

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018

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

AUTORA

Bach. Albornoz Jimenez Margoth Edith

ASESOR

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA - PERÚ

2018

TITULO DE LA TESIS

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

HOJA DE FIRMAS DEL JURADO EVALUADOR DE LA TESIS Y ASESOR

.....
Mgtr. CPCC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES
Presidente

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

.....
Mgtr. CPC. RUSELLI FERNANDO VILCA RAMÍREZ
Miembro

.....
Mgtr. CPCC. ROMEL ARÉVALO PÉREZ
Asesor

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel, calidad y acorde con la demanda laboral existente en el mercado laboral.
- A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por su paciencia, dedicación y por brindarme los conocimientos para la elaboración de la presente investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios de las micro y pequeñas empresas del rubro investigado, y a todas las personas que contribuyeron desinteresadamente para la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A la memoria de mis padres, Francisco y Ninfa, quienes me dieron vida, educación, apoyo y consejos.

A mis hijos, Frank, Luis y María De Los Ángeles, gracias por ser el motor de mi vida, el motor que siempre está encendido y dispuesto a escucharme, a entenderme, gracias a ellos por cada palabra de apoyo, gracias por cada momento en familia, gracias por entender que el éxito demanda algunos sacrificios.

RESUMEN

Este estudio tuvo como propósito “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018”. La investigación siguió un diseño descriptivo-cuantitativo, donde se trabajó con una muestra de 25 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, la edad del 92% de empresarios está entre 26 a 55 años, el 56% son mujeres y el 48% tiene estudios superiores, el 48% son convivientes. Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 72% de empresas tiene entre 6 a más de 16 años en el rubro y el 80% son formales; el 100% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes y el 92% igual número de trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 80% se financia por terceros, el 48% con el BCP y paga una tasa de 1.5 a 1.8% mensual, por un préstamo de 6,000 a 15,000 y a corto plazo, e invirtieron el crédito en capital de trabajo. En lo que respecta a la capacitación: el 52% recibió capacitación al otorgar el crédito, su personal se capacitó en mejor servicio al cliente; el 88% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 92% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, y el 88% cree que fue la capacitación. Además, cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

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

ABSTRACT

The purpose of this study was to "describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, buying and selling clothing for ladies in the district of Yarinacocha, 2018." The research followed a descriptive-quantitative design, where we worked with a sample of 25 micro-companies whose legal representatives were given a questionnaire of 36 questions, reaching the following results: Regarding entrepreneurs, the age of 92% of entrepreneurs is between 26 to 55 years, 56% are women and 48% have higher education, 48% are cohabitants. Regarding micro and small businesses: 72% of companies are between 6 and more than 16 years old in the field and 80% are formal; 100% have 1 to 5 permanent workers and 92% have the same number of temporary workers. Regarding financing: 80% is financed by third parties, 48% with BCP and pays a monthly rate of 1.5 to 1.8%, for a loan of 6,000 to 15,000 and in the short term, and invested the loan in working capital. Regarding training: 52% received training when granting credit, their staff was trained in better customer service; 88% consider that training is an investment and that it is relevant to their company. Regarding profitability: 92% believe that financing improved profitability, and 88% believe it was training. In addition, he believes that the profitability of their companies has improved in recent years.

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

CONTENIDO

	Pág.
Título de la Tesis.....	ii
Hoja de firmas del Jurado.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
Índice de tablas y figuras.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	14
II. REVISIÓN LITERARIA.....	26
2.1 Antecedentes.....	26
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	37
2.3 Marco conceptual.....	50
III. METODOLOGÍA.....	52
3.1 Tipo y nivel de la investigación.....	52
3.2 Diseño de investigación.....	52
3.3 Población y muestra.....	53
3.4 Definición y operacionalización de las variables.....	54
3.5 Técnicas e instrumentos.....	57
3.6 Plan de análisis.....	58
3.7 Matriz de consistencia.....	59
3.8 Principios éticos.....	61

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.....	63
4.1 Resultados.....	63
4.2 Análisis de los resultados.....	100
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	106
5.1 Conclusiones.....	106
5.2 Recomendaciones.....	108
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	110
6.1 Referencias Bibliográficas.....	110
6.2 Anexos.....	115
Anexo 1 – Cuestionario.....	115
Anexo 2 – Cuadros de resultados.....	119
Anexo 3 – Artículo científico.....	124
Anexo 4 - Fiabilidad del instrumento.....	141
Anexo 5 – Base de datos.....	142

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	63
Tabla 2. Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	64
Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	65
Tabla 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	66
Tabla 5. Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas	67
Tabla 6. Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas...	68
Tabla 7. Tiempo en el sector y rubro de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	69
Tabla 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	70
Tabla 9. Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas	71
Tabla 10. Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas	72
Tabla 11. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas.....	73
Tabla 12. ¿Cómo financian su actividad comercial las micro y pequeñas empresas.....	74
Tabla 13. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	75
Tabla 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario.....	76
Tabla 15. Entidades no bancarias a las que recurren para financiarse.....	77
Tabla 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario.....	78
Tabla 17. Si recurren a prestamistas o usureros para financiarse.....	79
Tabla 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usureros....	80
Tabla 19. Si se financian por otros medios las micro y pequeñas empresas.....	81
Tabla 20. Tasa de interés que paga por un crédito en otros medios.....	82

Tabla 21. Entidades financieras que otorgan más facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas.....	83
Tabla 22. Le otorgaron el crédito en el monto solicitado.....	84
Tabla 23. Monto promedio del crédito otorgado.....	85
Tabla 24. Plazo del crédito solicitado.....	86
Tabla 25. ¿En qué invirtieron el crédito obtenido?.....	87
Tabla 26. ¿Recibió usted capacitación previa al otorgamiento del crédito?.....	88
Tabla 27. Cursos de capacitación que ha recibido usted en el último año.....	89
Tabla 28. En qué tipo de cursos de capacitación participó usted.....	90
Tabla 29-A. El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	91
Tabla 29-B. Cantidad de cursos en que se capacitó el personal.....	92
Tabla 30. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?.....	93
Tabla 31. Si considera usted que la capacitación del personal es relevante para su empresa.....	94
Tabla 32. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	95
Tabla 33. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	96
Tabla 34. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	97
Tabla 35. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?.....	98
Tabla 36. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?.....	99

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	63
Figura 2. Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	64
Figura 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	65
Figura 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	66
Figura 5. Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas	67
Figura 6. Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas...	68
Figura 7. Tiempo en el sector y rubro empresarial las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	69
Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	70
Figura 9. Número de trabajadores permanentes de las empresas.....	71
Figura 10. Número de trabajadores eventuales de empresas.....	72
Figura 11. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas.....	73
Figura 12. ¿Cómo financian su actividad comercial las micro y pequeñas empresas.....	74
Figura 13. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	75
Figura 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario.....	76
Figura 15. Entidades no bancarias a las que recurren para financiarse.....	77
Figura 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario.....	78
Figura 17. Si recurren a prestamistas o usureros para financiarse.....	79
Figura 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usurero.....	80
Figura 19. Si se financian por otros medios las micro y pequeñas empresas.....	81
Figura 20. Tasa de interés que paga por un crédito en otros medios.....	82

Figura 21. Entidades financieras que otorgan más facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas.....	83
Figura 22. Le otorgaron el crédito en el monto solicitado.....	84
Figura 23. Monto promedio del crédito otorgado.....	85
Figura 24. Plazo del crédito solicitado.....	86
Figura 25. ¿En qué invirtió el crédito obtenido?	87
Figura 26. ¿Recibió usted capacitación previa al otorgamiento del crédito?.....	88
Figura 27. Cursos de capacitación que ha recibido usted en el último año.....	89
Figura 28. En qué tipo de cursos de capacitación participó usted.....	90
Figura 29-A. El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	91
Figura 29-B. Cantidad de cursos en que se capacitó el personal.....	92
Figura 30. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?.....	93
Figura 31. ¿Considera usted que la capacitación del personal es relevante para su empresa?.....	94
Figura 32. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	95
Figura 33. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	96
Figura 34. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	97
Figura 35. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?.....	98
Figura 36. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?.....	99

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas, las llamadas mypes en el Perú, y que adoptan otras denominaciones, aunque similares en el resto del mundo, constituyen un factor muy importante dentro del aparato productivo de cada país, tanto por su generación de empleo como por su aporte al PBI de cada región. Esta importancia contrasta con su vulnerabilidad, ya que por haber sido constituidas por capitales pequeños y tener pocos o, en algunos casos, ningún activo capitalizable, se ven muy afectados por factores externos e internos (macro y microeconómicos, falta de financiamiento, falta de capacitación, informalidad, etc.) que les pueden provocar inestabilidad e incluso hacerlos cerrar definitivamente de un momento a otro.

El que las micro y pequeñas empresas son muy importantes aquí o en la China ya nadie lo pone en duda, pero en cada región del planeta estas pequeñas unidades productivas afrontan realidades diferentes.

Y es así que cada gobierno, sea en bloque (Eurozona, por ejemplo) o individualmente, tienen diversas políticas dictadas pensando en las micro y pequeñas empresas, algunas de estas medidas favorecen al apoyo financiero de entidades privadas o estatales, otras sin embargo favorecen la creación de sobrecostos y al aumento de la informalidad como es el caso de los sobrecostos laborales, tributos nacionales, impuestos municipales, trámites y más trámites, etc.

A continuación, se esboza desde diversas fuentes la problemática de las pequeñas empresas a nivel internacional y a nivel nacional.

La Comisión Europea (2009), en su publicación “La Nueva definición de Pyme. Guía de usuario y ejemplo de declaración”, presta especial atención a las pequeñas y medianas empresas (pymes) y presenta un conjunto integrado de medidas de apoyo financiero y de servicios con el fin de impulsar su sostenibilidad y crecimiento en la actual situación de crisis económica. Igualmente, “la Comisión desea acercar a las empresas los servicios especializados de apoyo, destinados a la cooperación empresarial, al acercamiento de las políticas y decisiones europeas y a la introducción y adaptación de innovaciones tecnológicas”.

Además, “las pymes representan el 99% del total de las empresas europeas y la Comisión ha reconocido su papel central en el crecimiento económico europeo, por lo que enfatiza la importancia de desarrollar un marco político adecuado para dichas empresas en la Unión Europea y en los países miembros, tal y como se ha puesto de manifiesto recientemente en la iniciativa Small Business Act for Europe. Esta iniciativa, diseñada para ser adoptada por el Consejo Europeo, contempla un decálogo de principios que deberían guiar la concepción e implementación de política a nivel europeo y nacional con un ambicioso paquete de medidas concretas que incluye cuatro propuestas legislativas para trasladar estos principios en acciones”.

En este contexto, “el acceso a la financiación ocupa una posición privilegiada en el conjunto de las principales medidas consideradas por la Comisión Europea en el Programa para la Innovación y la Competitividad de las pymes europeas y ha desarrollado instrumentos financieros operados por el

Fondo Europeo de Inversiones que ofrecen la posibilidad de acceder a créditos y capital necesario para crear negocio y crecer”.

Por otra parte, y con el objetivo de acercar información adecuada y servicios avanzados a dichas empresas, “la Comisión Europea ha puesto en marcha iniciativas de apoyo empresarial, no financieros, bajo la fórmula de prestación de servicios de información, intermediación, asesoramiento y apoyo a empresas, como los desempeñados a través de la Red Empresa Europa (Enterprise Europe Network) que presentó sus servicios en el Día Europeo de Financiación para la PYME”.

Las microempresas, y las pequeñas y medianas empresas (PYME), desempeñan un papel central en la economía europea. Son una fuente esencial de capacidades empresariales, innovación y empleo. En la Unión Europea, ampliada a 25 países, en torno a 23 millones de PYME aportan aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo y representan el 99 % de todas las empresas. No obstante, con mucha frecuencia se enfrentan a las imperfecciones del mercado, como son las dificultades a la hora de obtener capital o crédito, sobre todo al comienzo de la fase de puesta en marcha. Los escasos recursos de que disponen pueden también limitarles el acceso a las nuevas tecnologías o a la innovación. Afirma, la Comisión Europea, que la nueva definición tiene en cuenta esta nueva tendencia fijando umbrales económicos especiales para ellas. Con esta mejora se pretende alentar la adopción de medidas que aborden los problemas concretos a los que se enfrentan las microempresas, especialmente durante su puesta en marcha.

En esta línea, continua la Comisión Europea, afirmando que “el acceso al capital es un problema constante para las PYME, fundamentalmente porque con frecuencia no pueden ofrecer las garantías que requieren los prestamistas tradicionales. Para contribuir a solucionarlo, la nueva definición facilita la financiación de capital para las PYME mediante la concesión de un trato favorable a algunos inversores, como los fondos regionales, las empresas de capital riesgo y los inversores providenciales, sin que por ello la empresa pierda su condición de PYME”.

Concluye la Comisión Europea, que “por pequeña empresa se define la empresa que ocupa a menos de 50 personas y tiene un volumen de negocios o un balance general anual que no supera los 10 millones de euros. Por microempresa se define la empresa que ocupa a menos de 10 personas y tiene un volumen de negocios o un balance general anual que no supera los 2 millones de euros”.

En el caso específico de España, Romero (2011), manifiesta en su mensaje “Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance mypes, que las pequeñas y medianas empresas otorgan empleo y transformaron los contratos temporales de sus trabajadores en fijos en todos los sectores a pesar de la crisis económica, según estudios elaborado por el Colegio de Registradores de la Propiedad. La evolución de los datos entre 2005 y 2009 demuestra que las pymes poseen una contrastada capacidad para mantener los puestos de trabajo en cualquier fase del ciclo económico, ya que cerca del 80% de su valor añadido bruto va destinado al pago de los gastos de su personal. El catedrático de economía financiera y contabilidad de la Universidad Complutense de

Madrid Juan Antonio Maroto, autor del informe, explicó que estos datos demuestran que en la época más virulenta de la crisis las pymes han seguido apostando por el trabajo fijo”.

En esta región, la Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), manifiesta que “en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y/o pequeñas empresas, definidas como aquellas que dan empleo a un máximo de 20 personas. En un reciente estudio del Banco Interamericano de Desarrollo muestra la existencia de pequeños negocios poco productivos, este estudio demuestra que los países latinoamericanos suelen olvidar la división del trabajo, la capacitación y el financiamiento como elementos clave para el desarrollo de las MyPE, además las estadísticas muestran que el 80% del total de las MyPE en América Latina, son atendidas con servicios financieros, esencialmente créditos; alrededor de 90.000 (15%) recibe alguna forma de capacitación y otras 30.000 (5%) cuentan con algún tipo de asistencia técnica”.

Saavedra y Tapia (2009), en su informe de investigación “Las mejores prácticas en las Mipyme Industrial Mexicana”, concluyen que “en México como en muchos otros países de América Latina, Asia, Estados Unidos y Europa, la pequeña y mediana empresa o MIPYME conforma la inmensa mayoría del universo empresarial. De ahí la importancia estratégica que éstas adquieren o deberían tener en términos del desarrollo económico nacional, regional o local, pues al año 2009 se cuenta con más de 5 millones de empresas (productores agrícolas, ganaderos, acuicultores, mineros, artesanos, manufactureros, comerciantes, prestadores de servicios turísticos y culturales),

las cuales se distribuyen de acuerdo con el tamaño. En México las micro y pequeñas empresas representan el 98.80% del total de empresas, y generan el 78.50% de empleos y contribuye con el 52% de aportaciones al PBI. De acuerdo con los datos del censo económico 2009 (INEGI 2010), la conformación sectorial de las empresas mexicanas es la siguiente: el 11.70% pertenecen al sector industrial, 49.90% pertenecen al sector comercial y el 37.80% son del sector servicios”.

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

La investigación financiada por el programa MAP contribuye a áreas como desarrollo de las PYMES, herramientas de capacitación y crédito para bancos y emprendedores, recursos financieros para la agricultura y simplificación reguladora, entre otras. El trabajo se concentra en rigurosas

evaluaciones de impacto y actividades que mejoren la eficiencia de las operaciones del BID.

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

El Servicio Brasileño de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009), en su estudio “Desarrollo empresarial y apoyo a las mypes en Brasil: El rol del SEBRAE”, dice que “en Brasil las mypes son el motor que le da dinamismo a su economía; contando con 5 millones de empresas formales (98%) microempresas y empresas de pequeño porte y 10 millones informales, representa el 56.1% de la fuerza de trabajo urbano, así como el 26% de la masa salarial; 14.5 mil mypes están en el rubro exportaciones”.

Como se observa líneas arriba, “a nivel internacional el principal problema de los pequeños empresarios es el acceso al financiamiento, necesario para el mantenimiento, diversificación, desarrollo y crecimiento de éstos, y en el Perú la cosa no es distinta, donde además de lidiar con los problemas de capital, se debe luchar con la propia informalidad”.

Al respecto, el INEI (2014) muestra que “los principales resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013 son: El 45,8% de las Micro y Pequeñas Empresas declararon que, para el desarrollo de su actividad económica tienen la condición de persona natural; El 50% de los locales de las Micro y Pequeñas Empresas es alquilado, el 40% propio y el 10% es prestado; En cuanto al nivel educativo alcanzado, el 33,4% de los propietarios de las Micro y Pequeña Empresas manifestaron tener secundaria completa, el 23,0% superior universitaria completa; El 66,2% de los propietarios de las Micro y Pequeñas Empresas son hombres y el 33,8% mujeres; En el año 2012, el 56,0% de los conductores de Micro y Pequeña Empresa declararon que habían accedido o participado en cursos o eventos de capacitación; En el año 2012, el 6,5% de los conductores de las Micro y Pequeña Empresas declararon que habían participado en eventos de servicios sobre nuevas tecnologías para la gestión de su empresa; La productividad de las Micro y Pequeña Empresas investigadas es de 1,5 veces, es decir que por cada 150 unidades de producción obtenida, se necesitaron 100 unidades de consumo intermedio. A nivel de ciudad, Juliaca, en la región Puno, es el ámbito de la encuesta que registra la mayor productividad con un indicador de 1,9, es decir, por cada 190 nuevos soles de producción obtenida, se necesitaron 100 nuevos soles de consumo intermedio”.

Añaden, Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Gonzales, Galarza & Venero (2001), en su publicación “El financiamiento informal en el Perú”, que “el sector informal en el Perú tiene una presencia económica muy importante, tanto en las áreas rurales como urbanas. Según cifras del Cuarto Censo Económico

Nacional del 2008, las pequeñas y microempresas (Pyme), que en su gran mayoría se desenvuelven en la economía informal representan el 98% de las empresas del país, generan el 75% del empleo, explican el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), y se concentran en los sectores agropecuario (44.5%), comercio (36.1%), servicios (11.1%), e industria (8.2%)”.

Concluye Alvarado et al, “que, pese a la importancia económica de las Pyme, se estima que sólo el 7.2% tiene acceso al crédito formal, y existen estudios que señalan que la fuente financiera más importante para las microempresas urbanas son los créditos de proveedores. Estos datos son consistentes con la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNV) del 2000 que señala que solo el 28% de los hogares peruanos había recibido créditos de los bancos (y 33% incluyendo las cajas municipales de ahorro y crédito, CMAC), el resto fue provisto por fuentes semiformales. De aquí que el crédito informal aparezca como un elemento vital para el desenvolvimiento de una gran parte de la economía nacional”.

La realidad nos ha mostrado que “la expresión más común del comercio en esta región es el comercio minorista (fundamentalmente de productos de consumo, alimentos y bebidas, vestido y calzado). En la ciudad de Pucallpa, por su condición de ser capital de región, además de tener la mayor población urbana de la Amazonía, es además un centro de abastecimiento y distribución de productos de consumo masivo y de cuidado personal de poblaciones rurales y urbanas de toda la región.

Pero, las micro y pequeñas empresas del rubro prendas de vestir para damas del distrito de Yarinacocha, al igual que en todas las ciudades del país,

son un sector que enfrenta amenazas constantemente. Más recientemente debido a la proliferación de modelos de negocio más modernos y diversificados (por ejemplo, las tiendas de grandes superficies, tiendas departamentales o tiendas de conveniencia) como son los malls o centros comerciales, que en algunas ocasiones desplazan a los establecimientos más tradicionales que no son tan atractivos, ni competitivos ante dichas conformaciones del mercado, y que invierten mucho en publicidad y marketing. Además, deben hacer frente a los nuevos y cambiantes patrones de la demanda, en un mundo globalizado por las comunicaciones. Lo anterior, al mismo tiempo hace que buena parte de las actividades y emprendimientos en comercio sean efímeros.

En nuestra localidad, “el sector comercial en el rubro compra y venta de ropa para damas, a nivel de micro y pequeñas empresas, se empezó a desarrollar a los alrededores de los mercados 1 y 2, por ser el centro del comercio de la ciudad donde convergían las personas para abastecerse de todo tipo de productos. Luego, con el crecimiento de la población, se fueron abriendo más negocios de este tipo por las calles principales, en galerías y otros puntos. Algunos pasaron de ser minoristas a ser distribuidores, y otros abrieron sucursales en diversos puntos de la ciudad, como en los distritos de Yarinacocha y Manantay, o localidades cercanas”.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocían las principales características del financiamiento de estos negocios de ropa hecha. Por ejemplo, se desconocía si dichas mype

accedían o no a financiamiento, si lo hacían, a qué sistema financiero recurrían, qué tipo de interés pagaban, etc., Asimismo, se desconocía si tienen acceso o no a programas de asesoramiento para la buena inversión del financiamiento, etc. Finalmente, tampoco se conocía si dichas mypes en los últimos años habían sido rentables o no, si su rentabilidad había subido o había bajado. Por todo lo expuesto, el enunciado del problema de investigación, fue como sigue:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018?

Para hallar una respuesta adecuada a este cuestionamiento, se planteó el objetivo general:

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Secundado de los siguientes objetivos específicos

Objetivo específico N° 1: Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Objetivo específico N° 2: Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Objetivo específico N° 3: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Objetivo específico N° 4: Describir las principales características la de capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Objetivo específico N° 5: Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Una de las características más destacadas de las mypes es su baja productividad en conjunto, ya que representando casi el 98% del total de empresas en el Perú producen algo más del 42% de la producción. En este sentido, (mypes Perú, 2011), en su presentación llamada “MYPEs nuestra empresa”, manifiesta que, “estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MYPEs son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) estarían generando el 58% de la producción nacional. Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica. Es por ello que desde nuestra perspectiva era muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características

del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes, tanto a nivel nacional, regional y local. Se pudo observar que existía un problema de rendimiento y productividad, y que esta brecha se debe a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación, etc. Por lo tanto, fue muy importante conocer a qué se debía la baja productividad de las micro y pequeñas empresas”.

Además, “la investigación se vio reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, información que sirvió a las fuentes de financiamiento (bancos, financieras, cajas, etc.) para conocer mejor a este sector de las micro y pequeñas empresas de la localidad y reorientar su política crediticia hacia ellos”.

Por último, “el presente trabajo de investigación sirvió de base para realizar estudios similares en otros sectores, ya sean productivos, comercio o de servicio del distrito de Yarinacocha, de la provincia de Coronel Portillo y de otros ámbitos geográficos de la región y del país”.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1 Antecedentes de la investigación

Antecedentes internacionales

Henríquez (2009), en un estudio para la Europa Aid y la Organización Internacional del Trabajo titulada “Políticas para las Mipymes frente a la crisis - Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa”, presenta un análisis comparativo de la situación de las micro,

pequeñas y medianas empresas en Europa (MIPYMES) y en América Latina. El documento “describe las políticas para las MIPYMES de la última década en las dos regiones y evalúa su efectividad en tiempos de crisis. Algunas de las conclusiones a las que llega son: a) Tanto en los países de la UE (Unión Europea) como en los de América Latina las MIPYMES representan gran parte de las unidades económicas formales (98% a 99%) y concentran una proporción importante del total del empleo del sector privado (68% al 86%). Una parte importante de éste, en el caso de América Latina, corresponde al sector informal; en la UE (Unión Europea) ese tema no tiene mayor relevancia cuantitativa; b) En la UE, si bien las empresas, micro, pequeña y mediana, representan cada una realidades administrativas y de gestión muy diferentes, tienen en común que, en general, son empresas de alta productividad aparente y con niveles de ventas por ocupado importantes en comparación con sus pares de América Latina, capitalizadas, con capacidad de acumulación, con mercados domésticos robustos; c) entre los problemas que afrontan los pequeños empresarios están: los problemas regulatorios, la demanda limitada y la intensificación de la competencia, el acceso al financiamiento; y la disponibilidad de recursos humanos calificados; d) factores del entorno que afectan son: la estabilidad y las políticas macroeconómicas más en sintonía con el desarrollo económico, los programas de fomento y otros factores existentes que promueven su desarrollo, la orientación de los mismos y la institucionalidad; e) en cuanto a regulación, en América Latina los problemas identificados son: la apertura de empresas (duración, costo y número de procedimientos); en el contrato de

trabajadores, el costo del despido; la gran cantidad de pagos de impuestos y contribuciones laborales; los permisos de construcción”.

Saavedra y Tapia (2009), en su informe de investigación “Las mejores prácticas en las Mipyme Industrial Mexicana”, concluyen que “en México como en muchos otros países de América Latina, Asia, Estados Unidos y Europa, la pequeña y mediana empresa o MIPYME conforma la inmensa mayoría del universo empresarial. De ahí la importancia estratégica que éstas adquieren o deberían tener en términos del desarrollo económico nacional, regional o local, pues al año 2009 se cuenta con más de 5 millones de empresas (productores agrícolas, ganaderos, acuicultores, mineros, artesanos, manufactureros, comerciantes, prestadores de servicios turísticos y culturales), las cuales se distribuyen de acuerdo con el tamaño. En México las micro y pequeñas empresas representan el 98.80% del total de empresas, y generan el 78.50% de empleos y contribuye con el 52% de aportaciones al PBI. De acuerdo con los datos del censo económico 2009 (INEGI 2010), la conformación sectorial de las empresas mexicanas es la siguiente: el 11.70% pertenecen al sector industrial, 49.90% pertenecen al sector comercial y el 37.80% son del sector servicios”.

