabilidad de las MYPE

- El 93% está seguro que por el crédito recibido mejoró su rentabilidad y el 7% no precisan.(ver tabla y grafico n° 17)
- El 87% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y13% no precisan.(ver tabla y grafico N°18)
- EL 93% de los microempresarios ha mejorado la rentabilidad en los dos últimos años y el 7 % dice que no. (ver tabla y grafico n° 19)
- El 87% de los empresarios dice que no ha disminuido su rentabilidad de las MYPE y el13% disminuyó. (ver tabla y grafico n°20).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados de la investigación realizadas se llegó a las siguientes conclusiones:

- Es su totalidad los representantes de las MYPES del sector comercio prendas de vestir son adultos con muchas ganas de salir adelante en sus negocios y seguir creciendo y en su mayoría tienen secundaria completa
- Con respecto al financiamiento la mayoría de los representantes de las empresas acuden a los bancos para poder financiar sus negocios. Teniendo en cuenta los intereses anuales que ofrecen y escogen lo que más les conviene.
- Con respecto a la capacitación la mayoría de los representantes y trabajadores no recibieron capacitación alguna porque para ellos es un gasto. Sabiendo que es importante para el mejoramiento en su rentabilidad y derrotar la burocracia.
- Con respecto a la rentabilidad en su totalidad los representantes de las MYPE del sector comercio prendas de vestir encuetadas manifestaron que mejoró su rentabilidad debido al financiamiento otorgado, para capital de trabajo en sus empresas, asimismo creen que la capacitación es una inversión para los gerentes como para el personal porque son la parte principal para obtener la rentabilidad de sus empresas.

5.2. RECOMENDACIONES

- El gobierno debe tener un rol promotor que se garantice que se puede hacer un negocio de la mejor manera.
- Obtener más facilidades al momento de solicitar un crédito con los diferentes bancos que frecuentan y tener en cuenta los intereses.
- Las micro y pequeñas empresas deben adoptar adecuadas políticas crediticias de precios e intereses los que les permitirá acceder a un financiamiento a través de las diversas entidades financieras y así aprovechar los beneficios otorgados por la ley 30056.

Aspectos complementarios

Referencias Bibliográficas

- Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016:
erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/162855/16285520140702072001.pdf
- Mesones, A (2011). Factores que limitan el crecimiento de las Micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES) CENTRUM Católica
- Kong, J. y Moreno, (2014) “influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”. Tesis universidad católica santo Toribio de Mogrovejo. Recuperado el 04/04/2016: http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Gonzales, J. (2014).** Tesis: “Gestión empresarial y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textil en el marco de la ley N28015 en el distrito de la victoria – año 2013. Recuperado el 30/03/2016: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf
- Rengifo S. “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”. Tesis. Universidad católica los ángeles de Chimbote; Pucallpa 2011. Recuperado el 20/05/2016
<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520150119101953.pdf>.
- Vásquez P. (2011) caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de textilera de Chimbote, 2010-2011. Tesis. Universidad católica los ángeles de Chimbote: Recuperado el 1/04/2016 <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520150119101953.pdf>
- Financiamiento ABC. [Citada 2011 Oct. 13]. Disponible en: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Guzmán, C. Berenice, T. Gómez, V. Avendaño, M. Breton, A. (2014) Recuperado el 20/06/2016 : <http://es.slideshare.net/montgael/present-ges>