Por otro lado, el Banco Interamericano de Desarrollo - BID (2014), en su informe titulado “Micro y pequeñas empresas”, manifiesta que “uno de sus objetivos es ofrecer financiamiento y asistencia técnica a asociaciones comerciales, organizaciones no-gubernamentales, fundaciones, agencias del sector público e instituciones financieras para apoyar proyectos que beneficien micro emprendimientos, emprendedores y pequeñas empresas a

través de sus 26 países miembros prestatarios de América Latina y el Caribe. El Grupo BID no financia de manera directa a las microempresas”. En el marco de su área de operaciones para el sector privado, el Grupo BID “puede ofrecer financiamiento dentro de su programa Mejora del Ambiente Productivo (MAP) para apoyar actividades innovadoras e investigación de vanguardia en el ámbito del desarrollo del sector privado y financiero a través de convocatorias regulares para presentar propuestas. La investigación financiada por el programa MAP contribuye a áreas como desarrollo de las PYMES, herramientas de capacitación y crédito para bancos y emprendedores, recursos financieros para la agricultura y simplificación reguladora, entre otras. El trabajo se concentra en rigurosas evaluaciones de impacto y actividades que mejoren la eficiencia de las operaciones del BID”. Respecto a otros países del área, La Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL, (2013), en su estudio “Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe”, dice que “en Argentina, más del 75% de la inversión empresarial se cubre con capital propio y reinversión, dada las limitaciones de acceso a los servicios financieros. A partir del 2004 existe el programa de financiamiento productivo del bicentenario que busca impulsar el crédito para empresas pymes con el objetivo de mejorar los niveles de empleo y competitividad. Básicamente, es un crédito en algunos casos con tasas desde 6.3% a pagar en 10 años, y el período de gracia hasta de un año”.

Antecedentes Nacionales:

En el Perú, Acuña (2010), en su tesis de contabilidad “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector

comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”, realizó un estudio cuantitativo, descriptivo y no experimental, donde por medio de una encuesta obtuvo los siguientes resultados: el 100% son personas adultas, con una edad promedio de 40 años, el 57% de los representantes son del sexo femenino, el 42.9% tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el 28.6% grado de instrucción secundaria. Con respecto al financiamiento: En el año 2008, el 42.86% de los empresarios recibió crédito, de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% con montos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29% por más de 10,000 nuevos soles; el 100% recibió crédito del Banco Continental BBVA, con una tasa de interés mensual de 1.5% y 3.5%, de acuerdo al monto solicitado, el 33.3% invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% como capital de trabajo; el 100% dijeron que los créditos obtenidos sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas, para el 66.7% la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y para el 33.3% se había incrementado en 15%.

Continua Acuña, respecto a la capacitación: el 100% no recibió ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 42.8% si recibieron alguna capacitación en los dos últimos años, el 71.4% ha recibido capacitación en cursos no especificados; respecto a las MYPEs, el 100% de los comercios se dedican al rubro de la distribución de útiles de oficina hace más de 3 años, el 57.1% tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 42.9% tienen de 8 a 15 trabajadores; el 100% dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación, para el 100% la capacitación es una inversión, la capacitación

a su personal sí es relevante para la empresa. Finalmente, respecto a la rentabilidad empresarial: el 100% de los empresarios dijo que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, y que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años.

El Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI (2014), muestra que los principales resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013 son: “El 45,8% de las Micro y Pequeñas Empresas declararon que, para el desarrollo de su actividad económica tienen la condición de persona natural. El 50% de los locales de las Micro y Pequeñas Empresas es alquilado, el 40% propio y el 10% es prestado; en cuanto al nivel educativo alcanzado, el 33,4% de los propietarios de las Micro y Pequeña Empresas manifestaron tener secundaria completa, el 23,0% superior universitaria completa; el 66,2% de los propietarios de las Micro y Pequeñas Empresas son hombres y el 33,8% mujeres. En el año 2012, el 56,0% de los conductores de Micro y Pequeña Empresa declararon que habían accedido o participado en cursos o eventos de capacitación; en el año 2012, el 6,5% de los conductores de las Micro y Pequeña Empresas declararon que habían participado en eventos de servicios sobre nuevas tecnologías para la gestión de su empresa. La productividad de las Micro y Pequeña Empresas investigadas es de 1,5 veces, es decir, que, por cada 150 unidades de producción obtenida, se necesitaron 100 unidades de consumo intermedio”.

Antecedentes regionales

Araujo (2011), realizó un informe cuyo objetivo fue “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010”. Fue un estudio de tipo descriptivo cuantitativo y exploratorio. La técnica consistió en aplicar una encuesta a los representantes de 20 micro y pequeñas empresas. Se concluye, respecto a los empresarios y las micro y pequeñas empresas: la edad del 100% de los representantes fluctúa entre 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 35% tiene grado de instrucción secundaria completa. El 80% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 35% posee más de tres trabajadores permanentes. Finalmente, el 95% manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias. Respecto al financiamiento: el 78% se financió mediante entidades bancarias, el 100% recibió créditos en los años 2009 y 2010, y lo invirtieron en capital de trabajo.

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

Camarena (2011), investigó sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro prendas de vestir para damas y

caballeros del distrito de Contamana, periodo 2009-2010”, realizando un estudio descriptivo y exploratorio mediante una encuesta, encontrando los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, el 80% tiene entre 26 a 60 años de edad, el 80% son del sexo masculino y el 50% tiene educación secundaria incompleta. Con respecto a las Micro y pequeñas empresas: el 100% tienen más de tres años en la actividad y rubro comercial, el 80% cuenta con un trabajador permanente y el 70% de las empresas se formó por subsistencia. Respecto al financiamiento: los representantes dijeron que el 78% se financiaron por medio de usureros, y en los años 2009 y 2010, el 78% invirtió sus créditos en capital de trabajo. En cuanto a la capacitación: el 90% no tuvo ninguna capacitación en los dos últimos años, el 70% dijo que sus empleados no recibieron capacitación, el 90% declaró que si considera que la capacitación es una inversión y el 60% no precisa si considera a la capacitación relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

Antecedentes locales

Siccha (2017), en su tesis para optar el título de Contador Público, titulada “Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017”, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, de la capacitación

y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Se trató de un estudio descriptivo, en el que trabajó con una muestra de 25 micro y pequeñas empresas, con la aplicación de un cuestionario de 22 preguntas, con la técnica de la encuesta, y se obtuvieron estos resultados: Con respecto al representante legal: El 76% es de 25 a 49 años, el 68% es de sexo masculino, y el 56% es casado. El 44% tiene estudios técnicos, y el 36% estudios universitarios. Con respecto a las Mypes: El 48% tiene de 6 a 15 años de antigüedad, y para el 60% de empresarios su objetivo es generar empleo. El 52% tiene de 4 a 10 empleados laborando en la empresa, de los cuales, el 32% es estable y el 68% es eventual. Sobre el financiamiento: El 44% es de terceros y el 44% proviene de otras fuentes, siendo el 28% de origen bancario, otro 28% es no bancario, y un 44% de prestamistas. Los créditos son el 80% a largo plazo y fue solicitado de 2 a 3 veces. El 40% lo utilizó como capital de trabajo. Con respecto a la capacitación: El 64% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de ellos el 40% en Marketing Empresarial. El 68% considera que la capacitación es una inversión, y que la capacitación de su personal es relevante para su empresa. En lo que respecta a la rentabilidad: El 76% considera que el micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, y el 56% considera que la capacitación a su personal mejoró la rentabilidad en su empresa. Al mismo tiempo, el 52% considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

Rojas (2017), presentó una tesis de pregrado denominada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017”, cuyo objetivo general fue “Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de estas empresas”. Se hizo un estudio cuantitativo y descriptivo donde solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio. Se trabajó con una población y muestra de 60 micro empresas de las que se obtuvo información mediante una encuesta con un cuestionario de 29 preguntas, arrojando los resultados siguientes: Sobre los empresarios: de la mayoría su edad está entre 45 a 64 años; el 83% es de género masculino; el 58% tiene instrucción superior universitaria incompleta, y tiene el estado de convivientes; el 67% se dedica al comercio. Sobre las características de las micro y pequeñas empresas: el 100% se dedica a la actividad comercial hace más de 3 años; el 83% tiene al menos 2 trabajadores; el 67% tienen al menos 3 trabajadores; el 100% son formales y su objetivo es la obtención de ganancias. Sobre su Financiamiento: el 75% obtuvo el financiamiento de terceros; el 100% manifiesta que mayores facilidades le otorgaron las entidades bancarias; el 75% solicitó el préstamo en el BCP; el 100% paga el 15% de interés anual; el 92% afirma que se les otorgaron los montos solicitados en un monto promedio de 10,000; el 100% solicitó el préstamo a corto plazo; el 67% lo invirtió en activos fijos; Respecto a la capacitación: el 92% no recibió capacitación para el crédito; el 67% se capacitó en manejo empresarial; el 75% cree que la capacitación es una inversión; el 67%

considera la capacitación vital en la empresa; Respecto a la rentabilidad: para el 78% sí mejoró la rentabilidad de la empresa; el 83% afirma que mejoro la rentabilidad gracias al financiamiento; el 75% afirma que ha disminuido considerablemente la rentabilidad en el último año.

Avendaño (2016), en su investigación “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016”, tuvo la misión de “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas” . En un estudio de tipo cuantitativo y nivel descriptivo, donde se trabajó con una muestra de 20 microempresas, a las cuales se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, con lo que se llegó a estos resultados: Respecto a los empresarios, el 90 % son personas adultas con edades de 26 a 60 años. El 60% son del sexo masculino, y el 80% son químicos farmacéuticos, de profesión. Sobre las características de las micro y pequeñas empresas: El 80% tienen de 6 a 7 años en el rubro y el 100% son formales. El 60% tienen más de cuatro trabajadores permanentes y no cuentan con trabajadores eventuales. El 100% de los negocios se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 55% utiliza financiamiento propio y el 25% se financia por entidades no bancarias. El 25% recibió crédito de la financiera Confianza. El 30% afirma que otorgan mayores beneficios las entidades no bancarias. El 25% menciona que solicito dos veces el crédito. El 30% del crédito solicitado se invirtió en el capital de trabajo.

2.2 Bases teóricas de la investigación

Teorías del financiamiento

Sarmiento (2008), en su informe de economía; “La estructura del financiamiento de las empresas: Una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997-2004)”; dice “desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958)”.

Donde, “los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60’s, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento”.

La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde “la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna,

concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores”.

Continúa Sarmiento, “estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información”.

Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital.

Por tanto, Sarmiento, manifiesta “es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por 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. ¿Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J.

Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis de comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero”.

Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes, J. Nash (1950) “y en definitiva el equilibrio de Nash Como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes”.

Por otro lado, Alarcón (2007), en su informe de investigación “La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas”, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

La teoría tradicional de la estructura financiera

“Teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición RE y RN. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado”.

La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller (M & M)

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, “los cuales

suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. M y M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones”.

Proposición I:

Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición “la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera”.

Proposición II:

Brealey y Myers (1993: 489), 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 (2008), 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”.

Así mismo, Club Planeta (2013), en su artículo “Fuentes de Financiamiento”, manifiestan que “el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención”, como son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, Club Planeta (2013), en su artículo “Financiamiento a corto plazo”: divide al financiamiento a corto plazo:

- **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.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de las 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 por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de

un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Agregando, Club Planeta (2013), en su artículo, “Financiamiento a largo plazo”, está conformado por:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **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.
- **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.

En esa línea, Pérez & Campillo (2013), en su Artículo, “Financiamiento”, puntualizan que “en nuestro país existe un gran número de instituciones de 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:

- **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras,

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

- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- **Entidades financieras:** Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

La Pequeña y Micro Empresa (Mype)

Definición de la Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeñas Empresas (Mypes), según SUNAT (2008), se puede definir así: “El Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE, decreta que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas”.

Características de las MYPE.

Son las siguientes:

a) Número de trabajadores:

No hay límite en cuanto al número de trabajadores.

b) Ventas Anuales

- Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

“El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período”.

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.

Mejía (2009), sostiene que “la microempresa es una organización económica donde se combinan los factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción: Fin económico: Busca crear bienes y servicios para la sociedad. Su objeto de una microempresa es: Busca maximizar las ganancias, fin mercantil: Busca producir para el mercado. Tiene cierta responsabilidad con la sociedad el cual

está motivado por las utilidades. Asume riesgo: Está sujeta a los factores que determinan comportamiento y estado de la empresa”.

Teorías de la capacitación

Fundamentalmente, la capacitación es vista como un proceso educativo a corto plazo, el cual emplea unas técnicas especializadas y planificadas por medio del cual el personal de la empresa, obtendrá los conocimientos y las habilidades necesarias, para incrementar su eficacia en el logro de los objetivos que haya planificado la organización para la cual se desempeña.

Una empresa que capacita continuamente a su personal, jamás caerá en el atraso y la obsolescencia de los conocimientos de estos, más bien contará con un recurso humano actualizado y en competencia con los demás, impactando de manera positiva en la productividad de la organización. Contar con trabajadores que saben cómo actuar, qué hacer y cómo alcanzar el éxito de su empresa son imprescindibles y esto se logra en gran medida a la capacitación que recibe y a la disposición que el propio trabajador tenga de querer aprender y renovar conocimientos.

En la actualidad es muy frecuente que las empresas organicen cursos de capacitación empresarial, para que sus empleados puedan conocer más acerca de su entorno laboral, sobre las nuevas condiciones del mercado, los avances en el área y sobre la nueva tecnología que se está aplicando.

La capacitación va dirigida a aquel trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea porque va a ser reubicado a otro puesto dentro de la compañía o porque es un empleado nuevo en la empresa. Es por esto que el adiestramiento que recibe puede desglosarse en tres grandes grupos:

Capacitación de preingreso: esta se realiza con fines de selección, buscando ofrecer al nuevo personal los conocimientos o destrezas que estos necesiten para el buen desempeño de su cargo.

Capacitación de inducción: se trata de una serie de actividades que permiten integrar al nuevo empleado a su puesto, a su grupo, a su jefe y a la empresa.

Capacitación promocional: esta capacitación le otorga al empleado la posibilidad de alcanzar puestos de mayor jerarquía.

Teorías de la rentabilidad

Ferruz (2000), manifiesta en “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”, que “la rentabilidad es el rendimiento de la inversión en un periodo de tiempo, medido con las fórmulas de equivalencia financiera”. Para esto presenta dos teorías para entender el concepto de rentabilidad:

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Markowitz propone un nuevo concepto, “donde el inversionista diversifica su inversión colocándola en diversas opciones que aspiran a brindarle el máximo valor de rendimiento actualizado. El fundamento de esta nueva teoría está basado en la ley de los grandes números, que dice el rendimiento real de una inversión equivaldrá a un valor cercano a la rentabilidad media esperada. La regla de esta teoría indica que hay una inversión hipotética que alcanza una rentabilidad máxima y tiene riesgo mínimo que, constituiría la mejor opción para el asesor financiero serio”.

Por estas características, la teoría llega a la conclusión que “la cartera con mayores índices de rentabilidad actualizada no siempre es la que tenga el más bajo riesgo. Así que, el asesor de inversiones puede aumentar su rentabilidad arriesgando un poco más, o, reduciendo el riesgo al disminuir 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”.

Tipos de rentabilidad

Según Sánchez (2002), en su lección Análisis Contable, titulado “Análisis de la rentabilidad de la empresa”, concluye que existen dos tipos de rentabilidad:

- **La rentabilidad económica:** o de la inversión está referida a un periodo de tiempo determinado, del rendimiento de los activos de una entidad sin tener en cuenta cómo estos se financiaron. Existen muchas formas para definir un indicador de rentabilidad económica, así como teorías de resultado y conceptos de inversión que se relacionan entre sí. Pero, sin llegar a tantos aspectos analíticos, genéricamente se puede considerar como concepto de resultado al obtenido antes de los intereses e impuestos, y como inversión al Activo total en su estado medio.

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

El resultado obtenido antes de los intereses e impuestos suele representarse con el resultado del ejercicio sin considerar a los gastos en que se incurren por la financiación externa y del impuesto de sociedades. Lo que se quiere es evaluar la eficiencia de los medios utilizados independientemente de la clase de impuestos, que tal vez cambien de acuerdos al tipo de sociedad.

- **La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida,

referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para calcular la rentabilidad financiera, se hace de la forma siguiente:

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

Para definir al resultado se emplea más al resultado neto, que viene a ser el resultado del ejercicio.

2.3 Marco conceptual

Definiciones del financiamiento

Gómez (2009), “las empresas configuran su estructura financiera y de capital determina ciertas posiciones en los que respecta a los niveles de riesgo que se asumen y al efecto que tiene la deuda en la rentabilidad de una empresa. La teoría del trade-off manifiesta que las empresas elevan sus niveles de deuda para buscar ventajas tributarias derivadas del pago de intereses, lo que les permite, si el efecto apalancamiento es positivo, incrementar de manera significativa la rentabilidad y riqueza de la empresa. Por otra parte, y en contradicción a esta teoría, aparece la teoría del pecking order que manifiesta que los directivos prefieren financiar sus inversiones con beneficios retenidos. En segundo orden, emitiendo deuda y en última instancia emitiendo nuevo capital. Esto permite que, si bien los rendimientos no puedan ser los más altos posibles, los directivos puedan tener un menor control por parte de

acreedores y nuevos socios; y, por otra parte, el financiar proyectos con beneficios retenidos genera un menor costo de capital en comparación con la emisión de deuda o de capital”.

Microempresa:

Se conoce como microempresa a “aquella empresa de tamaño pequeño, que casi siempre es el resultado del esfuerzo de un proyecto de emprendedores, que incluso serán los encargados de administrar y gestionar a la misma. Se las califica así no porque no solo están compuestas por pocos empleados sino también porque no demandan una gran inversión para funcionar y ocupan un lugar pequeño en el mercado. Ahora bien, esto no implica para nada que no sean rentables, sino muy por el contrario, las microempresas con capaces de crecer a un nivel muy importante y de lograr una gran competitividad con sus pares del sector”.

Pequeña Empresa:

Se define a “aquella que en el total de ventas al año que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT. Siendo que estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF (Ministerio de Economía y Finanzas)”.

Las MYPE ”son unidades de producción de bienes y servicios, con escasa infraestructura física e inversión económica, generalmente de índole familiar que surgen a consecuencia del desempleo, estas brindan trabajo temporal o subempleo y tienen escasa sobrevivencia debido a las condiciones en las que surgen y al alto grado de competencia en el mercado, lo que les impide crecer. El Estado señala sus características distintivas de acuerdo a ciertos límites ocupacionales y financieros”.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y nivel de la investigación de la tesis

Tipo de investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo (se midieron las variables).

La investigación de tipo cuantitativa pretendió decir, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pudieron ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. Se produjo por la causa y efecto de las cosas.

Nivel de investigación

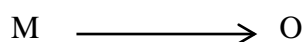
El nivel de investigación fue descriptivo.

En la investigación descriptiva, se describieron los datos y esto debió tener un impacto en la vida de la gente que les rodea.

El objetivo de la investigación descriptiva consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. El objetivo principal fue saber el por qué y para qué se estuvo realizando.

3.2. Diseño de investigación

En la investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra (Micro y pequeñas empresas encuestadas)

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

No experimental

La investigación fue no experimental por que no hubo manipuleo deliberado de las variables, sólo se observaron tal como se mostraban dentro de su contexto.

Transversal

El estudio fue transversal, porque buscó obtener datos en un momento y tiempo únicos. El objetivo fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

Retrospectivo

El estudio fue retrospectivo, porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

Descriptivo

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

3.3. Población y muestra

Población

La población de la investigación estuvo conformada por 50 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018 (datos de la SUNAT - Ucayali).

Muestra

La muestra la conformaron 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018, que constituyen el 100% de la población a estudiar.

3.4 Definición y operacionalización de las variables

Cuadro 1

Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia

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

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018 (variable principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

3.5 Técnicas e instrumentos.

Técnicas

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta.

La encuesta es una técnica cuantitativa que consistió en una investigación realizada sobre una muestra de sujetos, representativa de un colectivo más amplio que se llevó a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de

conseguir mediciones cuantitativas sobre una gran cantidad de características objetivas y subjetivas de la población.

Instrumentos

El instrumento que se utilizó para conseguir los objetivos de la investigación fue un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas.

El Cuestionario fue un instrumento de investigación. Este instrumento se utilizó, de un modo preferente, en el desarrollo de una investigación en el campo de las ciencias sociales: es una técnica ampliamente aplicada en la investigación de carácter cualitativa.

La fiabilidad del instrumento se determinó por el coeficiente de fiabilidad Alfa de Crombach (ver anexos)

3.6 Plan de análisis de datos

El procesamiento, se realizó sobre los datos que se obtuvo luego de la aplicación del instrumento, a los sujetos de estudio, gerentes o representantes legales de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018, con la finalidad de apreciar el comportamiento de las variables estudiadas. Este procesamiento se llevó a cabo con el uso de la hoja de cálculo de Microsoft Excel, en la cual se creó una base de datos.

Para realizar los gráficos estadísticos de los resultados se hizo uso del programa SPSS V22.

3.7 Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarina-cocha, 2018?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarina-cocha, 2018.		2. Intereses	- Entidades financieras.			
			ESPECÍFICOS	1. Personal	- Tasa de interés.			
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarina-cocha, 2018.	Describir las principales características de las micro	2. Cursos de capacitación	- Monto del crédito.			
3. Trabajadores	- Trabajadores permanentes							
			Capacitación		- Recibe capacitación.	Cuantitativo- Descriptivo	Estuvo conformada por 25 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarina-cocha, 2018	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
				- Nro. de capacitaciones.				
					- Trabajadores son capacitados	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS
					- Trabajadores eventuales	No experimental - transversal -	Se aplicó la técnica de la encuesta	Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos
					- Es importante la capacitación			

<p>Yarinacocha, 2018.</p>		<p>y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018</p>	<p>Rentabilidad</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Año de mejor rentabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento. 	<p>retrospectivo - descriptivo</p>		<p>se utilizó como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).</p>
---------------------------	--	--	---------------------	--	---	------------------------------------	--	---

3.8 Principios éticos

Principios éticos

De acuerdo con Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), “los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, la sociedad, están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.

Respeto por las personas

Aquí, se reconoce “la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad”.

El respeto por las personas que participaron en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresó a través del proceso de consentimiento informado, expresado en forma oral.

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

Beneficencia

Este principio “hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

Justicia

Este principio dice que, “se prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios”.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

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

TABLA 1

EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 – 26 años	2	8,0
26 - 35 años	10	40,0
36 - 45 años	9	36,0
46 – 55 años	4	16,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

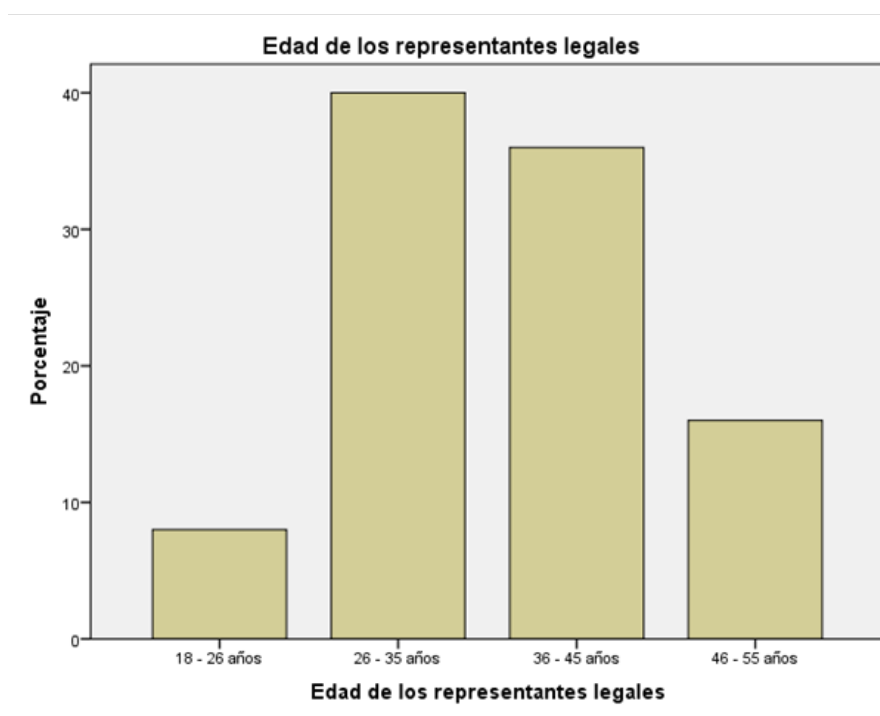


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 1, se observa que el 40% de los representantes tiene de 26 a 35 años, y el 36% tiene de 36 a 45 años de edad.

TABLA 2
SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA
PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	11	44,0
Mujer	14	56,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

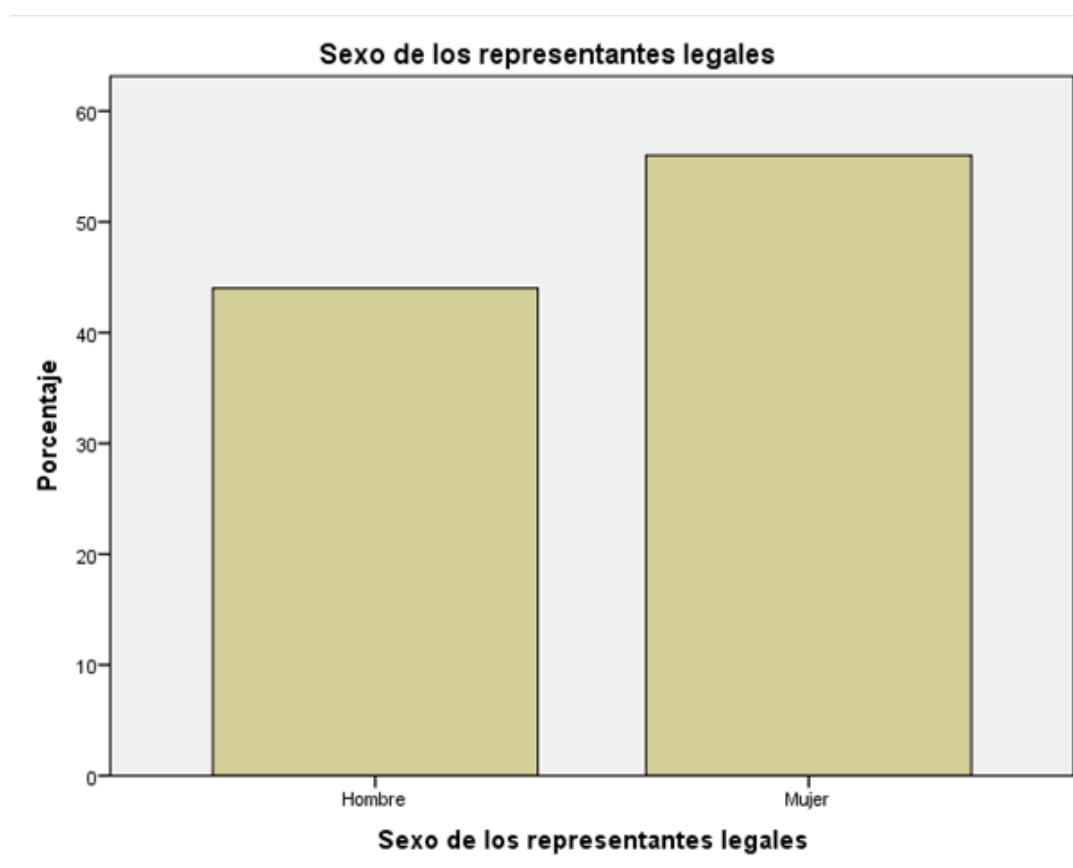


Figura 2: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 2 se observa que el 56% de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas, son mujeres, y el 44% son hombres.

TABLA 3
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria completa	4	16,0
Secundaria completa	9	36,0
Superior No Universitaria Completa	5	20,0
Superior No Universitaria incompleta	4	16,0
Superior Universitaria completa	3	12,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

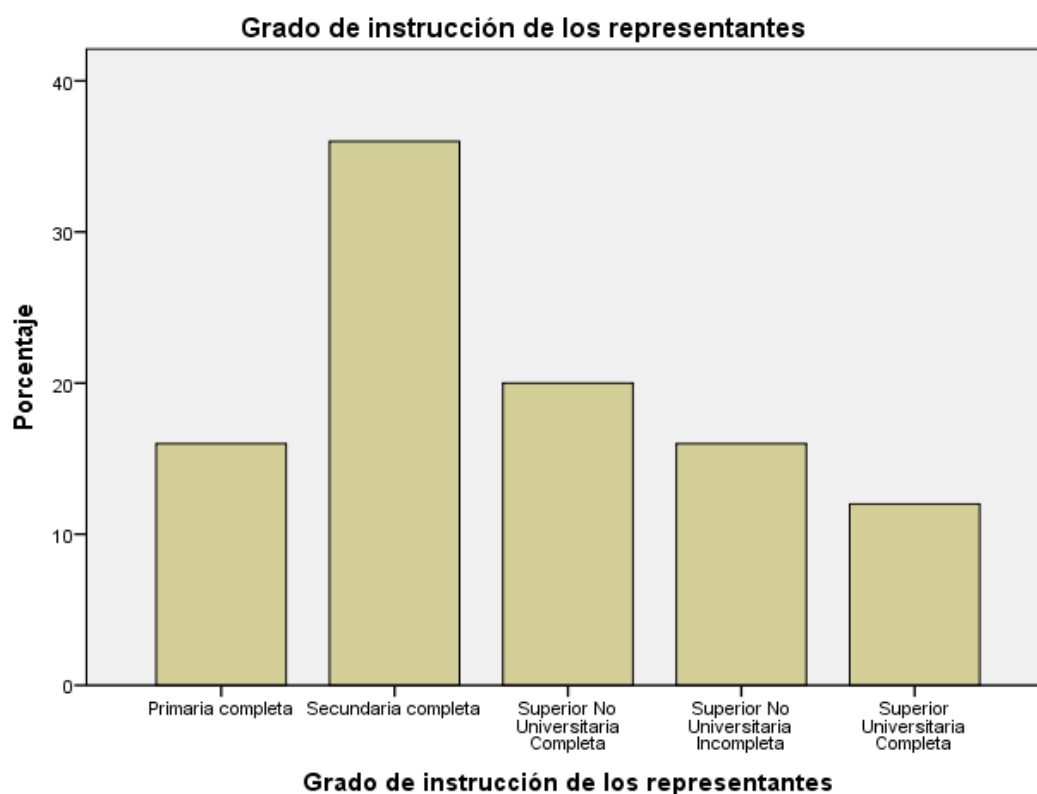


Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 3, se observa que el 36% de los representantes tiene como instrucción la secundaria completa, un 20% tiene educación superior no universitaria completa, y un 16% tiene educación superior no universitaria incompleta.

TABLA 4
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA
PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	12,0
Casado	10	40,0
Conviviente	12	48,0
Divorciado	0	0,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

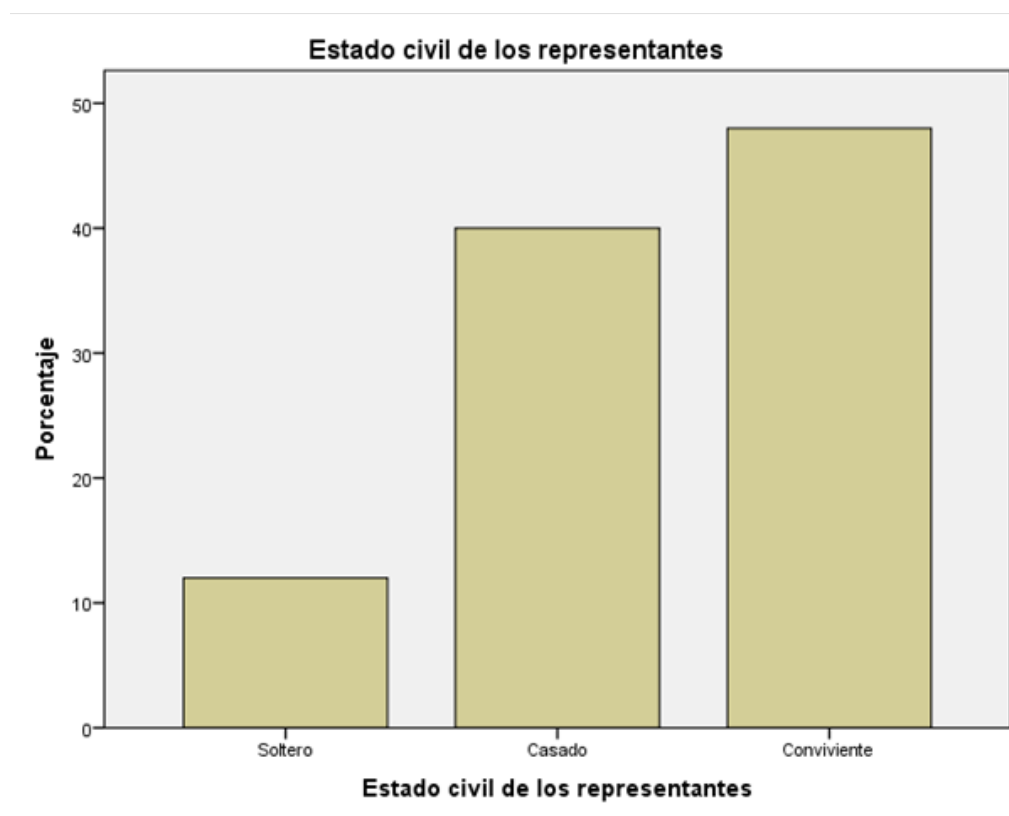


Figura 4: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 4, se observa que el 48% de los representantes es conviviente, y el 40% es casado.

TABLA 5
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA
PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	13	52,0
Técnico	9	36,0
Profesional universitario	3	12,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

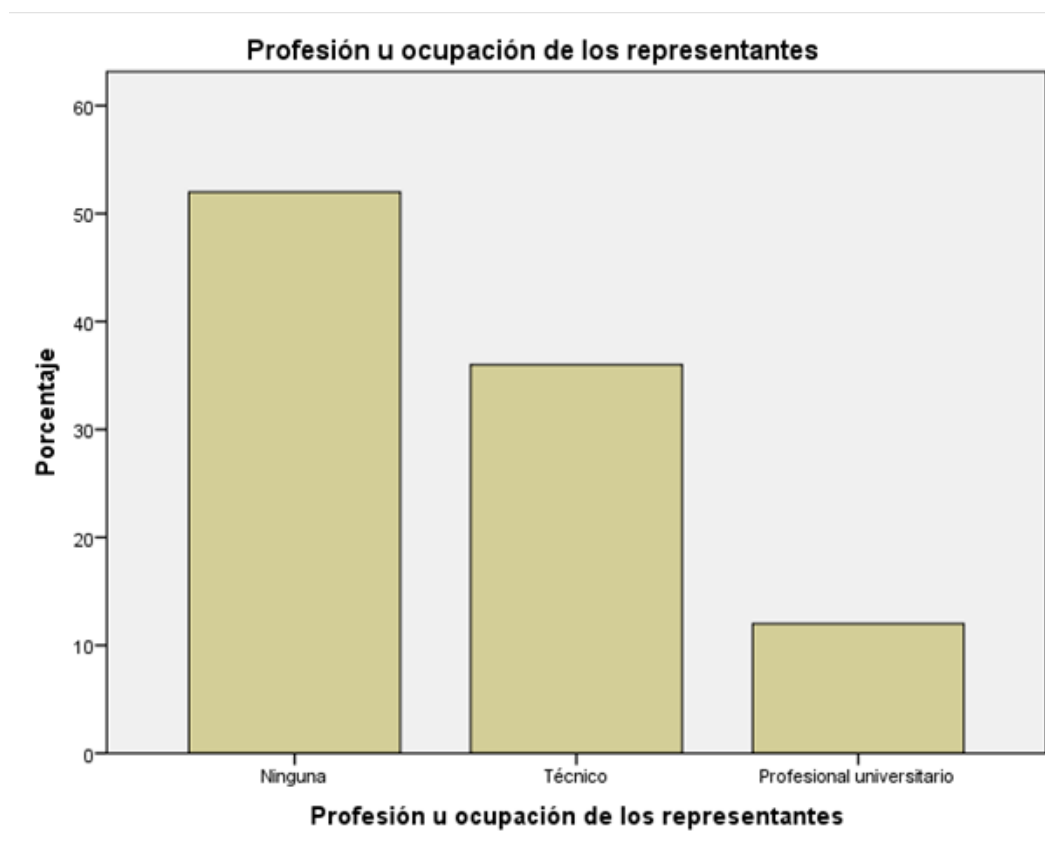


Figura 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes en estudio

En la tabla y figura 5, se observa que el 52% de los representantes legales no tiene ninguna profesión, el 36% es profesional técnico, y el 12% profesional universitario.

TABLA 6
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA
PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	22	88,0
Empleado	3	12,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

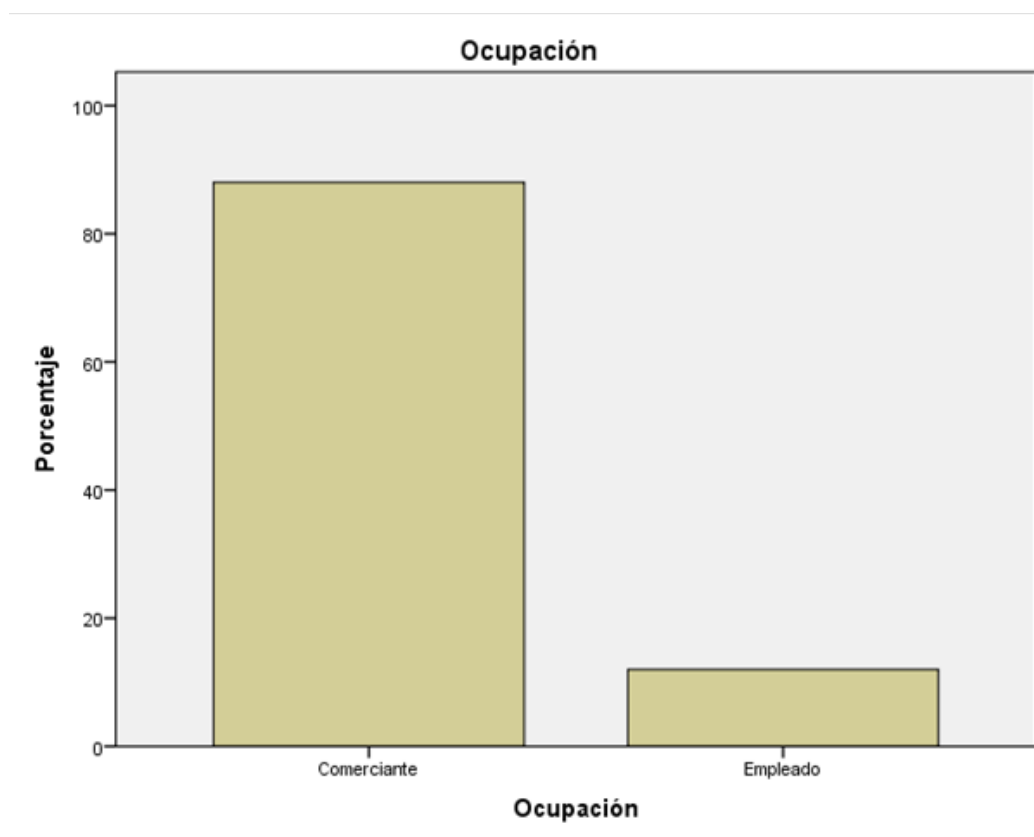


Figura 6: Ocupación de los representantes legales de las Mpes en estudio

En la tabla y figura 6, se observa que el 88% de los representantes se dedican al comercio, mientras que el 12% es, además, empleado en alguna otra empresa.

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

TABLA 7
TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA
DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Tiempo en años	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 años	7	28,0
6 a 10 años	9	36,0
11 a 15 años	7	28,0
Más de 16 años	2	8,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

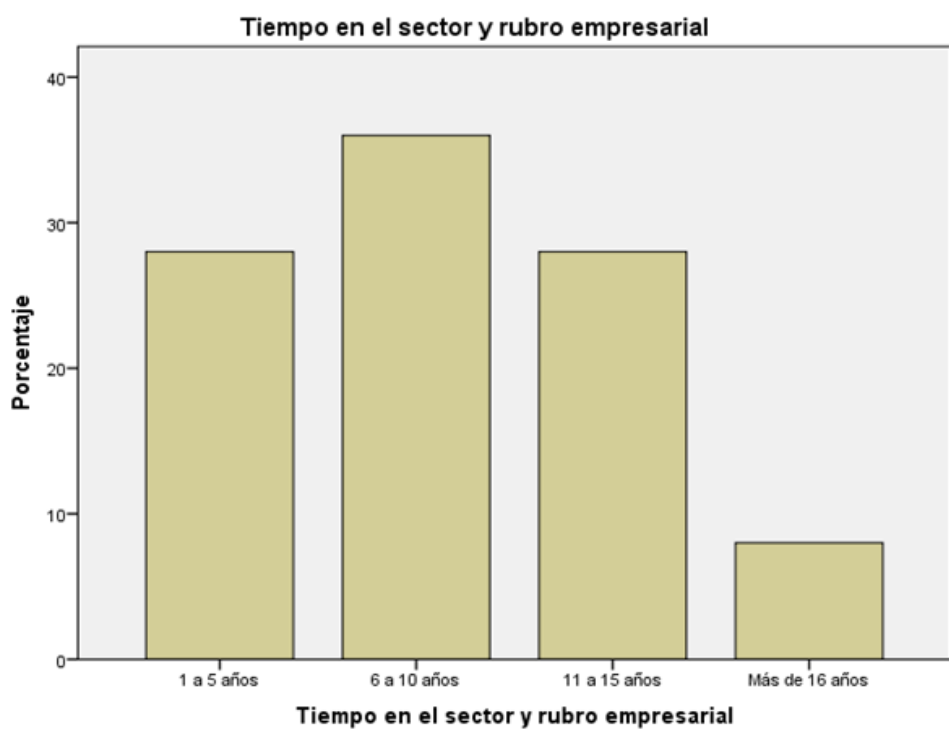


Figura 7: Tiempo en el sector y rubro empresarial de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 7, se observa que el 36% tienen entre 6 a 10 años de antigüedad, un 28% tiene de 1 a 5 años, y otro 28% de 11 a 15 años en el sector.

TABLA 8
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIAL RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL
DISTRITO DE PURÚS 2018

Son formales	Frecuencia	Porcentaje
SI	20	80,0
NO	5	20,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

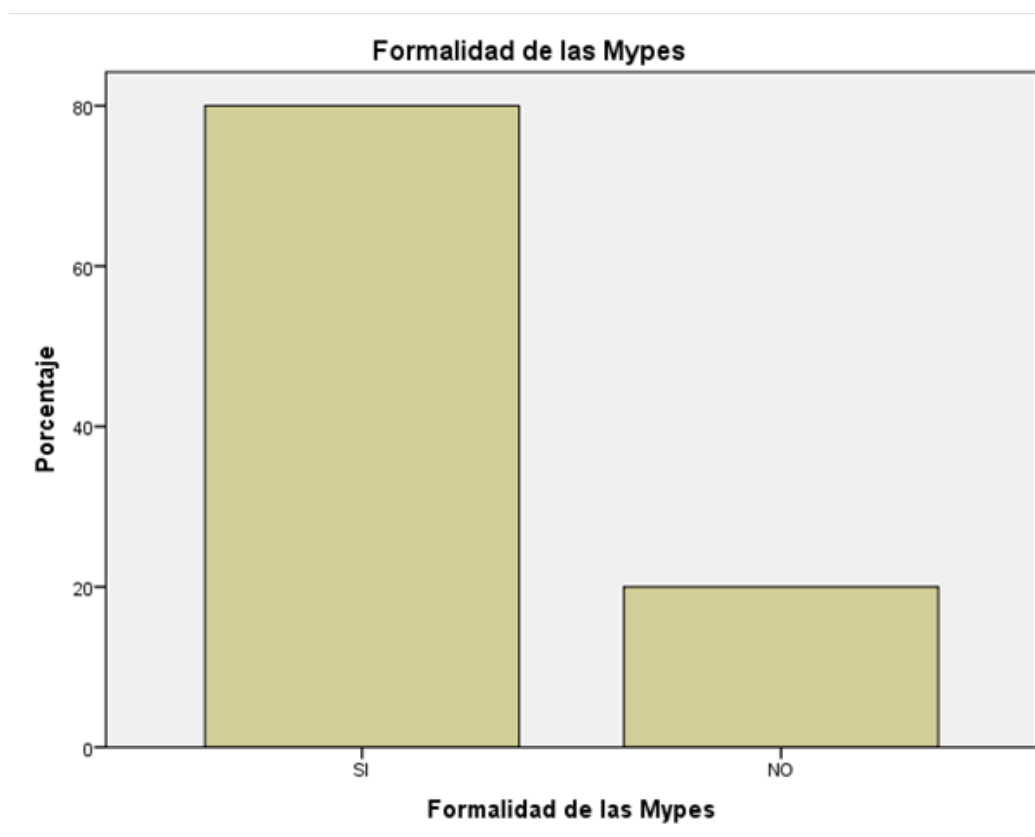


Figura 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 8, se aprecia que el 80% de las empresas son formales, y el 20% no lo son.

TABLA 9
TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA
DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0,0
De uno a dos	12	48,0
De 3 a 5	13	52,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

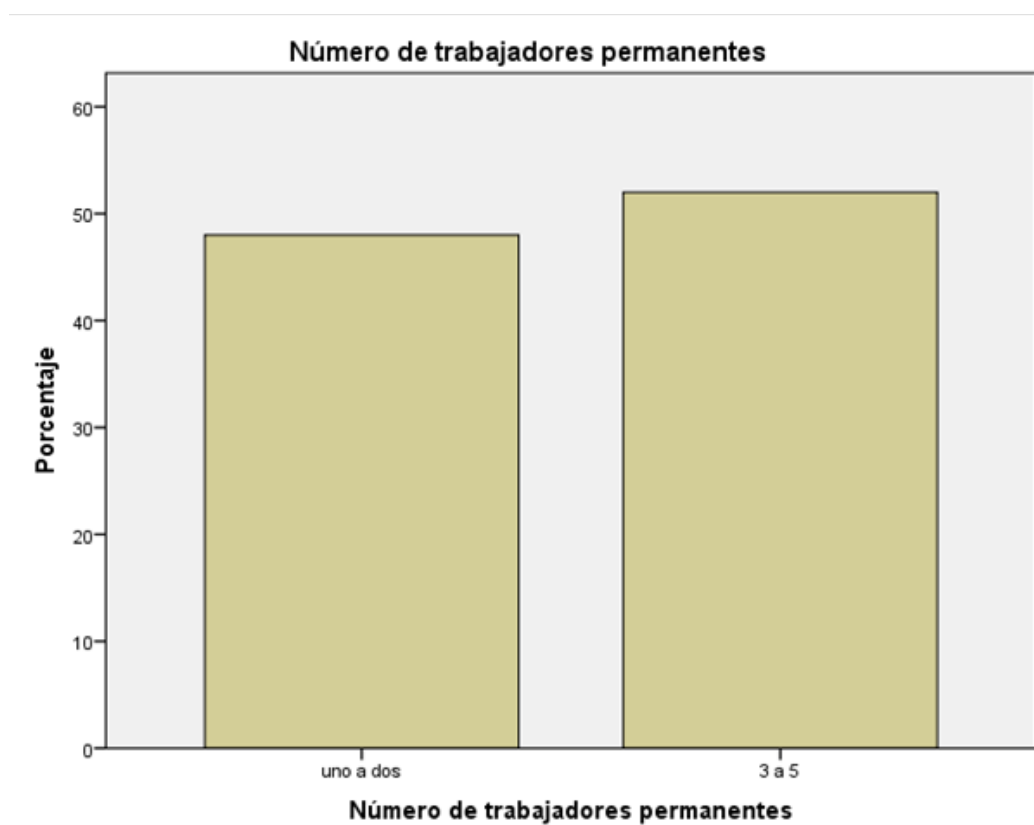


Figura 9: Número de trabajadores permanentes en las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 9, se observa que el 52% de empresas tiene entre 3 a 5 trabajadores permanentes, mientras que el 48% tiene de 1 a 2 trabajadores.

TABLA 10
TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA
DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	8,0
De 1 a 2 trabajadores	16	64,0
De 3 a 5 trabajadores	7	28,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

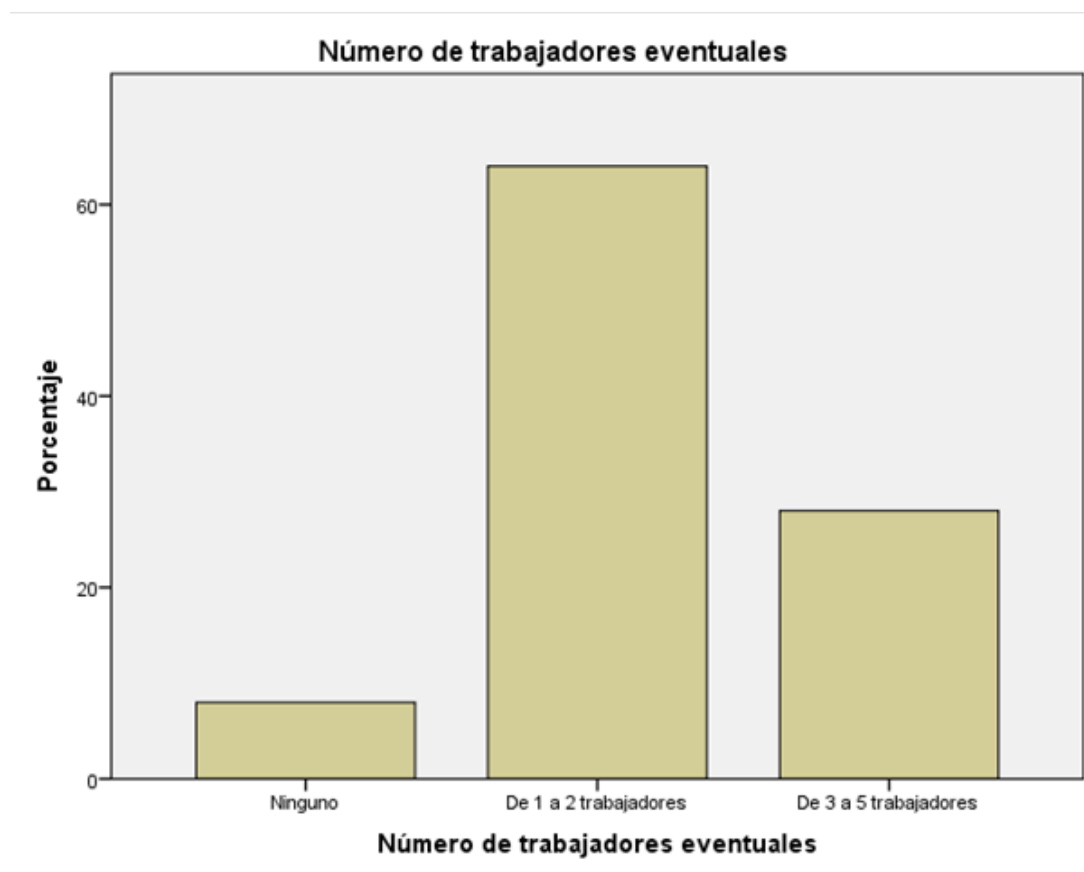


Figura 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas e estudio

En la tabla y figura 10, se observa que el 64% de las micro y pequeñas empresas tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales, y el 28% tiene de 3 a 5 trabajadores eventuales.