- Definición de ropa, Recuperado el 01/03/2016: <http://definicion.de/ropa/>.
- Edgardo Frigo,(25) capacitación ;recuperado el 25/04/2016:
<http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>
- Robert Kiyosaki(2011) Recuperado el 04/04/2016 <https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoría-de-la-rentabilidad/>
- Carlos carrillo (2015). Recuperado el 20/06/2016:
<http://larepublica.pe/impresaeconomia/17958-mypes-cierran-acuerdos-con-empresas-por-mas-de-s-5-millones-en-trujillo>
- Teorema Modigliani-Miller (1985) Descargado el 23/06/2016: https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-Miller
- REMYPE.(2015). Recuperado el 20/06/2016 <http://www.asesorempresarial.com/libros/REMY2015/REMYPE.pdf>
- Ley 30056 (2013) recuperada el 06/06/2016: <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/Textos/30056.pdf>
- Barrios, y. (2012) importancia de la capacitación. Recuperado el 12/07/2016:
<http://www.pymempresario.com/2012/07/la-importancia-de-la-capacitacion/>
- Chiroque, J. (2013).Tesis caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad del sector comercio artículos de ferretería del mercado modelo de Piura.2012. Recuperado el 20/03/2016: <http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>.
- Tipos de ropa, Recuperado el 28/09/2016: <http://www.tipos.co/tipos-de-ropa/#ixzz4Lg0ipmrK>
- Miempresapropia (2016) promulgación de la ley 30056 recuperado el 2/10/2016:
<http://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- Pantigoso, p. (2015) MYPES en el Perú recuperado el 20/10 2016
<https://perspectivasperu.ey.com/2015/06/17/las-pymes-en-el-peru-impulsando-el-crecimiento-economico/>
- Cruz, M. (2012) Tesis “caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro restaurant del centro de Trujillo año 2012”.

ANEXOS

1. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MESES				
	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
Planteamiento del Problema	X	X			
Elaboración del marco teórico y conceptual de referencia		X			
Formulación y Operacionalización			X		
Trabajo de campo(búsqueda de población, elaboración de cuestionario, aplicación de encuesta)			X		
Análisis de Resultados				X	
elaboración del informe de tesis				X	X
presentación y aprobación del informe					X
sustentación					X

Fuente: Elaboración propia

2. ENCUESTA



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio Rubro, prendas de vestir en el distrito de Trujillo”, año 2015

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.

Empresa:.....

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

1.1. Edad del representante legal de la empresa:

20-30.....

30-40.....

40-60.....

1.2 Sexo:

Masculino.....

Femenino.....

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno.....

Primaria: Completa.....

Secundaria completa.....

Superior Universitaria Completa.....

Superior universitario incompleto.....

1.4 Estado Civil:

Soltero.....

Casado.....

Conviviente.....

Divorciado.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA MYPE

2.1 ¿cuánto Tiempo se encuentra en el sector y rubro?

5 Años.....

3 Años.....

2 Años.....

2.2 La MYPE es formal:

Sí.....

No.....

2.2 Número de trabajadores

Diez.....

Cinco...

Tres.....

Dos.....

2.3 La MYPE se formó para obtener ganancias o se formó por subsistencia (sobre vivencia):

Para obtener ganancias.....

Por subsistencia.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (Autofinanciamiento): Si..... No.....

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

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

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

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

Prestamista usureros.....

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

Las entidades bancarias.....

Las entidades no bancarias.....

Los prestamistas usureros.....

3.3 En el año 2015: Cuántas veces solicitó crédito.

Ninguno.....

Unas ves.....

Dos veces.....

A qué entidad financiera.

Le otorgaron el crédito solicitado.....si no

El crédito fue de corto plazo..... o fue de largo plazo.....

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

3.4 En el año 2014: Cuántas veces solicitó crédito

Ninguno.....

Unas ves.....

Dos veces.....

A qué entidad financiera (Especificar).....

Le otorgaron el crédito solicitado: Sí..... no.....

El crédito fue de corto plazo o largo plazo:

Corto plazo.....

Largo plaza:.....

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

3.5 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

Capital de trabajo (%).....

Mejoramiento y/o ampliación del local (%)...

Activos fijos (%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

Ninguno..... Uno.....

Dos..... Tres....

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

Inversión del crédito financiero

- Manejo empresarial
- Administración de Recursos Humanos
- Marketing Empresarial
- Plan estratégico
- Otro: Especificar

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

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

Si la respuesta es sí: indique la cantidad de cursos.

1 curso. 2 cursos... 3 cursos... Más de 3 cursos.....

4.6 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

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

Considera Ud. que la capacitación de su personal es Relevante para su empresa:

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

4.7. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

- Gestión Empresarial.....
- Gestión Financiera.....
- Prestación de mejor servicio al cliente
- Otros: especificar.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LA MYPE:

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

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

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

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

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

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

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

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