TABLA 11

MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Motivo de formación	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	21	84,0
Como subsistencia	4	16,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

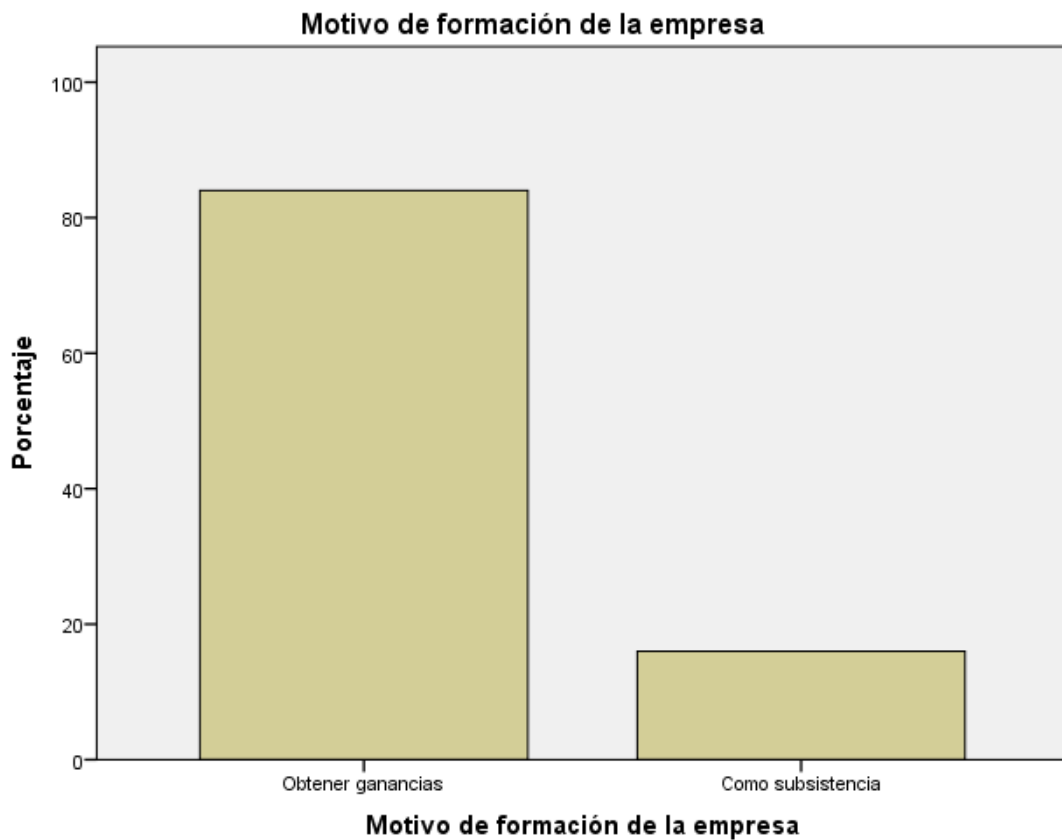


Figura 11: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 11, se observa que el 84% de las micro y pequeñas empresas se formaron para obtener ganancias.

4.1.3 Con respecto a las características del financiamiento

TABLA 12

**CÓMO FINANCIAN SU ACTIVIDAD LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA
DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

Cómo se financian	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	5	20,0
Financiamiento de terceros	20	80,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

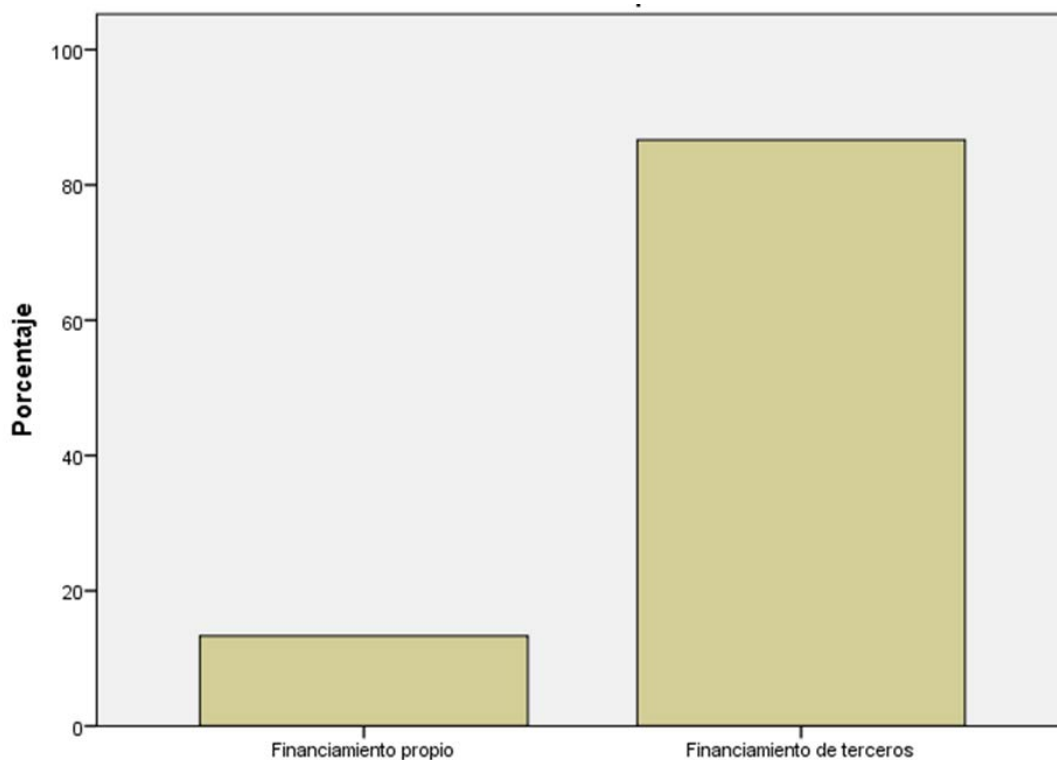


Figura 12: Cómo financian su actividad comercial las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 12, se observa que el 80% de empresarios financia su actividad con el financiamiento de terceros, y el 20% lo hace con financiamiento propio.

TABLA 13
ENTIDADES BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA
Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Entidad bancaria	Frecuencia	Porcentaje
Banco de Crédito	12	48,0
Banco Continental	5	20,0
Interbank	3	12,0
No precisa	5	20,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

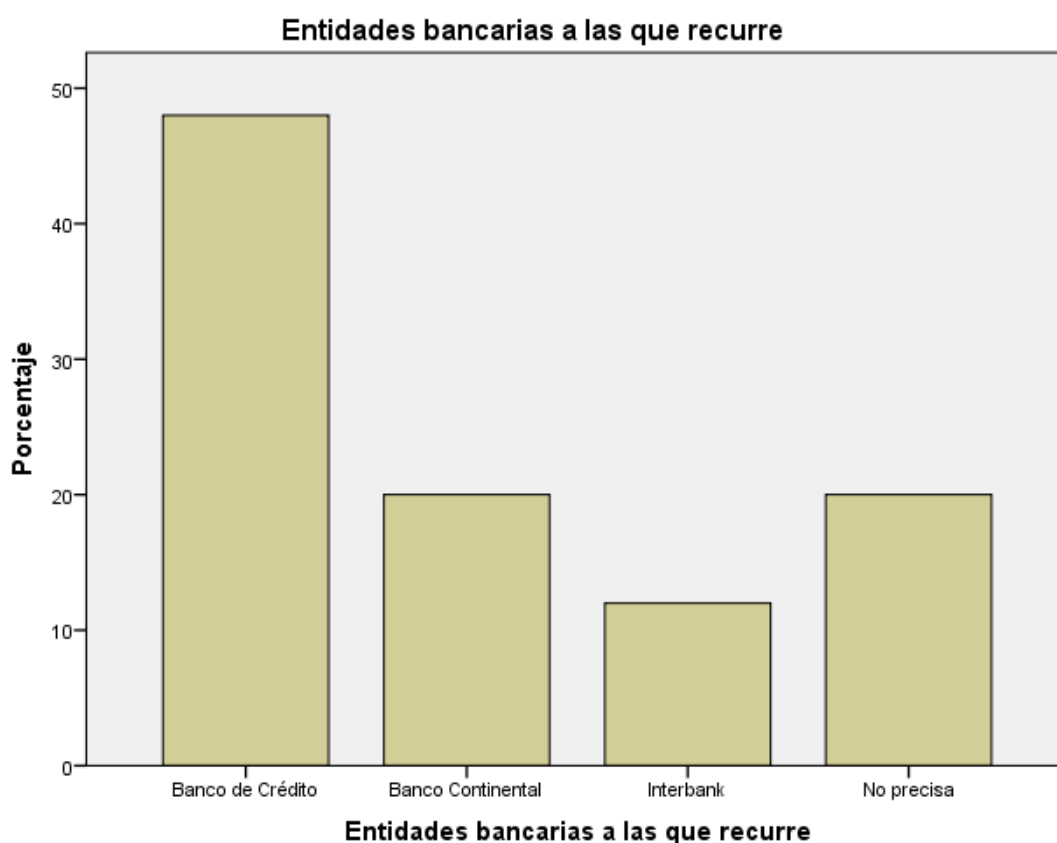


Figura 13: Entidades bancarias a las que recurren las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 13 se observa que el 48% de las micro y pequeñas empresas recurren al Banco de Crédito, y el 20% lo hace al Banco Continental para financiarse.

TABLA 14
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO BANCARIO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
1.5%	8	32,0
1.8%	10	40,0
2%	2	8,0
No precisa	5	20,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

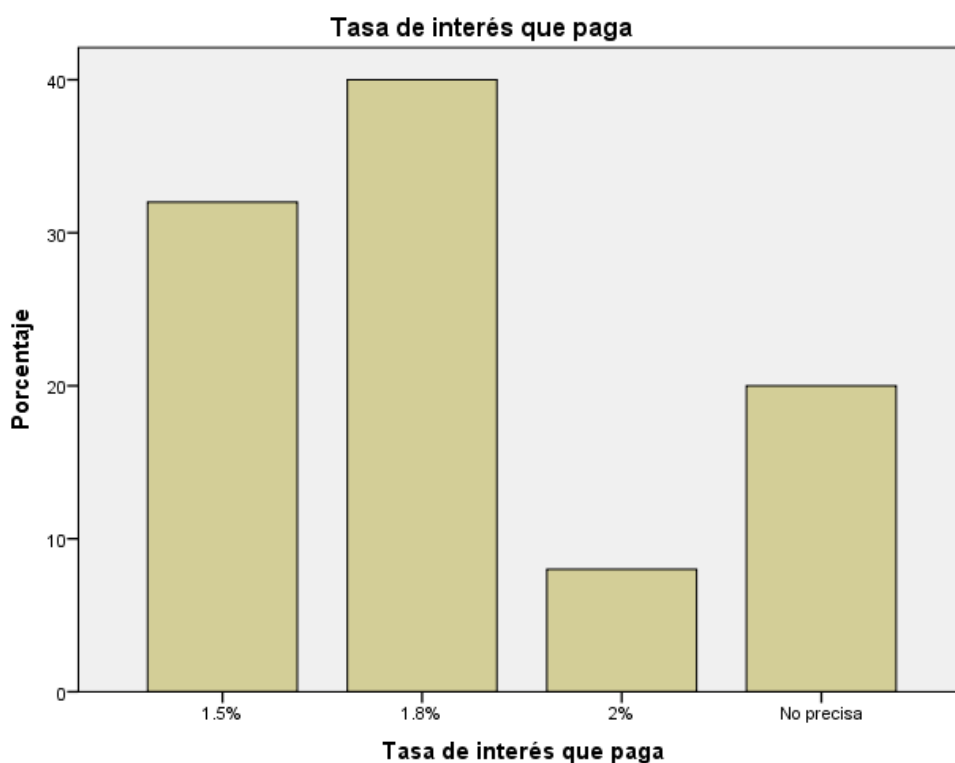


Figura 14: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 14, se observa que el 40% de las micro y pequeñas empresas analizadas paga el 1.8% de interés mensual, y el 32% paga el 1.5%.

TABLA 15
ENTIDADES NO BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Entidades no bancarias	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	28,0
Mi Banco	8	32,0
Crediscotia	5	20,0
Caja Maynas	5	20,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

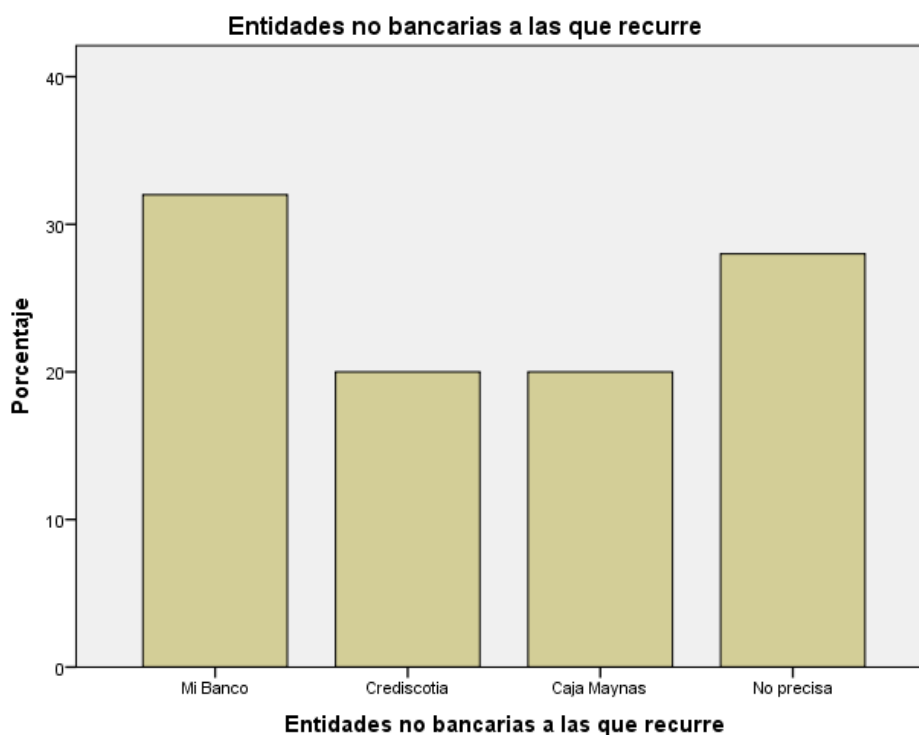


Figura 15: Entidades no bancarias a las que recurren para financiarse las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 15 se observa que el 32% de las empresas recurren a financiera Mi Banco, un 20% a financiera Crediscotia y otro 20% a Caja Maynas.

TABLA 16
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO NO BANCARIO LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA
Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	5	20,0
2%	3	12,0
2.5%	9	36,0
3%	8	32,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

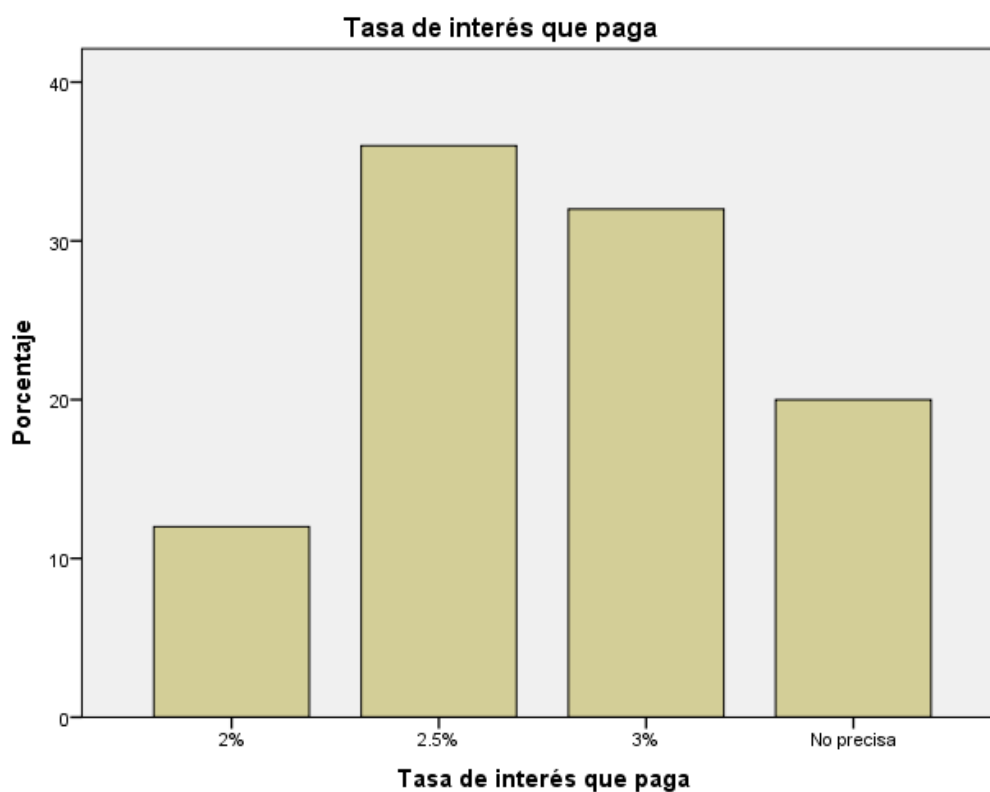


Figura 16: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 16, se observa que el 36% de las micro y pequeñas empresas paga una tasa de interés de 2.5% mensual, y un 32% paga el 3%.

TABLA 17
SI RECURREN A PRESTAMISTAS O USUREROS PARA FINANCIARSE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA
Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Recurre	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	12,0
NO	17	68,0
No precisa	5	20,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

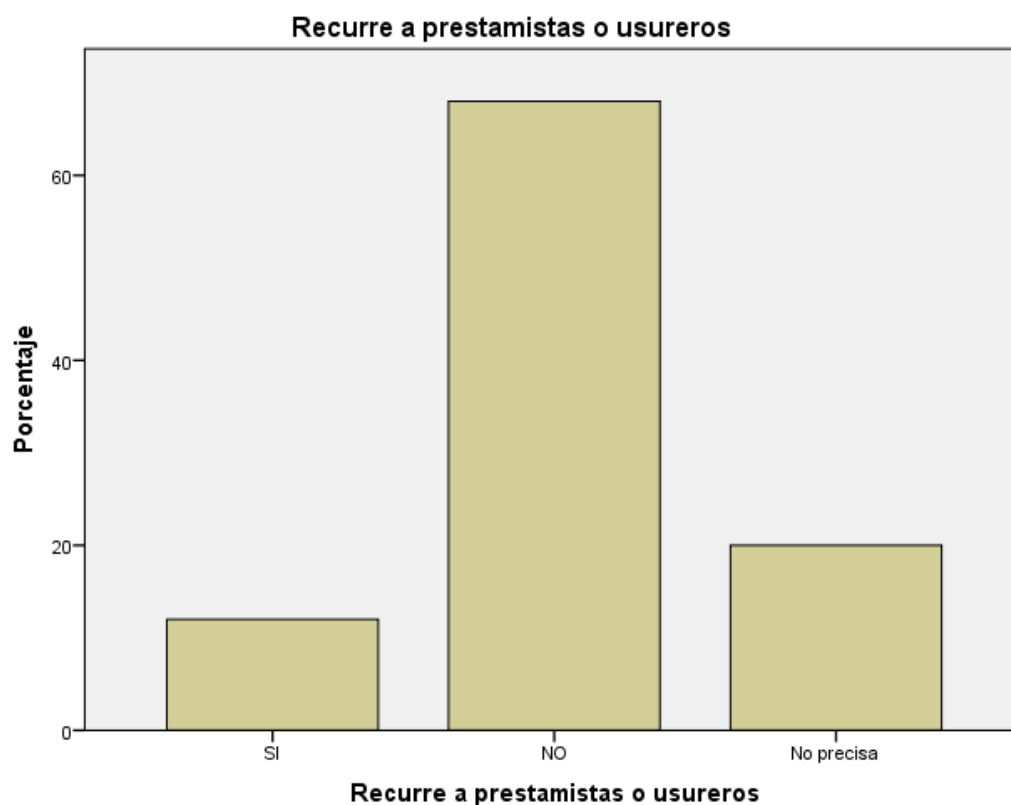


Figura 17: Si las micro y pequeñas empresas en estudio recurren a usureros o prestamistas para financiar su actividad comercial

En la tabla y figura 17 se observa que el 68% de las micro y pequeñas empresas no recurre a prestamistas o usureros para financiarse, y un 20% no precisa.

TABLA 18
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO DE PRESTAMISTAS O
USUREROS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No especifica	19	76,0
5%	1	4,0
10%	1	4,0
Más de 10%	4	16,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

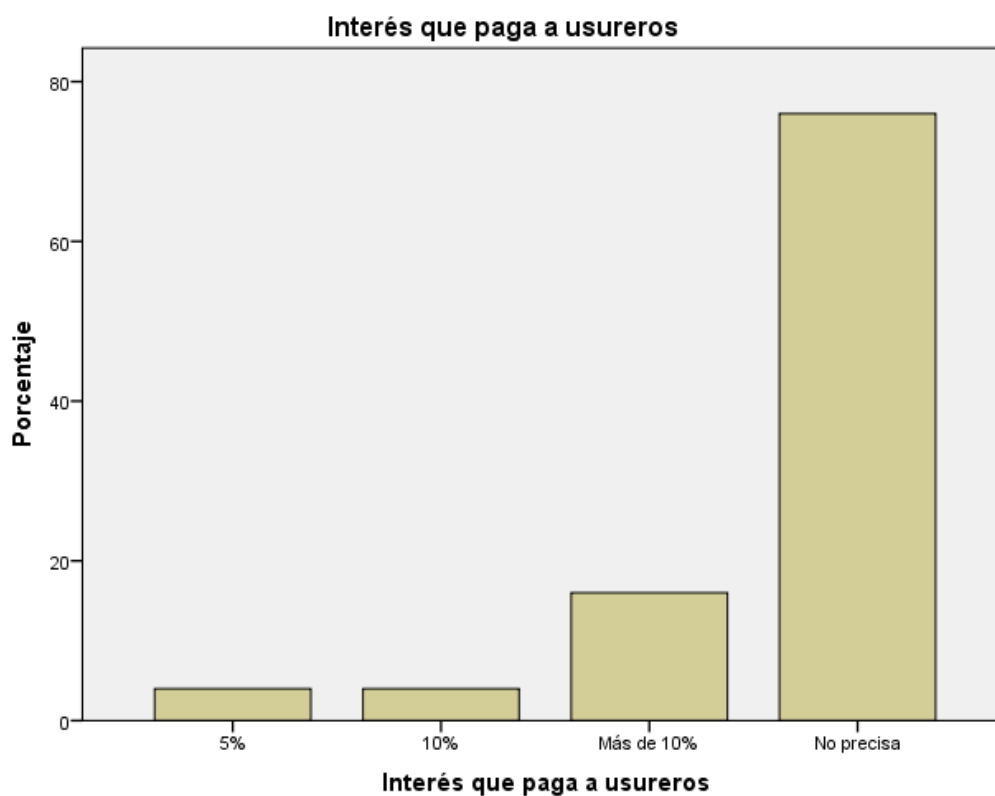


Figura 18: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 18, se observa que el 16% de las micro y pequeñas empresas paga una tasa de interés de más del 10%, y el 76% no precisa la tasa.

TABLA 19
SI SE FINANCIAN POR OTROS MEDIOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA
DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Se financian por otros medios	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	20,0
NO	20	80,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

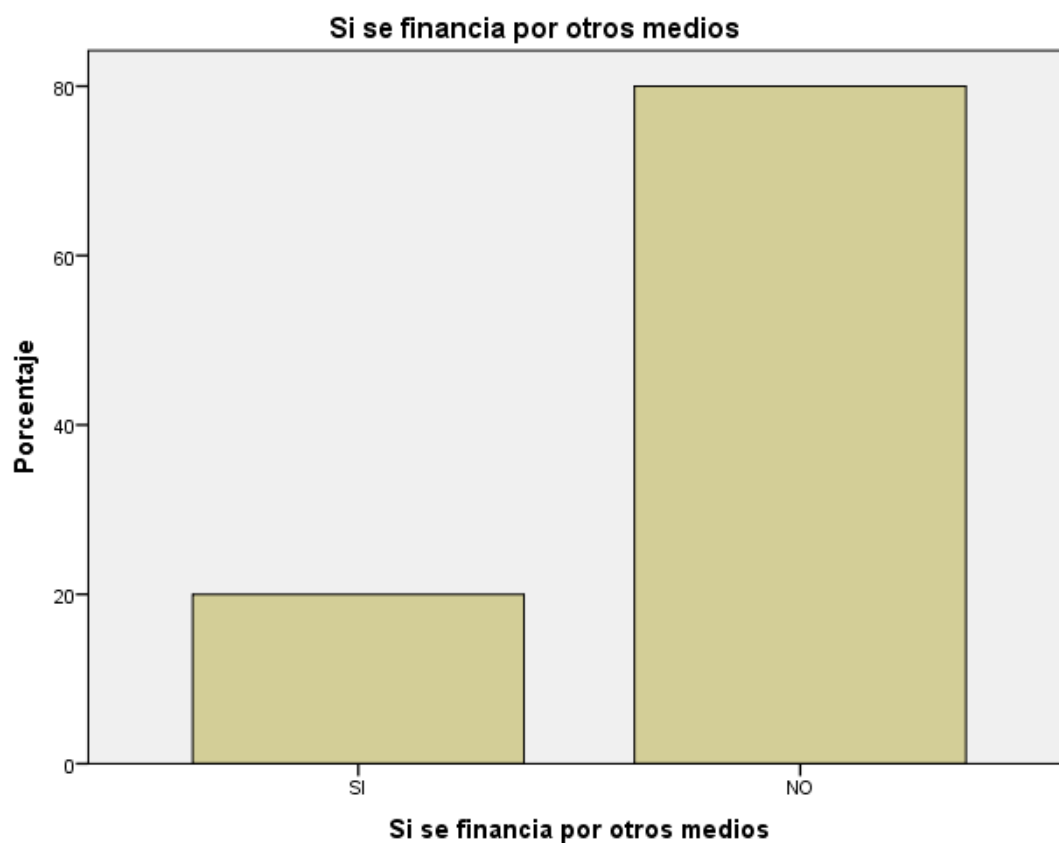


Figura 19: Si las micro y pequeñas empresas en estudio recurren a otros medios para financiar su actividad comercial

En la tabla y figura 19 se observa que el 80% de las micro y pequeñas empresas no se financian por otros medios, y el 20% sí lo hace.

TABLA 20
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO EN OTROS MEDIOS LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA
Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Tasa de interés que paga	Frecuencia	Porcentaje
De 2 a 10%	0	0,0
No precisa	5	20,0
Ninguna	20	80,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

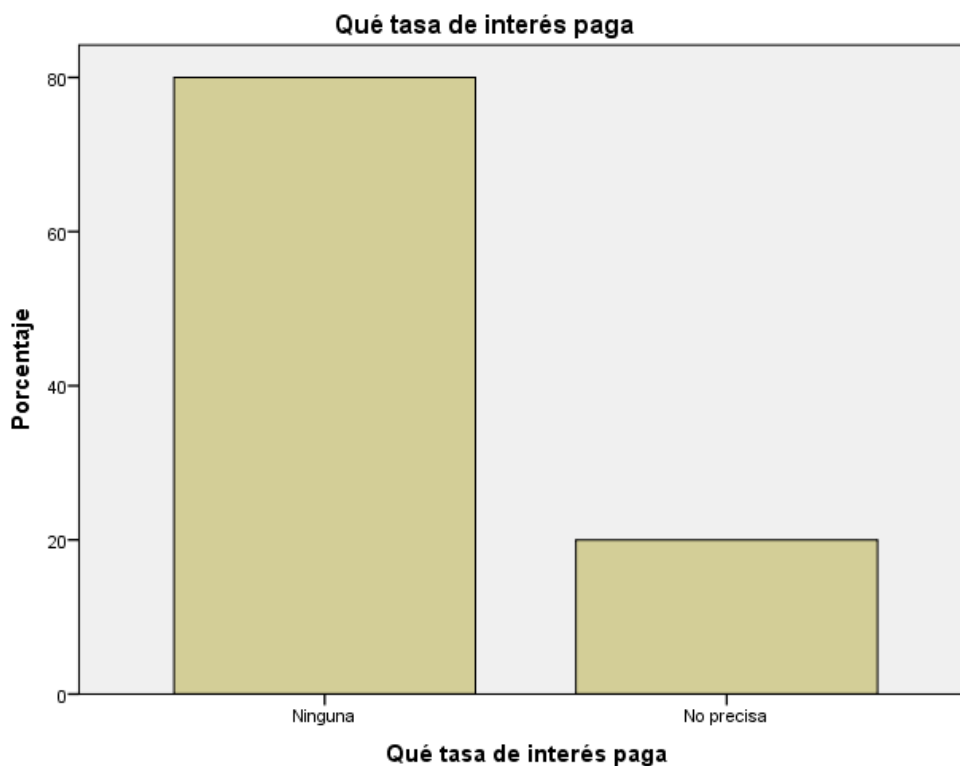


Figura 20: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 20, se observa que el 80% de las empresas no paga ninguna tasa de interés a otros medios.

TABLA 21
ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN MAS FACILIDADES A LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA
Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Otorgan mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	20	80,0
Entidades no bancarias	5	20,0
Prestamistas o usureros	0	0,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

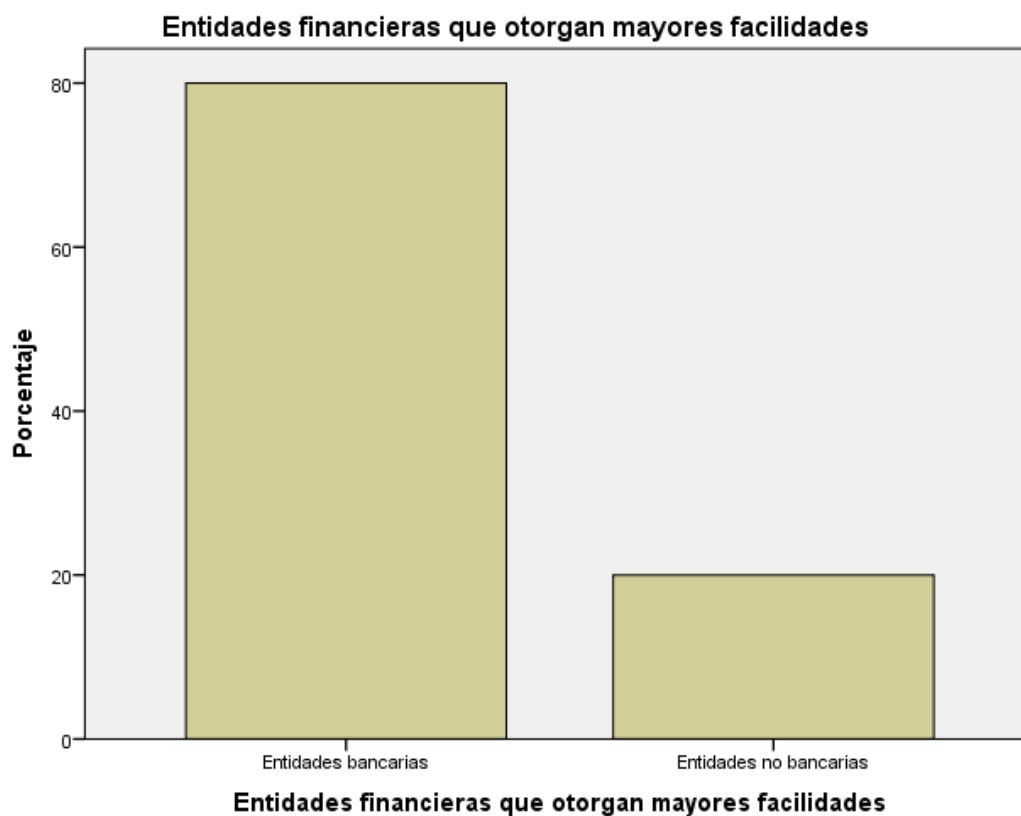


Figura 21: Entidades financieras que ofrecen mayores facilidades para otorgar un crédito.

En la tabla y figura 21, se observa que el 80% de las empresas manifiesta que son las entidades bancarias, y el 20% cree que son las entidades no bancarias las que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.

TABLA 22
LE OTORGARON EL CRÉDITO EN EL MONTO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Le otorgaron el crédito	Frecuencia	Porcentaje
SI	22	88,0
NO	3	12,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

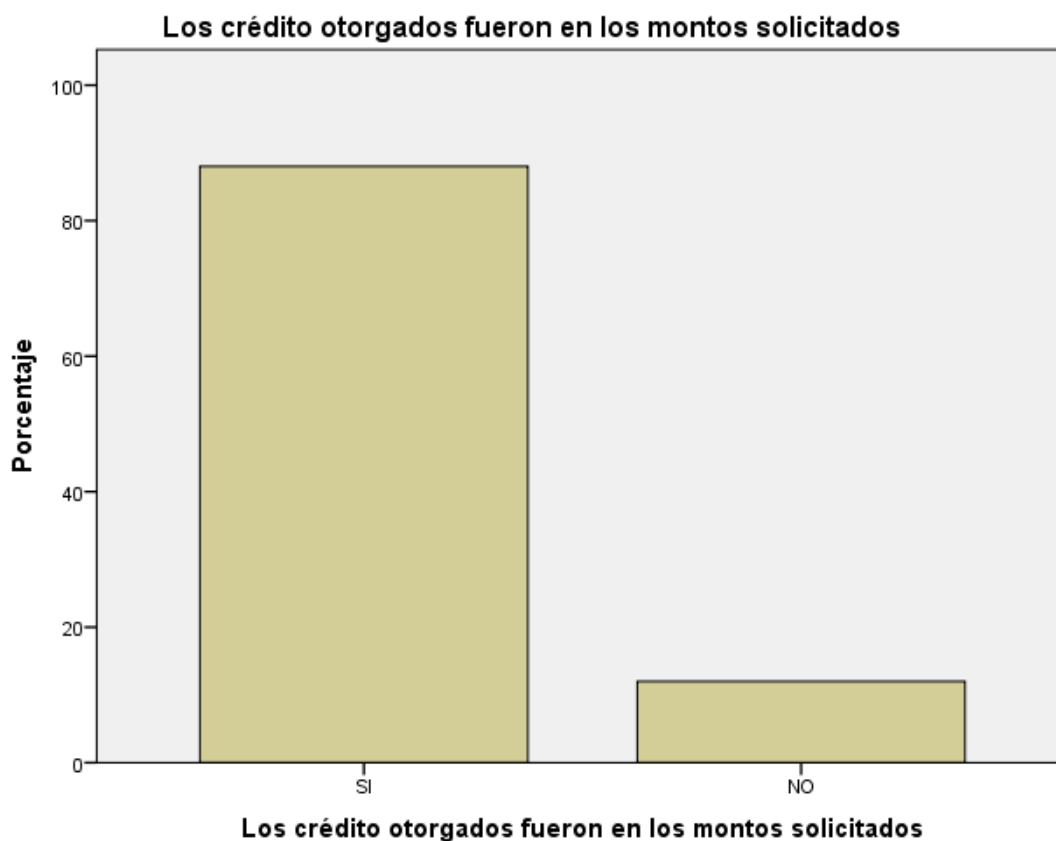


Figura 22: Le otorgaron el crédito en el monto solicitado a las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 22 se observa que el 88% de empresarios manifiesta que sí les otorgaron el crédito en el monto solicitado, mientras que un 12% dice que no fue así.

TABLA 23
MONTO PROMEDIO DEL CREDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA
PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Monto del crédito otorgado	Frecuencia	Porcentaje
De 1,000 a 5,000	4	16,0
De 6,000 a 10,000	15	60,0
De 11,000 a 15,000	6	24,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

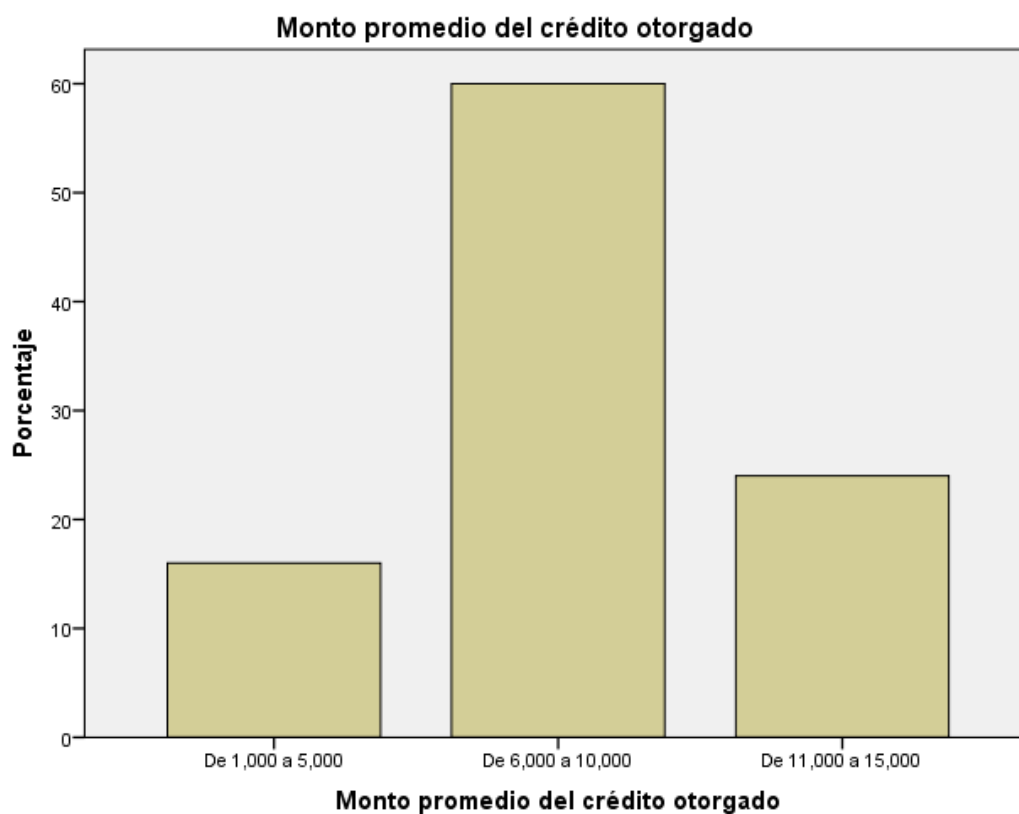


Figura 23: Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 23 se observa que el 60% de los micro y pequeños empresarios recibió créditos de 6,000 a 10,000 soles, y el 24% recibió de 11,000 a 15,000 soles en promedio.

TABLA 24
PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA
PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Plazo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
a corto plazo	22	88,0
a largo plazo	3	12,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

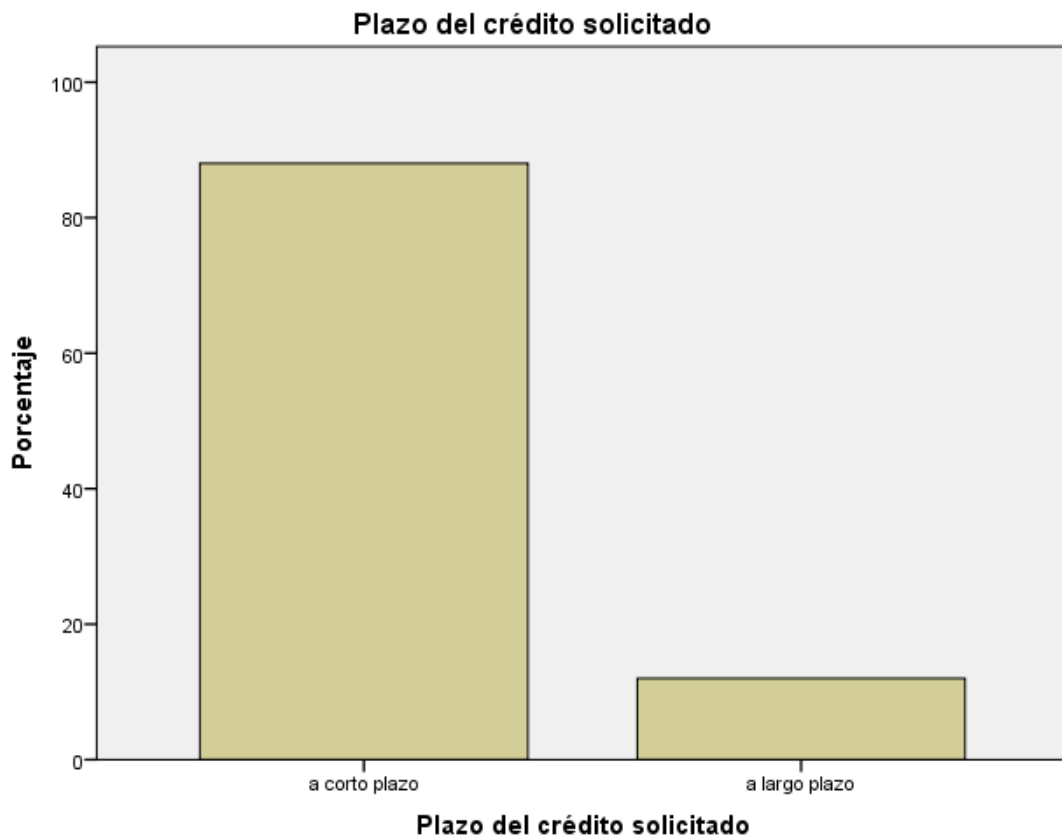


Figura 24: Plazo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

En la tabla y figura 24, se observa que el 88% de las micro y pequeñas empresas recibió créditos a corto plazo.

TABLA 25
EN QUÉ INVIRTIERON EL CRÉDITO OBTENIDO LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA
PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Inversión del crédito obtenido	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	20	80,0
Mejoramiento y/o ampliación de local	0	0,0
Activos fijos	5	20,0
Otros	0	0,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

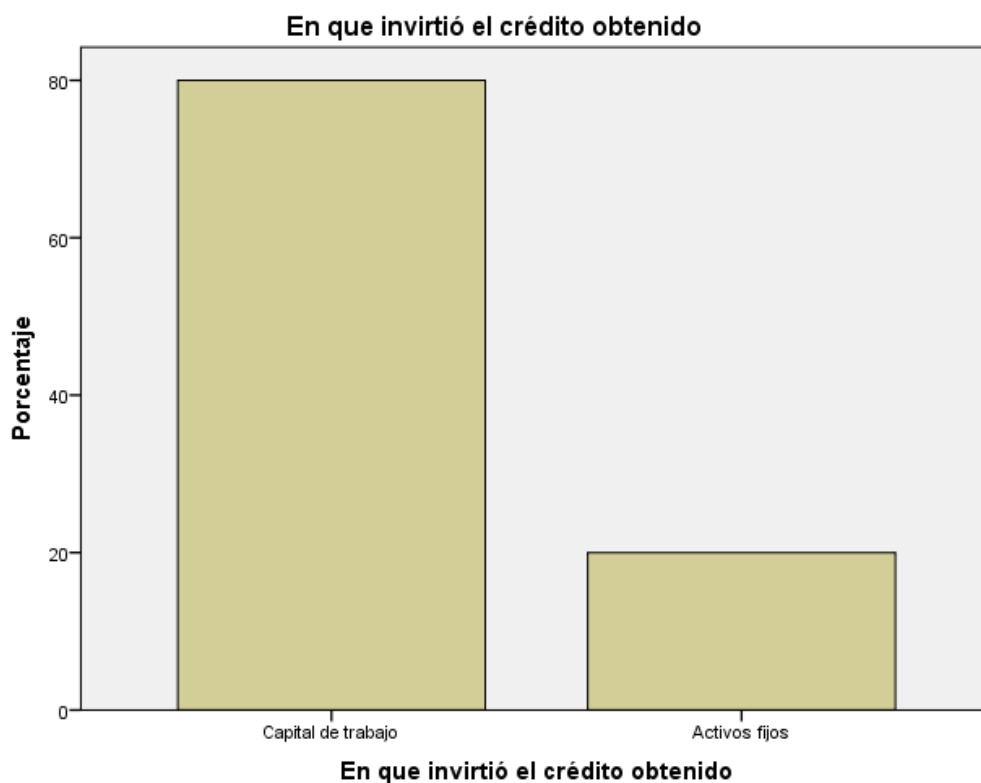


Tabla 25: En qué invirtieron el crédito obtenido las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 25, se observa que el 80% de las micro y pequeñas empresas invirtió el préstamo en capital de trabajo, y el 20% lo hizo en activos fijos.

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

TABLA 26
RECIBIERON CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO
LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS
DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Recibieron capacitación	Frecuencia	Porcentaje
SI	12	48,0
NO	13	52,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

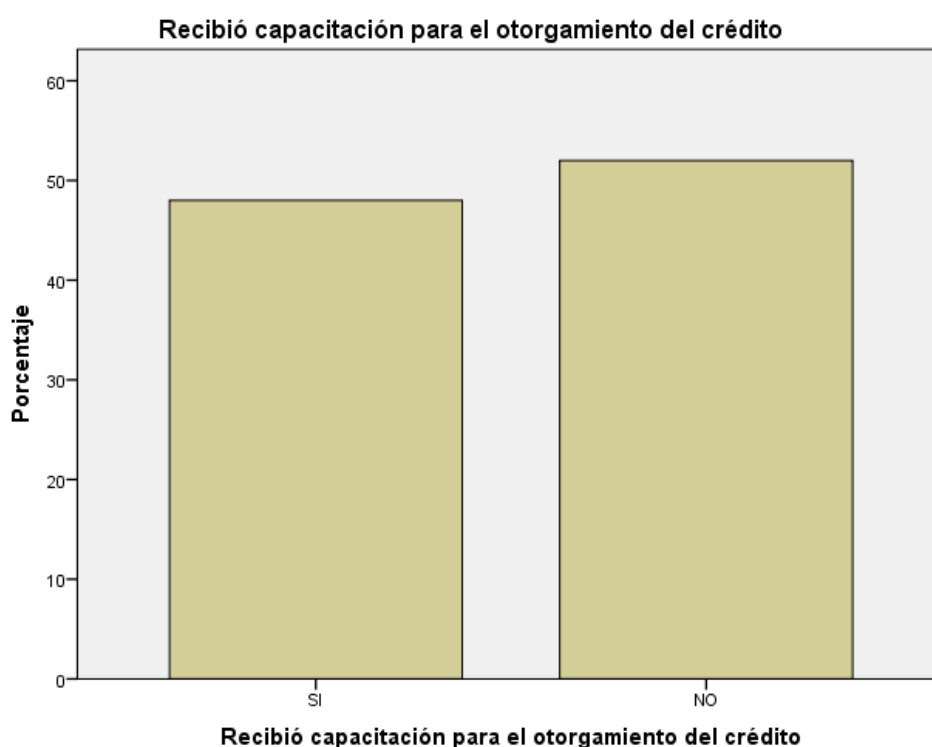


Tabla 26: Recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 26, se observa que el 52% de los empresarios no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 48% dijo que sí lo recibió.

TABLA 27
CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIERON EN EL ÚLTIMO AÑO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha 2018

N° Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Uno	21	84,0
Dos	4	16,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

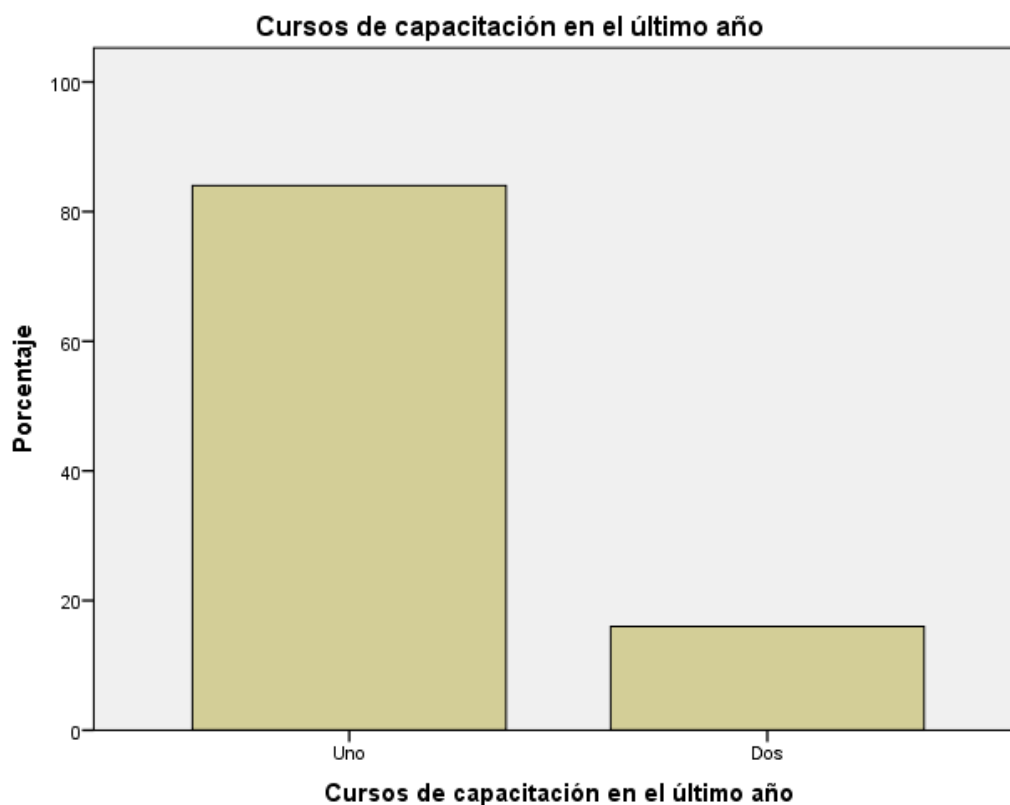


Tabla 27: Cuántos cursos de capacitación recibieron en el último año las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 27, se observa que el 84% de los representantes de las micro y pequeñas empresas recibió un curso de capacitación, y el 16% recibió dos cursos de capacitación.

TABLA 28
EN QUÉ TIPO DE CURSOS DE CAPACITACIÓN PARTICIPARON LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Tipo de cursos en que participaron	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	13	52,0
Manejo empresarial	12	48,0
Otros	0	0,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

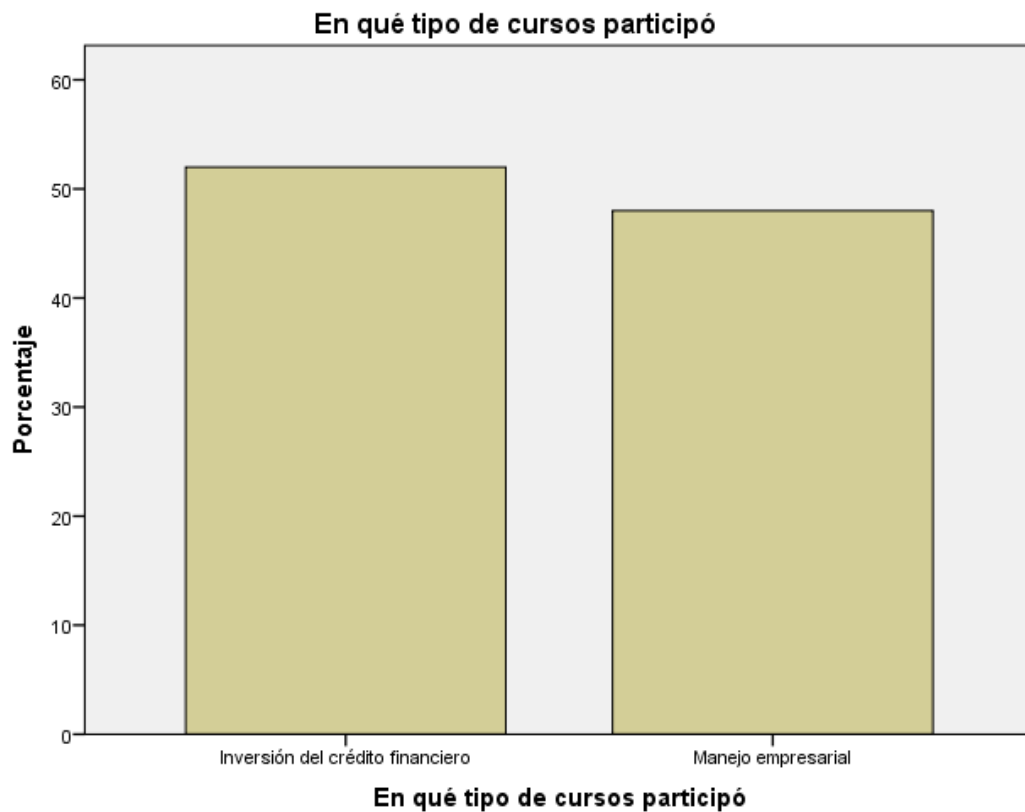


Tabla 28: En qué tipo de cursos de capacitación participaron

En la tabla y figura 28, se observa que el 52% de los empresarios se capacitó inversión del crédito financiero, y el 48% en manejo empresarial.

TABLA 29-A
RECIBIÓ CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA
PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

El personal recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
SI	22	88,0
NO	3	12,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

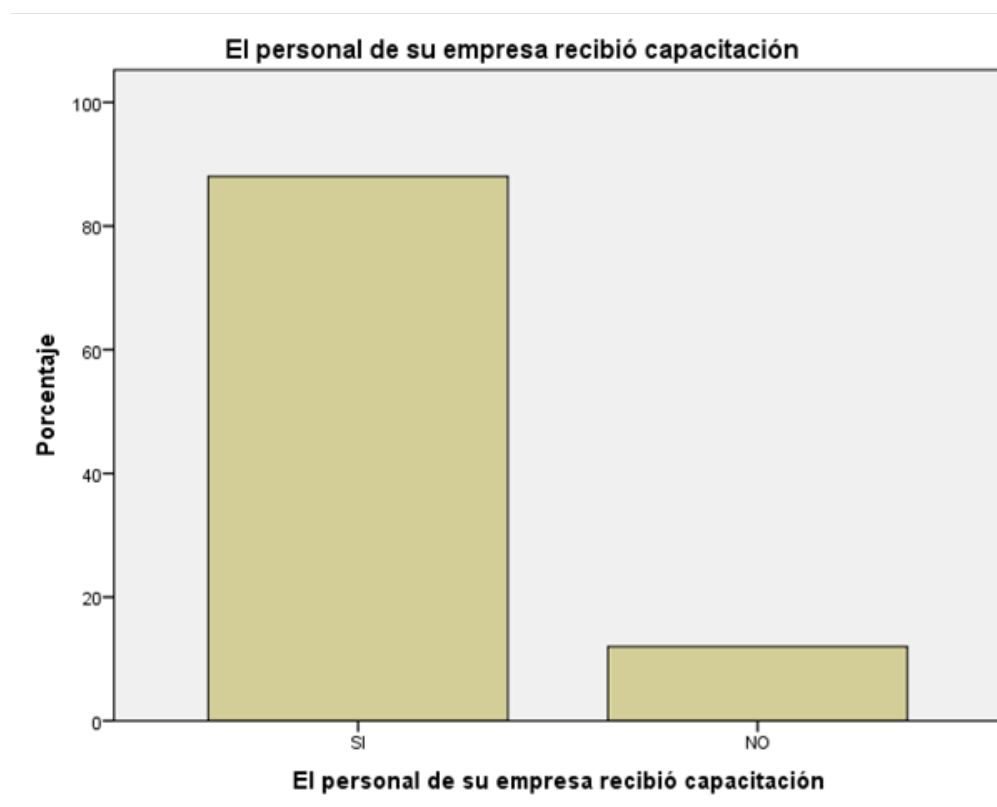


Tabla 29-A: El personal de su empresa recibió capacitación.

En la tabla y figura 29-A, se observa que el 88% sí capacitó a su personal, mientras que el 12% no lo hizo.

TABLA 29-B
CANTIDAD DE CURSOS EN QUE SE CAPACITÓ EL PERSONAL DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA
Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Cantidad de cursos	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	5	20,0
Un curso	13	52,0
Dos cursos	7	28,0
Más de tres cursos	0	0,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

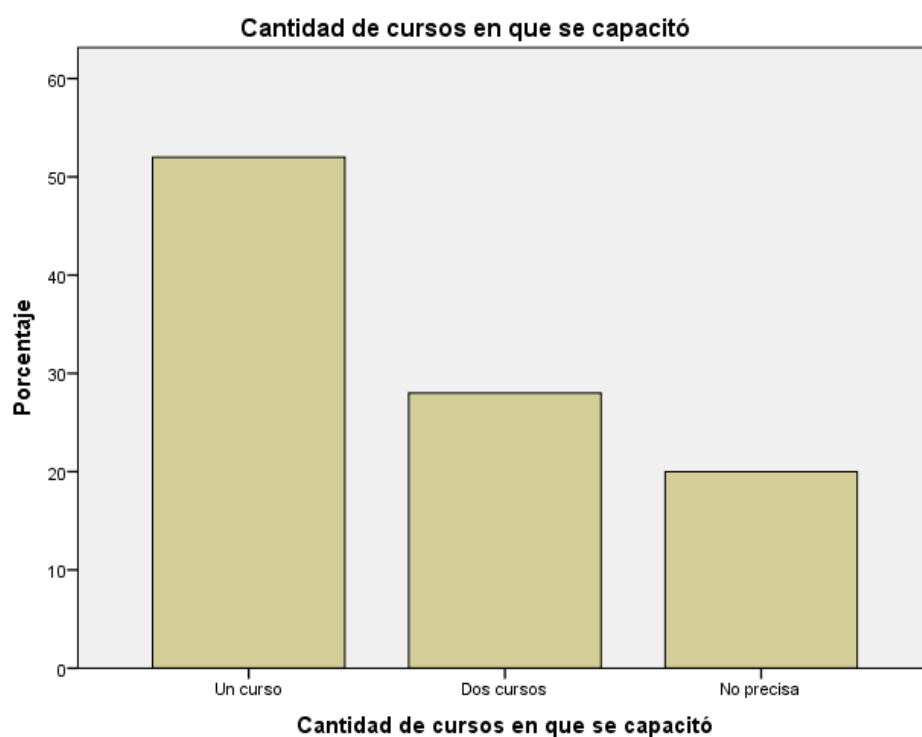


Tabla 29-B: Cantidad de cursos de capacitación que recibió el personal.

En la tabla y figura 29-B, se observa que el 52% de los trabajadores de las empresas se capacitó en un curso, y un 28% participó en dos cursos de capacitación.

TABLA 30
SI CONSIDERAN A LA CAPACITACION COMO UNA INVERSIÓN LOS
REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL
DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Consideran una inversión	Frecuencia	Porcentaje
SI	22	88,0
NO	3	12,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

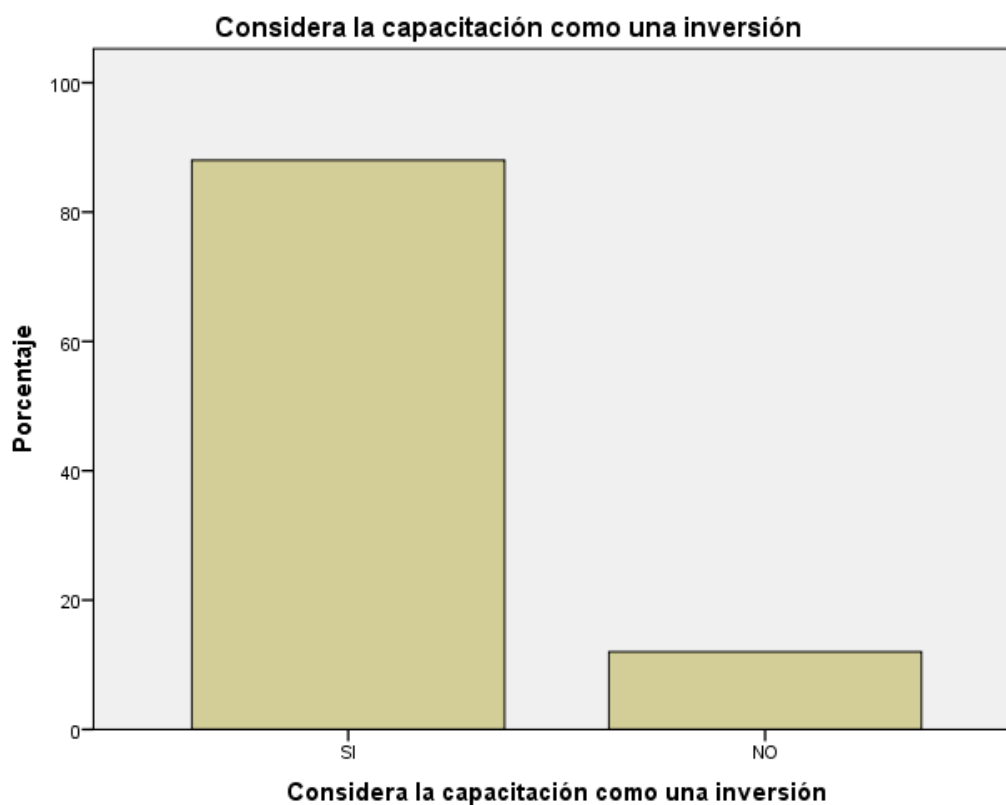


Tabla 30: Considera a la capacitación como una inversión.

En la tabla y figura 30, se observa que el 88% de los empresarios considera a la capacitación como una inversión, mientras que un 12% no lo considera así.

TABLA 31
SI CONSIDERAN QUE LA CAPACITACION DEL PERSONAL ES RELEVANTE
PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Lo consideran relevante	Frecuencia	Porcentaje
SI	22	88,0
NO	3	12,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

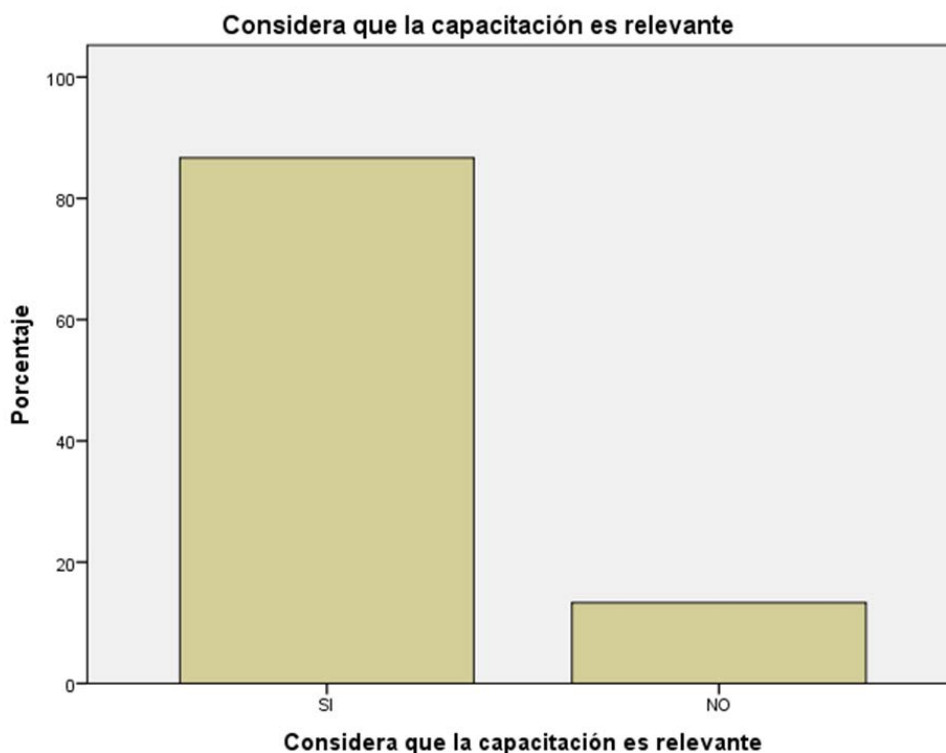


Tabla 31: Considera que la capacitación del personal es relevante

En la tabla y figura 31, se observa que el 88% de los empresarios considera que la capacitación de su personal es relevante para sus empresas, y el 12% considera que no lo es

TABLA 32
EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

En qué temas se capacitaron	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	8	32,0
Prestación de mejor servicio a los clientes	17	68,0
Otros	0	0,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

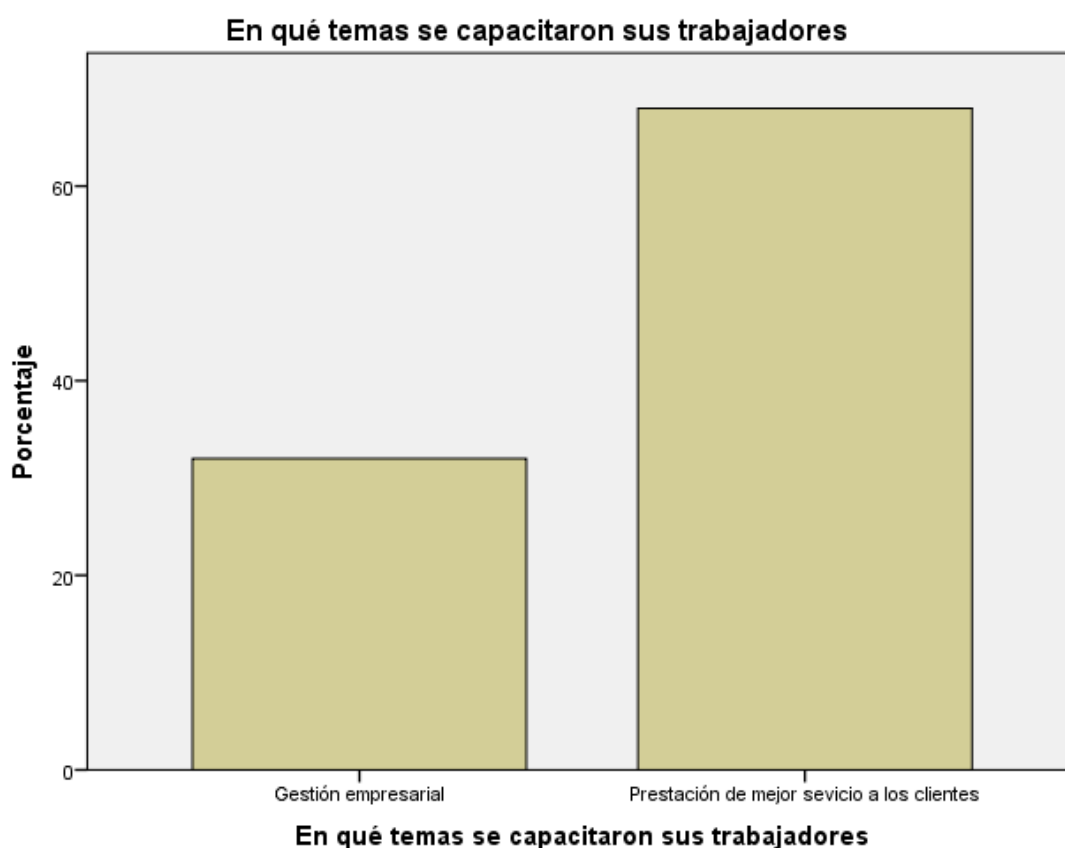


Tabla 32: En qué temas se capacitaron sus trabajadores.

En la tabla y figura 32, se observa que el 68% de los trabajadores se capacitó en prestación de mejor servicio a los clientes, y un 32% lo hizo en gestión empresarial.

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

TABLA 33

CREE QUE EL FINANCIAMIENTO MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Financiamiento mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	23	92,0
NO	2	8,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

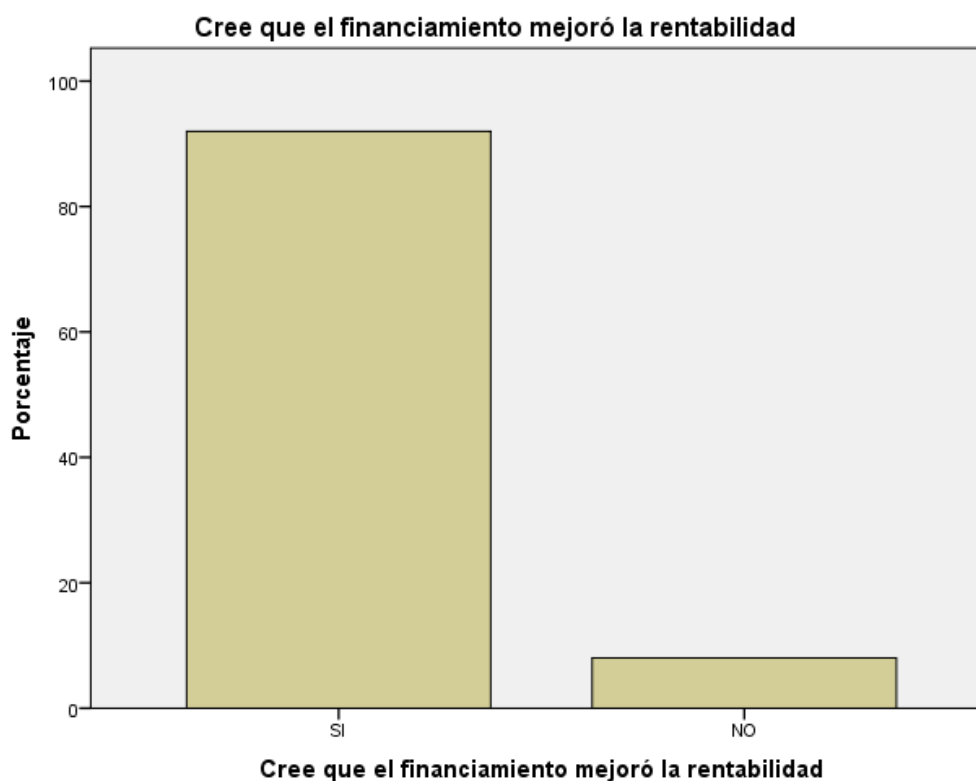


Tabla 33: Cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas

En la tabla y figura 33, se observa que el 92% de los empresarios cree que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

TABLA 34
CREE QUE LA CAPACITACIÓN MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Capacitación mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	22	88,0
NO	3	12,0
No precisa	0	0,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

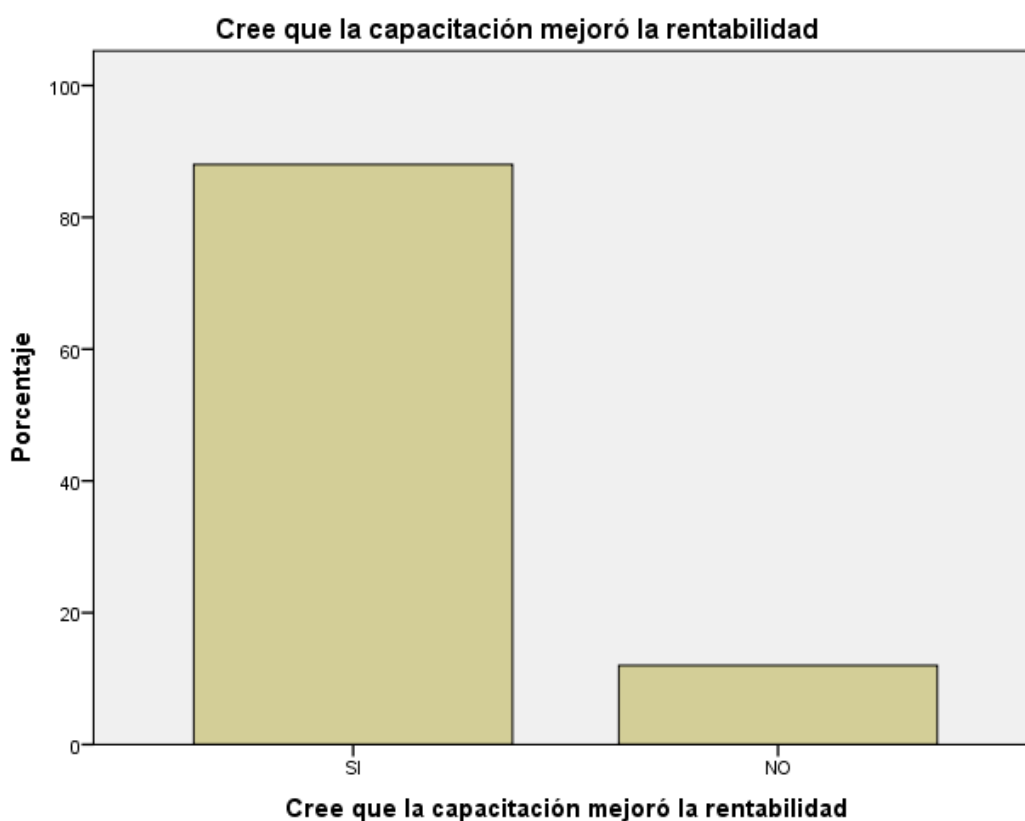


Tabla 34: Cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas

En la tabla y figura 34, se observa que sólo el 88% de los empresarios cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas, y el 12% dijo que no.

TABLA 35

**CREE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DEL SECTOR COMERCIAL
RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE
YARINACocha 2018, HA MEJORADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS**

Mejóro la rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
SI	23	92,0
NO	2	8,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

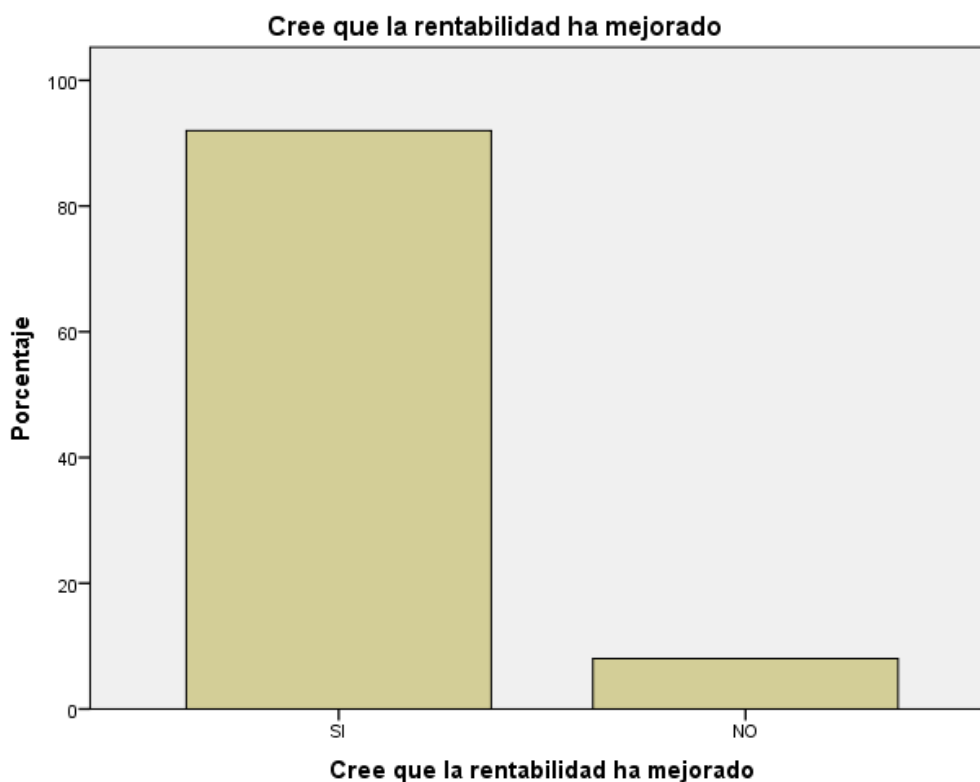


Tabla 35: Cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años

En la tabla y figura 35, se observa que el 92% de empresarios sí cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años, mientras que el 12% dijo que no.

TABLA 36

**CREE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DEL SECTOR COMERCIAL
RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE
YARINACocha 2018, HA DISMINUIDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS**

Disminuyó la rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
SI	2	8,0
NO	23	92,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Junio 2018

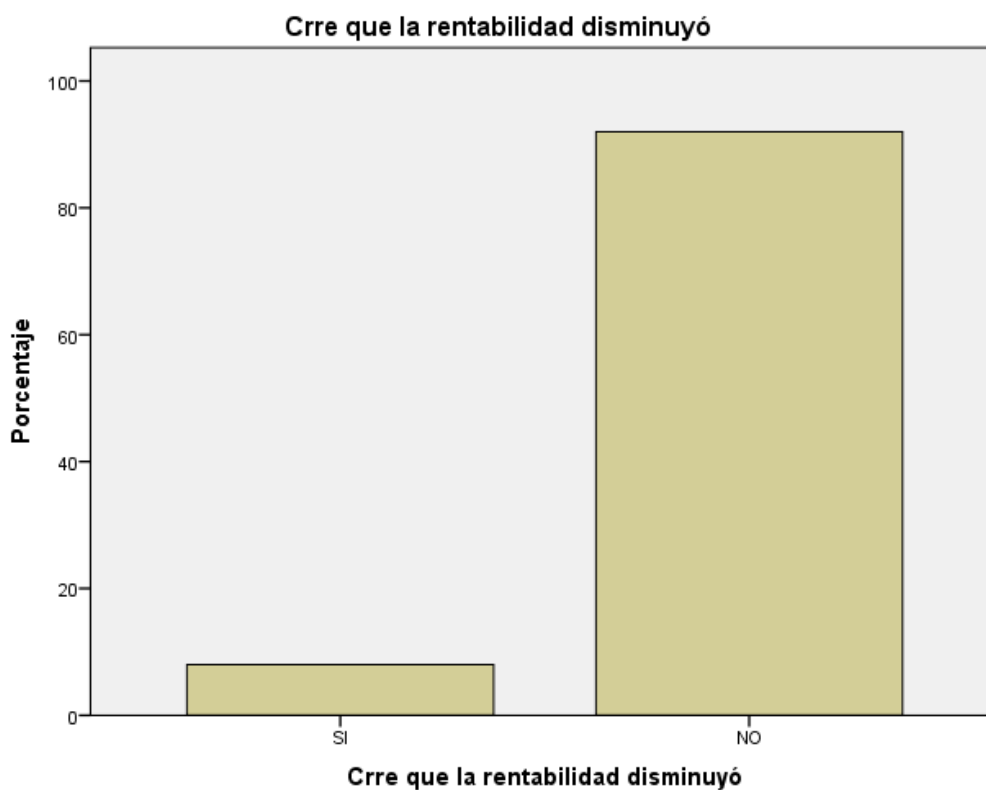


Tabla 36: Cree que la rentabilidad de sus empresas ha disminuido en los últimos años

En la tabla y figura 36, se observa que el 92% de los empresarios cree que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, y el 8% sí cree que disminuyó en los últimos años.

4.2 Análisis de resultados

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

- El 92% (23) de empresarios tiene de 26 a 55 años de edad (ver tabla 1). Resultados muy parecidos a los de Avendaño (2016) donde el 90% y Camarena (2011) donde el 80%, tienen entre 26 y 60 años; Siccha (2017) donde el 76% está entre 25 y 49 años, y algo parecidos a Acuña (2010) donde el promedio fue de 40 años.
- El 56% (14) es mujer, y el 44% (11) es hombre (ver tabla 2). Resultados muy parecidos a Acuña (2010) donde el 57% son mujeres, a Siccha (2017) donde el 68% es de sexo masculino, y diferentes a Rojas (2017) donde el 83% donde los representantes del rubro abarrotos son varones, y Avendaño (2016) donde el 60% de empresarios del rubro boticas son varones.
- El 36% (9) tiene como instrucción la secundaria completa, y un 32% (8) tiene educación superior no universitaria completa y educación superior universitaria completa (tabla 3). Resultados muy parecidos a los de Araujo (2011) donde el 35% tiene secundaria completa, y parecidos a los de Camarena (2011) donde el 50% tiene educación secundaria; pero, diferentes a los de Siccha (2017) donde el 80% tiene educación superior universitaria y técnica, y Rojas (2017) donde el 58% tiene grado de instrucción superior universitaria incompleta.
- El 48% (12) es conviviente y el 40% (10) es casado (ver tabla 4). Resultados parecidos a Rojas (2017) donde el 58% son convivientes, y diferentes a Siccha (2017) donde el 56% de los empresarios es casado.

- El 36% (9) son técnicos de profesión, el 12% (3) son profesionales universitarios, y el 52% (13) no tiene profesión alguna. Además, el 88% (22) se dedica por completo a la labor de comerciantes (tablas 5 y 6). Estos resultados son parecidos a los de Rojas (2017) donde el 67% de los representantes se dedica al comercio.

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

- Del 72% (18) de las empresas tiene entre 6 a más de 16 años de antigüedad en el rubro (tabla 7). Resultados en tendencia con Camarena (2011) y Rojas (2017) donde el 100% tiene más de tres años de actividad, y algo parecidos con Avendaño (2016) donde el 80% tiene entre de 6 a 7 años de antigüedad.
- El 80% (20) de las empresas son formales (tabla 8). Resultados parecidos a Rojas (2016) y Avendaño (2017) donde el 100% de empresarios asegura que sus negocios son formales. El rubro compra y venta de ropa para damas, por el mismo hecho de ofrecer sus productos en lugares comerciales, céntricos y concurridos, debe de operar con todos los permisos y documentación pertinente; además, los empresarios son conscientes de todos los beneficios que se logra con la formalización.
- El 48% (9) tiene de 1 a 2 permanentes, y el 52% tiene de 3 a 5 trabajadores (tabla 9). Resultados parecidos a los de Avendaño (2017) donde el 60% tienen más de cuatro trabajadores permanentes, y a los de Araujo (2011) donde el 35% posee más de tres trabajadores permanentes. Y algo parecido a Camarena (2011) que tiene a un 80% que cuenta con un trabajador permanente.

- El 64% (16) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, y el 28% tiene de 3 a 5 trabajadores (tabla 10). Resultados parecidos a Siccha (2017) donde el 68% de los trabajadores es eventual, y diferentes con Avendaño (2016) donde ninguna empresa tiene trabajadores eventuales.
- El 84% (21) de empresas se formaron con el objetivo de obtener ganancias (tabla 11), resultados muy parecidos a Araujo (2011) y Rojas (2017) donde el 95% y 100% de empresas, respectivamente, se formaron para obtener ganancias; y diferentes a los de Camarena (2011) donde el 70% de empresas se crearon por subsistencia, y a Siccha (2017) donde el 60% formó su empresa con el objetivo de generar empleo.

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

- El 80% de empresarios (20) financia sus actividades con financiamiento de terceros, y el 20% (5) lo hace con capital propio (tabla 12). Resultados parecidos a Siccha (2017) donde el 100% se financia por terceros, y a Rojas (2017) con el 75% financiado por terceros. pero diferentes a los de Acuña (2010) donde el 43% recibió créditos, y Avendaño (2016) donde el 45% utiliza financiamiento de terceros.
- El 48% (12) se financió por el Banco de Crédito, y el 20% (5) con el Banco Continental, y pagan tasa de interés del 1.5% y 1.8% por los créditos recibidos (tablas 13 y 14). Resultados similares a los de Araujo (2011), donde el 78% de empresarios se financiaron por entidades bancarias, y Rojas (2017) donde el 75% se financió con el Banco de Crédito y paga una tasa de 1.5%.

- De las entidades no bancarias, el 32% (8) recurre a la financiera Mi Banco, un 20% a Crediscotia, y otro 20% lo hace con la Caja Maynas (Tabla 15) y pagan tasas de interés del 2% y 3% mensual por los créditos (tabla 16). Resultados parecidos a Avendaño (2016) donde el 25% se financia en el sistema no bancario (financiera Confianza), y Siccha (2017) donde el 28% se financia con entidades no bancarias.
- El 68% (17) de los empresarios dicen que no recurren a prestamistas o usureros para financiarse, un 20% (5) no precisa su respuesta, y un 12% dijo que sí recurre a estas fuentes, pagando tasas de 5% a más de 10% (tablas 17 y 18). Este resultado es contrario al de Camarena (2011) donde el 78% de empresarios se financian por medio de usureros, y con Siccha (2017) donde el 44% de empresas recurre a prestamistas.
- El 80% (20) de micro y pequeñas empresas no se financia por otros medios, y el 20% sí lo hace, pero no precisa las fuentes a las que recurre ni las tasas de interés que paga por esos financiamientos (tablas 19 y 20). Al hablar de otros medios de financiamiento, se está hablando de medios informales que pueden ser préstamos de familiares, remesas del extranjero, panderos, juntas, casas de empeño, etc.
- El 80% (20) dice que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para la obtención del crédito (tabla 21). Resultados parecidos a los de Avendaño (2016) y Rojas (2007), donde el 70% y el 100% respectivamente, afirma que las instituciones bancarias otorgan mayores beneficios. En la actualidad, tanto los bancos comerciales, así como las financieras y las cajas

municipales de ahorro y crédito tienen programas especiales de micro créditos para financiar las actividades de la micro y pequeñas empresas.

- El 88% (22) dice que sí les otorgaron los créditos en los montos solicitados, que estos montos fueron de 6,000 a 15,000 soles y que fueron a corto plazo (tablas 22, 23 y 24). En líneas generales, los montos superiores a 15,000 soles se financian a largo plazo, lo que flexibiliza el pago en cuotas más cómodas, y asegura la devolución por parte de los empresarios.
- El 80% (20) invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo, y el 20% (5) lo hizo en activos fijos (tabla 25). Parecido a Camarena (2009) donde el 78% invirtió sus créditos en capital de trabajo, Rojas (2017), donde el 67% lo invirtió en activos fijos, y Acuña (2010) donde el 66.7% lo invirtió como capital de trabajo.

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

- El 48% (12) de empresarios sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, y el 52% (13) no recibió capacitación (tabla 26). Resultados algo similares a los de Siccha (2017) donde el 64% no recibió capacitación, en cambio, son diferentes, a los de Camarena (2011) donde el 90% de empresarios no recibió capacitación en los últimos años, y a Rojas (2017) donde el 92% de empresarios no recibieron capacitación.
- El 84% (21) que se capacitó, lo hizo en un solo curso, los temas fueron inversión del crédito financiero y manejo empresarial (tablas 27 y 28). Resultados parecidos en Acuña (2010) donde el 42,8% recibió una capacitación, y Rojas (2017) donde el 67% se capacitó en manejo empresarial.

- El 88% (22) manifiesta que su personal si recibió capacitación en los cursos de prestación de mejor servicio a los clientes y en gestión empresarial. (tablas 29-A, 29-B y 32). Resultados que se asemejan a los de Acuña (2010) quienes sí capacitan a su personal, aunque no especifican en qué temas lo hacen. Y son diferentes a Camarena (2011), donde no capacitan a su personal las empresas.
- El 88% (22) sí considera que la capacitación es una inversión, y que es relevante para el funcionamiento de sus empresas que su personal se capacite (tablas 30 y 31). Resultados parecidos a los de Acuña (2010) donde el 100% y Rojas (2017) con el 75% consideran que la capacitación es una inversión y que la capacitación a sí es relevante para la empresa.

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

- El 92% (23) cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa (tabla 33) y el 88% precisa que la capacitación mejoró la rentabilidad (tabla 34). Resultados muy parecidos a Siccha (2017) donde el 76% considera que el financiamiento mejoró la rentabilidad y el 56% que la capacitación mejoró la rentabilidad también, a Rojas (2017) donde el 78% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, y diferentes a Camarena (2011), donde el 70% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, aunque el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.
- El 92% (23) sí cree que la rentabilidad de sus empresas dedicadas a la compra y venta de ropa para damas ha mejorado en los últimos años, y el 92% (23) considera que la rentabilidad no ha disminuido (ver tablas 35 y 36). Estos

resultados son algo similares, a los de Siccha (2017) y Rojas (2017) donde el 52% y el 78%, respectivamente, manifestó que si mejoró la rentabilidad de sus empresas y la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

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

- El 92% (23) tiene de 26 a 55 años de edad.
- El 44% (11) es hombre y el 56% (14) es mujer.
- El 36% (9) tiene educación secundaria completa, y el 32% (9) tiene educación superior técnica y universitaria completa.
- El 40% (10) tiene el estado civil de casado, y el 48% (12) es conviviente.
- El 36% (9) tiene alguna profesión técnica, y el 12% (3) es profesional universitario.

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

- El 64% (16) de las empresas tiene una antigüedad de 6 a 15 años en el rubro.
- El 80% (20) de las empresas son formales.
- El 100% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes, y el 92% (23) tiene de 1 a 5 trabajadores eventuales.
- El 84% (21) se formó para obtener ganancias.

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

- El 80% (20) se financia mediante terceros, y el 20% (5) lo hace con financiamiento propio.
- El 48% (12) se financia con el Banco de Crédito, y el 20% (5) con el Banco Continental.
- El 72% paga de 1.5 a 1.8% de tasa de interés mensual por el crédito bancario.
- El 72% se financia también con créditos no bancarios, y paga una tasa de 2 a 3% de interés mensual.
- El 12% se financia por prestamistas o usureros, y pagan tasas de 5% a más de 10%.
- el 20% se financia, además, por otros medios, pero no precisa la tasa de interés que paga.
- El 80% (20) cree que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para obtener a un crédito.
- El 88% (22) recibió el crédito en el monto solicitado, que fue de 6,000 a 15,000 soles en promedio, y a corto plazo.
- El 80% (20) invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo.

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

- El 48% (12) de empresarios sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 52% (13) no lo recibió.
- El 100% recibió capacitación en inversión del crédito financiero y en manejo empresarial.
- El 88% brindó capacitación a su personal entre uno y dos cursos. Entre ellos prestación de mejor servicio a los clientes y gestión empresarial.

- El 88% (22) sí considera que la capacitación es una inversión, y que, además, es relevante para su empresa.

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

- El 92% (23) sí considera que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 88% (22) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 92% (23) cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.
- El 92% (23) no cree que la rentabilidad de su empresa haya disminuido en los últimos años.

5.2 Recomendaciones

Respecto a los empresarios

- Que se integren más emprendedores a este rubro de la comercialización de ropa para damas, el vestido es una necesidad humana de demanda constante, y aún hay mercado para más gente.
- Que más varones se atrevan a participar en este rubro, no hay distingo de género.
- Que los empresarios que se quedaron con estudios básicos, continúen sus estudios hasta ser técnicos o profesionales.
- Que formalicen su estado civil aquellas personas que están como convivientes, es parte de la estabilidad familiar.

Respecto a las características de las microempresas

- Que, la ropa a pesar de ser un producto sensible a la moda y tendencias actuales, deben de seguir en el rubro buscando diversificar su stock con ropa para todas las edades.
- Tratar de que el personal más antiguo y capacitado esté en planillas y con contrato indeterminado.
- Contratar trabajadores eventuales sólo en temporadas altas y ocasiones especiales.

Respecto al financiamiento

- Buscar siempre la alternativa más económica en cuanto a tasas de interés, no dejarse llevar por las facilidades solamente.
- Que, previamente a la solicitud del crédito tengan bien planificado sobre la inversión que van a hacer y si se dan las garantía para el retorno de ese crédito.
- Que, cumplan responsablemente con su cronograma de pagos y eviten por todos los medios el caer en morosidad.

Respecto a la capacitación

- Que ambos, empresarios y trabajadores, deben de capacitarse constantemente.
- Que no olviden, que un trabajador capacitado es mucho más productivo para la empresa, y que la capacitación es una inversión y no un gasto.

Respecto a la rentabilidad

- Que inviertan en capacitar a su personal y mejorar la oferta de su producto, esto influirá en la rentabilidad.

- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas

Acuña L. O. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Alarcón A. D. (2007), La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas. (Informe de Investigación, Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 73):
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaafinhot.htm>

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

Avendaño L. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016. Tesis de pregrado. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote filial Pucallpa. Recuperado de biblioteca virtual:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042983>

Camarena J.A. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2009-2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Club Planeta (2013), Fuentes de Financiamiento. Recuperado de <http://www.trabajo.com.mx/fuentesdefinanciamiento.htm>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL, (2013), Coyuntura Laboral en América Latina y el caribe. (Informe de Investigación). [Versión Adobe Digital Editions]. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/Documents/publication/wcms_213795.pdf

Comisión Europea (2006), La Nueva definición de Pyme. Guía de usuario y ejemplo de declaración. Publicación de empresa e industria. (pp. 5-7). Recuperado de http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_es.pdf

Ferruz L. (2000), La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Fuero M. (2010), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro ebanistería, del distrito de Callería, período 2009 – 2010”. (Tesis

de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial-Pucallpa.

Gobierno Regional de Ucayali (2011), Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf

Henriquez (2009). “Políticas para las Mipymes frente a la crisis - Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa” estudio para la Europa Aid y la Organización Internacional del Trabajo.

INEI (2014). Resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2013. Recuperado de: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D88005ABDC9/\\$FILE/9.resultado_encuesta_micro_peque%C3%B1a_empresa.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D88005ABDC9/$FILE/9.resultado_encuesta_micro_peque%C3%B1a_empresa.pdf)

La Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), Políticas para las Mipymes Frente a la Crisis – Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa. (Informe de Investigación). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf

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

- Rojas R. (2017). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. Tesis de pregrado. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote filial Pucallpa. Recuperado de biblioteca virtual: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044842>
- Saavedra M. L.; Tapia B. (2009), Las mejores prácticas en las Mipyme Industrial Mexicana. (Informe de Investigación; Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática-Universidad Nacional Autónoma de México). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/anteriores/xvi/docs/1W.pdf>
- Sarmiento R. (2008), La estructura del financiamiento de las empresas: Una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997-2004). (Informe de Investigación). Recuperado de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005_1.pdf
- Servicio brasileño de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009), Desarrollo empresarial y apoyo a las mypes en Brasil: El rol del SEBRAE. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/\\$FILE/SEBRAE-Lages.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/$FILE/SEBRAE-Lages.pdf)
- Siccha F. (2017). Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Tesis de pregrado.

Universidad Católica Los Angeles de Chimbote filial Pucallpa.
Recuperado de biblioteca virtual
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044846>

SUNAT (2008), Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. D.S. No 007-2008-TR. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>

Villarán (s.f.), La importancia de la mype en el desarrollo del país.
Recuperado de <http://www.teleley.com/revistaperuana/villaran-66.pdf>

6.2 Anexos

Anexo 1. Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018”**

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

Encuestador(a):.....Fecha:/...../201...

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS

MYPES:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino.....Femenino.....

1.3 Grado de instrucción: Ninguno.... Primaria: Completa..... Incompleta.....
Secundaria: Completa.....Incompleta..... Superior Universitaria Completa
(....) Superior Universitaria Incompleta (....) Superior No Universitaria:
Completa.....Incompleta.....

1.4 Estado Civil: Soltero..... Casado.....Conviviente.....Divorciado.....
Otros.....

1.5 Profesión.....

1.6 Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

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

2.3 .Número de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio

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

3.2. Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener
financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)
.....

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

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

3.5. Qué tasa de interés mensual paga a las entidades no bancaria

- 3.6. Prestamistas o usureros
- 3.7. Que tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés paga
- 3.10. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito: Las entidades bancarias (.....) Las entidades no bancarias (.....) los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:
- 3.13. Tiempo del crédito solicitado: El crédito fue de corto plazo: (...) Largo plazo: (...)
- 3.14. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros- Especificar:.....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero: Si.....No.....
- 4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año: Uno.....Dos.....Tres..... Cuatro..... Más de cuatro.....
- 4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial..... Administración de recursos humanos..... Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....

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

Si.....No.....;

4.5 Indique Ud. la cantidad de cursos que su personal recibió. 1 Curso.....

2 Cursos..... 3 Cursos..... Más de 3 cursos.....

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

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

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

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

4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión Empresarial.....

Manejo eficiente del microcrédito..... Gestión Financiera..... Prestación de

mejor servicio a los clientes..... Otros:... Especificar.....

V. PERCEPCION DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

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

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa: Si.....No.....

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

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

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

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

Yarinacocha, 2018

Anexo 2. Cuadros de resultados

(1) Con respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

CUADRO N° 01

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 40% (10) tiene de 26 a 35 años, el 36% (9) tiene de 36 a 45 años, el 16% (4) tiene de 46 a 55 años, y el 8% (2) tiene de 18 a 26 años de edad.
<i>Sexo</i>	2	El 56% (14) son mujeres y el 44% (11) son hombres.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	El 36% (9) tiene secundaria completa, el 20% (5) tiene educación superior no universitaria completa, un 16% (4) tiene primaria completa, otro 16% superior no universitaria incompleta, y un 12% (3) tiene educación superior universitaria completa.
<i>Estado civil</i>	4	El 48% (12) es conviviente, el 40% (10) es casado, y un 12% (3) es soltero.
<i>Profesión</i>	5	El 52% (13) no tiene ninguna profesión, un 36% (9) es técnico, y el 12% (3) es profesional universitario.
<i>Ocupación</i>	6	El 88% (22) es comerciante de ocupación, y el 12% (3) trabaja además como empleado.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5 y 6

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

CUADRO N° 02

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro compra y venta de ropa para damas</i>	7	El 36% (9) tiene de 6 a 10 años de antigüedad, un 28% (7) tiene de 1 a 5 años, otro 28% tiene de 11 a 15 años, y un 8% (2) tiene más de 16 años.
<i>Formalidad de las Micro y pequeñas empresas</i>	8	El 80% (20) de las micro y pequeñas empresas del rubro son formales, y el 20% (5) no lo son.
<i>Nro. de trabajadores permanentes</i>	9	El 48% (12) tiene de 1 a 2 empleados permanentes, y el 52% (13) tiene de 3 a 5 trabajadores.
<i>Nro. de trabajadores eventuales</i>	10	El 64% (16) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 28% (7) tiene de 3 a 5 trabajadores, y el 8% (2) no tiene trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Micro y pequeñas empresas.</i>	11	El 84% (21) de los representantes dijeron que sus micro y pequeñas empresas se crearon para obtener ganancias, y el 16% (4) se crearon como forma de subsistencia.

Fuente: Tablas 7, 8, 9, 10 y 11

(3) Con respecto a las características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio

CUADRO N° 03

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
<i>Cómo se financian</i>	12	El 80% (20) se financia por medio de terceros, mientras que el 20% (5) lo hace con financiamiento propio.
<i>Financiamiento bancario.</i>	13	El 48% (12) recurre al Banco de Crédito, un 20% (5) lo solicita al Banco Continental, otro 20% no precisa, y el 12% (3) con el Interbank.
<i>Tasa de interés bancario que pagan</i>	14	El 40% (10) paga un interés de 1.8%, un 32% (8) paga el 1.5%, un 20% (5) no precisa, y el 8% (2) paga una tasa de interés del 2%.
<i>Financiamiento no bancario</i>	15	El 32% (8) se financia con Mi Banco, un 20% (5) con la Caja Maynas, otro 20% con Crediscotia.
<i>Tasa de interés no bancario que pagan</i>	16	El 36% (9) paga el 2.5%, el 32% (8) paga un 3%, un 12% (3) paga el 2% y el 20% restante no precisa.
<i>Financiamiento por prestamistas o usureros</i>	17	El 68% (17) no utiliza el financiamiento por prestamistas, un 12% (3) sí lo hace, y el 20% (5) no precisa.
<i>Tasa de interés que pagan a prestamistas o usureros</i>	18	El 76% (19) no especifica, el 16% (4) paga más del 10%, un 4% (1) paga el 5%, y otro 4% paga el 10%.
<i>Financiamiento por otros medios</i>	19	El 80% (20) no busca financiamiento por otros medios, y el 20% sí lo hace.
<i>Entidad financiera que otorga más facilidades</i>	21	El 80% (20) afirma que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades, y el 20% (5) dice que son las entidades no bancarias.
<i>Le otorgaron el crédito en el monto solicitado</i>	22	El 88% (22) sí recibió el crédito en el monto que solicitó, y un 12% (3) dice que no fue así.
<i>Monto promedio del crédito otorgado</i>	23	El 60% (15) recibió de 6,000 a 10,000, el 24% (6) de 11,000 a 15,000, y el 16% (4) 1,000 A 5,000 soles.
<i>Plazo del crédito solicitado</i>	24	El 88% (22) lo solicitó a corto plazo, y el 12% (3) lo hizo a largo plazo.
<i>En que invirtió el crédito</i>	25	El 80% (20) lo invirtió en capital de trabajo, y el 20% (5) lo hizo en activos fijos.

Fuente: Tablas 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25

(4) De las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	26	El 52% (13) si recibió capacitación, y el 48% (12) no recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en el último año</i>	27	El 84% recibió un curso de capacitación, y el 16% recibió dos capacitaciones.
<i>En qué tipo de cursos participó</i>	28	Un 52% se capacitó en ningún en inversión del crédito financiero, y el 48% lo hizo en manejo empresarial.
<i>Personal recibió capacitación</i>	29-A	El 88% (22) si capacitó a su personal, y el 12% (3) no lo capacitó.
<i>Cantidad de cursos en que se capacitó su personal</i>	29-B	Un 52% (13) se capacitó en un curso, el 28% (7) en dos cursos, y un 20% (5) no precisa su respuesta.
<i>La capacitación es una inversión</i>	30	El 88% (22) si considera a la capacitación como una inversión, y el 12% (3) no lo considera así.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	31	El 88% (22) sí considera que la capacitación es relevante para su empresa, y el 12% (3) no cree que es así.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	32	El 68% (17) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, y el 32% (8) se capacitó en gestión empresarial.

Fuente: Tablas 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32 y 33

(5) Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	33	El 92% (23) sí cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 8% (2) cree que no.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	34	El 88% (22) sí cree que la capacitación mejoró la rentabilidad, y el 12% (3) no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>La rentabilidad mejoró en los últimos años.</i>	35	El 92% (23) sí cree que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los últimos años, y el 8% (2) no cree que la rentabilidad mejoró.
<i>La rentabilidad disminuyó en los últimos años</i>	36	El 92% (23) de empresarios no cree que la rentabilidad de sus empresas haya disminuido en los últimos años, y el 8% (2) si cree que disminuyó.

Fuentes: Tablas 33, 34, 35, y 36

Anexo 3. Artículo científico

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA DAMAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018”

“CHARACTERIZATION OF FINANCING, TRAINING AND PROFITABILITY OF MICRO AND SMALL BUSINESSES IN THE COMMERCE SECTOR, BUYING AND SELLING CLOTHING FOR LADIES IN THE DISTRICT OF YARINACOCHA, 2018”

Margoth Edith Albornoz Jimenez¹

Romel Arévalo Pérez²

RESUMEN

Este estudio tuvo como propósito “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018”. La investigación siguió un diseño descriptivo-cuantitativo, donde se trabajó con una muestra de 25 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, la edad del 92% de empresarios está entre 26 a 55 años, el 56% son mujeres y el 48% tiene estudios superiores, el 48% son convivientes. Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 72% de empresas tiene entre 6 a 15 años en el rubro y el 80% son formales; el 100% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes e igual número de trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 80% se financia por terceros, el 48% con el BCP y paga una tasa de 1.5 a 1.8% mensual, por un préstamo de 6,000 a 15,000 y a corto plazo, e invirtieron el crédito en capital de trabajo. En lo que respecta a la capacitación: el 52% recibió capacitación al otorgar el crédito, su personal se capacitó en mejor servicio al cliente; el 87% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 92% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, y el 88% que la capacitación la mejoró. Además, cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

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

ABSTRACT

The purpose of this study was to "describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, buying and selling clothing for ladies in the district of Yarinacocha, 2018." The research followed a descriptive-quantitative design, where we worked with a sample of 25 micro-companies whose legal representatives were given a questionnaire of 36 questions, reaching the following results: Regarding entrepreneurs, the age of 92% of

¹ Bachiller de la escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Los Ángeles de Chimbote.

² Docente investigador de la escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Los Ángeles de Chimbote

entrepreneurs is between 26 to 55 years, 56% are women and 48% have higher education, 48% are cohabitants. Regarding micro and small companies: 72% of companies have between 6 to 15 years in the business and 80% are formal; 100% have 1 to 5 permanent workers and an equal number of casual workers. Regarding financing: 80% is financed by third parties, 48% with BCP and pays a monthly rate of 1.5 to 1.8%, for a loan of 6,000 to 15,000 and in the short term, and invested the loan in working capital. Regarding training: 52% received training when granting credit, their staff was trained in better customer service; 87% consider that training is an investment and that it is relevant to their company. Regarding profitability: 92% believe that financing improved profitability, and 88% that training improved it. In addition, he believes that the profitability of their companies has improved in recent years.

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

INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas, las llamadas mypes en el Perú, y que adoptan otras denominaciones, aunque similares en el resto del mundo, constituyen un factor muy importante dentro del aparato productivo de cada país, tanto por su generación de empleo como por su aporte al PBI de cada región. Esta importancia contrasta con su vulnerabilidad, ya que por haber sido constituidas por capitales pequeños y tener pocos o, en algunos casos, ningún activo capitalizable, se ven muy afectados por factores externos e internos (macro y microeconómicos, falta de financiamiento, falta de capacitación, informalidad, etc.) que les pueden provocar inestabilidad e incluso hacerlos cerrar definitivamente de un momento a otro.

El que las micro y pequeñas empresas son muy importantes aquí o en la China ya nadie lo pone en duda, pero en cada región del planeta estas pequeñas unidades productivas afrontan realidades diferentes.

Y es así que cada gobierno, sea en bloque (Eurozona, por ejemplo) o individualmente, tienen diversas políticas dictadas pensando en las micro y pequeñas empresas, algunas de estas medidas favorecen al apoyo financiero de entidades privadas o estatales, otras sin embargo favorecen la creación de sobrecostos y al aumento de la informalidad como es el caso de los sobrecostos laborales, tributos nacionales, impuestos municipales, trámites y más trámites, etc.

A continuación, se esboza desde diversas fuentes la problemática de las pequeñas empresas a nivel internacional y a nivel nacional.

La Comisión Europea (2009), en su publicación “La Nueva definición de Pyme. Guía de usuario y ejemplo de declaración”, presta especial atención a las pequeñas y medianas empresas (pymes) y presenta un conjunto integrado de medidas de apoyo financiero y de servicios con el fin de impulsar su sostenibilidad y crecimiento en la actual situación de crisis económica. Igualmente, “la Comisión desea acercar a las empresas los servicios especializados de apoyo, destinados a la cooperación empresarial, al acercamiento de las políticas y decisiones europeas y a la introducción y adaptación de innovaciones tecnológicas”.

Además, “las pymes representan el 99% del total de las empresas europeas y la Comisión ha reconocido su papel central en el crecimiento económico europeo, por lo que enfatiza la importancia de desarrollar un marco político adecuado para dichas

empresas en la Unión Europea y en los países miembros, tal y como se ha puesto de manifiesto recientemente en la iniciativa Small Business Act for Europe. Esta iniciativa, diseñada para ser adoptada por el Consejo Europeo, contempla un decálogo de principios que deberían guiar la concepción e implementación de política a nivel europeo y nacional con un ambicioso paquete de medidas concretas que incluye cuatro propuestas legislativas para trasladar estos principios en acciones”.

En este contexto, “el acceso a la financiación ocupa una posición privilegiada en el conjunto de las principales medidas consideradas por la Comisión Europea en el Programa para la Innovación y la Competitividad de las pymes europeas y ha desarrollado instrumentos financieros operados por el Fondo Europeo de Inversiones que ofrecen la posibilidad de acceder a créditos y capital necesario para crear negocio y crecer”.

Por otra parte, y con el objetivo de acercar información adecuada y servicios avanzados a dichas empresas, “la Comisión Europea ha puesto en marcha iniciativas de apoyo empresarial, no financieros, bajo la fórmula de prestación de servicios de información, intermediación, asesoramiento y apoyo a empresas, como los desempeñados a través de la Red Empresa Europa (Enterprise Europe Network) que presentó sus servicios en el Día Europeo de Financiación para la PYME”.

Las microempresas, y las pequeñas y medianas empresas (PYME), desempeñan un papel central en la economía europea. Son una fuente esencial de capacidades empresariales, innovación y empleo. En la Unión Europea, ampliada a 25 países, en torno a 23 millones de PYME aportan aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo y representan el 99 % de todas las empresas. No obstante, con mucha frecuencia se enfrentan a las imperfecciones del mercado, como son las dificultades a la hora de obtener capital o crédito, sobre todo al comienzo de la fase de puesta en marcha. Los escasos recursos de que disponen pueden también limitarles el acceso a las nuevas tecnologías o a la innovación. Afirma, la Comisión Europea, que la nueva definición tiene en cuenta esta nueva tendencia fijando umbrales económicos especiales para ellas. Con esta mejora se pretende alentar la adopción de medidas que aborden los problemas concretos a los que se enfrentan las microempresas, especialmente durante su puesta en marcha.

En esta línea, continua la Comisión Europea, afirmando que “el acceso al capital es un problema constante para las PYME, fundamentalmente porque con frecuencia no pueden ofrecer las garantías que requieren los prestamistas tradicionales. Para contribuir a solucionarlo, la nueva definición facilita la financiación de capital para las PYME mediante la concesión de un trato favorable a algunos inversores, como los fondos regionales, las empresas de capital riesgo y los inversores providenciales, sin que por ello la empresa pierda su condición de PYME”.

Concluye la Comisión Europea, que “por pequeña empresa se define la empresa que ocupa a menos de 50 personas y tiene un volumen de negocios o un balance general anual que no supera los 10 millones de euros. Por microempresa se define la empresa que ocupa a menos de 10 personas y tiene un volumen de negocios o un balance general anual que no supera los 2 millones de euros”.

En el caso específico de España, Romero (2011), manifiesta en su mensaje “Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance mypes, que las pequeñas y medianas empresas otorgan empleo y transformaron los contratos temporales de sus

trabajadores en fijos en todos los sectores a pesar de la crisis económica, según estudios elaborado por el Colegio de Registradores de la Propiedad. La evolución de los datos entre 2005 y 2009 demuestra que las pymes poseen una contrastada capacidad para mantener los puestos de trabajo en cualquier fase del ciclo económico, ya que cerca del 80% de su valor añadido bruto va destinado al pago de los gastos de su personal. El catedrático de economía financiera y contabilidad de la Universidad Complutense de Madrid Juan Antonio Maroto, autor del informe, explicó que estos datos demuestran que en la época más virulenta de la crisis las pymes han seguido apostando por el trabajo fijo”.

En esta región, la Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), manifiesta que “en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y/o pequeñas empresas, definidas como aquellas que dan empleo a un máximo de 20 personas. En un reciente estudio del Banco Interamericano de Desarrollo muestra la existencia de pequeños negocios poco productivos, este estudio demuestra que los países latinoamericanos suelen olvidar la división del trabajo, la capacitación y el financiamiento como elementos clave para el desarrollo de las MyPE, además las estadísticas muestran que el 80% del total de las MyPE en América Latina, son atendidas con servicios financieros, esencialmente créditos; alrededor de 90.000 (15%) recibe alguna forma de capacitación y otras 30.000 (5%) cuentan con algún tipo de asistencia técnica”.

Saavedra y Tapia (2009), en su informe de investigación “Las mejores prácticas en las Mipyme Industrial Mexicana”, concluyen que “en México como en muchos otros países de América Latina, Asia, Estados Unidos y Europa, la pequeña y mediana empresa o MIPYME conforma la inmensa mayoría del universo empresarial. De ahí la importancia estratégica que éstas adquieren o deberían tener en términos del desarrollo económico nacional, regional o local, pues al año 2009 se cuenta con más de 5 millones de empresas (productores agrícolas, ganaderos, acuicultores, mineros, artesanos, manufactureros, comerciantes, prestadores de servicios turísticos y culturales), las cuales se distribuyen de acuerdo con el tamaño. En México las micro y pequeñas empresas representan el 98.80% del total de empresas, y generan el 78.50% de empleos y contribuye con el 52% de aportaciones al PBI. De acuerdo con los datos del censo económico 2009 (INEGI 2010), la conformación sectorial de las empresas mexicanas es la siguiente: el 11.70% pertenecen al sector industrial, 49.90% pertenecen al sector comercial y el 37.80% son del sector servicios”.

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

La investigación financiada por el programa MAP contribuye a áreas como desarrollo de las PYMES, herramientas de capacitación y crédito para bancos y emprendedores, recursos financieros para la agricultura y simplificación reguladora, entre otras. El trabajo se concentra en rigurosas evaluaciones de impacto y actividades que mejoren la eficiencia de las operaciones del BID.

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

El Servicio Brasileño de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009), en su estudio “Desarrollo empresarial y apoyo a las mypes en Brasil: El rol del SEBRAE”, dice que “en Brasil las mypes son el motor que le da dinamismo a su economía; contando con 5 millones de empresas formales (98%) microempresas y empresas de pequeño porte y 10 millones informales, representa el 56.1% de la fuerza de trabajo urbano, así como el 26% de la masa salarial; 14.5 mil mypes están en el rubro exportaciones”.

Como se observa líneas arriba, “a nivel internacional el principal problema de los pequeños empresarios es el acceso al financiamiento, necesario para el mantenimiento, diversificación, desarrollo y crecimiento de éstos, y en el Perú la cosa no es distinta, donde además de lidiar con los problemas de capital, se debe luchar con la propia informalidad”.

Al respecto, el INEI (2014) muestra que “los principales resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013 son: El 45,8% de las Micro y Pequeñas Empresas declararon que, para el desarrollo de su actividad económica tienen la condición de persona natural; El 50% de los locales de las Micro y Pequeñas Empresas es alquilado, el 40% propio y el 10% es prestado; En cuanto al nivel educativo alcanzado, el 33,4% de los propietarios de las Micro y Pequeña Empresas manifestaron tener secundaria completa, el 23,0% superior universitaria completa; El 66,2% de los propietarios de las Micro y Pequeñas Empresas son hombres y el 33,8% mujeres; En el año 2012, el 56,0% de los conductores de Micro y Pequeña Empresa declararon que habían accedido o participado en cursos o eventos de capacitación; En el año 2012, el 6,5% de los conductores de las Micro y Pequeña Empresas declararon que habían participado en eventos de servicios sobre nuevas tecnologías para la gestión de su empresa; La productividad de las Micro y Pequeña Empresas investigadas es de 1,5 veces, es decir que por cada 150 unidades de producción obtenida, se necesitaron 100 unidades de consumo intermedio. A nivel de ciudad, Juliaca, en la región Puno, es el ámbito de la encuesta que registra la mayor productividad con un indicador de 1,9, es decir, por cada 190 nuevos soles de producción obtenida, se necesitaron 100 nuevos soles de consumo intermedio”.

Añaden, Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Gonzales, Galarza & Venero (2001), en su publicación “El financiamiento informal en el Perú”, que “el sector informal en el Perú tiene una presencia económica muy importante, tanto en las áreas rurales como

urbanas. Según cifras del Cuarto Censo Económico Nacional del 2008, las pequeñas y microempresas (Pyme), que en su gran mayoría se desenvuelven en la economía informal representan el 98% de las empresas del país, generan el 75% del empleo, explican el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), y se concentran en los sectores agropecuario (44.5%), comercio (36.1%), servicios (11.1e industria (8.2%)”.

Concluye Alvarado et al, “que, pese a la importancia económica de las Pyme, se estima que sólo el 7.2% tiene acceso al crédito formal, y existen estudios que señalan que la fuente financiera más importante para las microempresas urbanas son los créditos de proveedores. Estos datos son consistentes con la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNIV) del 2000 que señala que solo el 28% de los hogares peruanos había recibido créditos de los bancos (y 33% incluyendo las cajas municipales de ahorro y crédito, CMAC), el resto fue provisto por fuentes semiformales. De aquí que el crédito informal aparezca como un elemento vital para el desenvolvimiento de una gran parte de la economía nacional”.

La realidad nos ha mostrado que “la expresión más común del comercio en esta región es el comercio minorista (fundamentalmente de productos de consumo, alimentos y bebidas, vestido y calzado). En la ciudad de Pucallpa, por su condición de ser capital de región, además de tener la mayor población urbana de la Amazonía, es además un centro de abastecimiento y distribución de productos de consumo masivo y de cuidado personal de poblaciones rurales y urbanas de toda la región.

Pero, las micro y pequeñas empresas del rubro prendas de vestir para damas del distrito de Yarinacocha, al igual que en todas las ciudades del país, son un sector que enfrenta amenazas constantemente. Más recientemente debido a la proliferación de modelos de negocio más modernos y diversificados (por ejemplo, las tiendas de grandes superficies, tiendas departamentales o tiendas de conveniencia) como son los malls o centros comerciales, que en algunas ocasiones desplazan a los establecimientos más tradicionales que no son tan atractivos, ni competitivos ante dichas conformaciones del mercado, y que invierten mucho en publicidad y marketing. Además, deben hacer frente a los nuevos y cambiantes patrones de la demanda, en un mundo globalizado por las comunicaciones. Lo anterior, al mismo tiempo hace que buena parte de las actividades y emprendimientos en comercio sean efímeros.

En nuestra localidad, “el sector comercial en el rubro compra y venta de ropa para damas, a nivel de micro y pequeñas empresas, se empezó a desarrollar a los alrededores de los mercados 1 y 2, por ser el centro del comercio de la ciudad donde convergían las personas para abastecerse de todo tipo de productos. Luego, con el crecimiento de la población, se fueron abriendo más negocios de este tipo por las calles principales, en galerías y otros puntos. Algunos pasaron de ser minoristas a ser distribuidores, y otros abrieron sucursales en diversos puntos de la ciudad, como en los distritos de Yarinacocha y Manantay, o localidades cercanas”.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocían las principales características del financiamiento de estos negocios de ropa hecha. Por ejemplo, se desconocía si dichas mype accedían o no a financiamiento, si lo hacían, a qué sistema financiero recurrían, qué tipo de interés pagaban, etc., Asimismo, se desconocía si tienen acceso o no a programas de asesoramiento para la buena inversión

del financiamiento, etc. Finalmente, tampoco se conocía si dichas mypes en los últimos años habían sido rentables o no, si su rentabilidad había subido o había bajado. Por todo lo expuesto, el enunciado del problema de investigación, fue como sigue:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018?

Para hallar una respuesta adecuada a este cuestionamiento, se planteó el objetivo general:

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Secundado de los siguientes objetivos específicos

Objetivo específico N° 1: Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Objetivo específico N° 2: Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Objetivo específico N° 3: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Objetivo específico N° 4: Describir las principales características la de capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Objetivo específico N° 5: Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Una de las características más destacadas de las mypes es su baja productividad en conjunto, ya que representando casi el 98% del total de empresas en el Perú producen algo más del 42% de la producción. En este sentido, (mypes Perú, 2011), en su presentación llamada “MYPEs nuestra empresa”, manifiesta que, “estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MYPEs son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) estarían generando el 58% de la producción nacional. Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica. Es por ello que desde nuestra perspectiva era muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes, tanto a nivel nacional, regional y local. Se pudo observar que existía un problema de rendimiento y productividad, y que esta brecha se debe a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación, etc. Por lo tanto, fue muy

importante conocer a qué se debía la baja productividad de las micro y pequeñas empresas”.

Además, “la investigación se vio reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, información que sirvió a las fuentes de financiamiento (bancos, financieras, cajas, etc.) para conocer mejor a este sector de las micro y pequeñas empresas de la localidad y reorientar su política crediticia hacia ellos”.

Por último, “el presente trabajo de investigación sirvió de base para realizar estudios similares en otros sectores, ya sean productivos, comercio o de servicio del distrito de Yarinacocha, de la provincia de Coronel Portillo y de otros ámbitos geográficos de la región y del país”.

MATERIALES Y MÉTODOS

Fue un estudio de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, y de diseño no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo; donde se trabajó con una muestra de 25 empresas a las cuales se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas para obtener una data que fue procesada con el programa SPSS y luego analizada.

RESULTADOS

(1) Con respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 40% (10) tiene de 26 a 35 años, el 36% (9) tiene de 36 a 45 años, el 16% (4) tiene de 46 a 55 años, y el 8% (2) tiene de 18 a 26 años de edad.
<i>Sexo</i>	2	El 56% (14) son mujeres y el 44% (11) son hombres.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	El 36% (9) tiene secundaria completa, el 20% (5) tiene educación superior no universitaria completa, un 16% (4) tiene primaria completa, otro 16% superior no universitaria incompleta, y un 12% (3) tiene educación superior universitaria completa.
<i>Estado civil</i>	4	El 48% (12) es conviviente, el 40% (10) es casado, y un 12% (3) es soltero.
<i>Profesión</i>	5	El 52% (13) no tiene ninguna profesión, un 36% (9) es técnico, y el 12% (3) es profesional universitario.
<i>Ocupación</i>	6	El 88% (22) es comerciante de ocupación, y el 12% (3) trabaja además como empleado.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5 y 6

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

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro compra y venta de ropa para damas</i>	7	El 36% (9) tiene de 6 a 10 años de antigüedad, un 28% (7) tiene de 1 a 5 años, otro 28% tiene de 11 a 15 años, y un 8% (2) tiene más de 16 años.
<i>Formalidad de las Micro y pequeñas empresas</i>	8	El 80% (20) de las micro y pequeñas empresas del rubro son formales, y el 20% (5) no lo son.
<i>Nro. de trabajadores permanentes</i>	9	El 48% (12) tiene de 1 a 2 empleados permanentes, y el 52% (13) tiene de 3 a 5 trabajadores.
<i>Nro. de trabajadores eventuales</i>	10	El 64% (16) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 28% (7) tiene de 3 a 5 trabajadores, y el 8% (2) no tiene trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Micro y pequeñas empresas.</i>	11	El 84% (21) de los representantes dijeron que sus micro y pequeñas empresas se crearon para obtener ganancias, y el 16% (4) se crearon como forma de subsistencia.

Fuente: Tablas 7, 8, 9, 10 y 11

(3) Con respecto a las características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Cómo se financian</i>	12	El 80% (20) se financia por medio de terceros, mientras que el 20% (5) lo hace con financiamiento propio.
<i>Financiamiento bancario.</i>	13	El 48% (12) recurre al Banco de Crédito, un 20% (5) lo solicita al Banco Continental, otro 20% no precisa, y el 12% (3) con el Interbank.
<i>Tasa de interés bancario que pagan</i>	14	El 40% (10) paga un interés de 1.8%, un 32% (8) paga el 1.5%, un 20% (5) no precisa, y el 8% (2) paga una tasa de interés del 2%.
<i>Financiamiento no bancario</i>	15	El 32% (8) se financia con Mi Banco, un 20% (5) con la Caja Maynas, otro 20% con Crediscotia.
<i>Tasa de interés no bancario que pagan</i>	16	El 36% (9) paga el 2.5%, el 32% (8) paga el 3%, un 12% (3) paga el 2% y el 20% no precisa.
<i>Financiamiento por prestamistas o usureros</i>	17	El 68% (17) no utiliza el financiamiento por prestamistas, jun 12% (3) sí lo hace, y el 20% (5) no precisa.
<i>Tasa de interés que pagan a prestamistas o usureros</i>	18	El 76% (19) no especifica, el 16% (4) paga más del 10%, un 4% (1) paga el 5%, y otro 4% paga el 10%.

<i>Financiamiento por otros medios</i>	19	El 80% (20) no busca financiamiento por otros medios, y el 20% sí lo hace.
<i>Entidad financiera que otorga más facilidades</i>	21	El 80% (20) afirma que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades, y el 20% (5) dice que son las entidades no bancarias.
<i>Le otorgaron el crédito en el monto solicitado</i>	22	El 88% (22) sí recibió el crédito en el monto que solicitó, y un 12% (3) dice que no fue así.
<i>Monto promedio del crédito otorgado</i>	23	El 60% (15) recibió de 6,000 a 10,000, el 24% (6) de 11,000 a 15,000, y el 16% (4) 1,000 A 5,000 soles.
<i>Plazo del crédito solicitado</i>	24	El 88% (22) lo solicitó a corto plazo, y el 12% (3) lo hizo a largo plazo.
<i>En que invirtió el crédito</i>	25	El 80% (20) lo invirtió en capital de trabajo, y el 20% (5) lo hizo en activos fijos.

Fuente: Tablas 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25

(4) De las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	26	El 52% (13) si recibió capacitación, y el 48% (12) no recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en el último año</i>	27	El 84% recibió un curso de capacitación, y el 16% recibió dos capacitaciones.
<i>En qué tipo de cursos participó</i>	28	Un 52% se capacitó en ningún en inversión del crédito financiero, y el 48% lo hizo en manejo empresarial.
<i>Personal recibió capacitación</i>	29-A	El 88% (22) si capacitó a su personal, y el 12% (3) no lo capacitó.
<i>Cantidad de cursos en que se capacitó su personal</i>	29-B	Un 52% (13) se capacitó en un curso, el 28% (7) en dos cursos, y un 20% (5) no precisa su respuesta.
<i>La capacitación es una inversión</i>	30	El 88% (22) si considera a la capacitación como una inversión, y el 12% (3) no lo considera así.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	31	El 88% (22) sí considera que la capacitación es relevante para su empresa, y el 12% (3) no cree que es así.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	32	El 68% (17) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, y el 32% (8) se capacitó en gestión empresarial.

Fuente: Tablas 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32 y 33

(5) Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	33	El 92% (23) sí cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 8% (2) cree que no.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	34	El 88% (22) sí cree que la capacitación mejoró la rentabilidad, y el 12% (3) no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>La rentabilidad mejoró en los últimos años.</i>	35	El 92% (23) sí cree que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los últimos años, y el 8% (2) no cree que la rentabilidad mejoró.
<i>La rentabilidad disminuyó en los últimos años</i>	36	El 92% (23) de empresarios no cree que la rentabilidad de sus empresas haya disminuido en los últimos años, y el 8% (2) si cree que disminuyó.

Fuentes: Tablas 33, 34, 35, y 36

DISCUSIÓN

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

- El 92% (23) de empresarios tiene de 26 a 55 años de edad (ver tabla 1). Resultados muy parecidos a los de Avendaño (2016) donde el 90% y Camarena (2011) donde el 80%, tienen entre 26 y 60 años; Siccha (2017) donde el 76% está entre 25 y 49 años, y algo parecidos a Acuña (2010) donde el promedio fue de 40 años.
- El 56% (14) es mujer, y el 44% (11) es hombre (ver tabla 2). Resultados muy parecidos a Acuña (2010) donde el 57% son mujeres, a Siccha (2017) donde el 68% es de sexo femenino, y diferentes a Rojas (2017) donde el 83% donde los representantes del rubro abarrotes son varones, y Avendaño (2016) donde el 60% de empresarios del rubro boticas son varones.
- El 36% (9) tiene como instrucción la secundaria completa, y un 32% (8) tiene educación superior no universitaria completa y educación superior universitaria completa (tabla 3). Resultados muy parecidos a los de Araujo (2011) donde el 35% tiene secundaria completa, y parecidos a los de Camarena (2011) donde el 50% tiene educación secundaria; pero, diferentes a los de Siccha (2017) donde el 80% tiene educación superior universitaria y técnica, y Rojas (2017) donde el 58% tiene grado de instrucción superior universitaria incompleta.
- El 48% (12) es conviviente y el 40% (10) es casado (ver tabla 4). Resultados parecidos a Rojas (2017) donde el 58% son convivientes, y diferentes a Siccha (2017) donde el 56% de los empresarios es casado.
- El 36% (9) son técnicos de profesión, el 12% (3) son profesionales universitarios, y el 52% (13) no tiene profesión alguna. Además, el 88% (22)

se dedica por completo a la labor de comerciantes (tablas 5 y 6). estos resultados son parecidos a los de Rojas (2017) donde el 67% de los representantes se dedica al comercio.

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

- Del 72% (18) de las empresas tiene entre 6 a más de 16 años de antigüedad en el rubro (tabla 7). Resultados en tendencia con Camarena (2011) y Rojas (2017) donde el 100% tiene más de tres años de actividad, y algo parecidos con Avendaño (2016) donde el 80% tiene entre de 6 a 7 años de antigüedad.
- El 80% (20) de las empresas son formales (tabla 8). resultados parecidos a Rojas (2016) y Avendaño (2017) donde el 100% de empresarios asegura que sus negocios son formales. El rubro compra y venta de ropa para damas, por el mismo hecho de ofrecer sus productos en lugares comerciales, céntricos y concurridos, debe de operar con todos los permisos y documentación pertinente; además, los empresarios son conscientes de todos los beneficios que se logra con la formalización.
- El 48% (9) tiene de 1 a 2 permanentes, y el 52% tiene de 3 a 5 trabajadores (tabla 9). Resultados parecidos a los de Avendaño (2017) donde el 60% tienen más de cuatro trabajadores permanentes, y a los de Araujo (2011) donde el 35% posee más de tres trabajadores permanentes. Y algo parecido a Camarena (2011) que tiene a un 80% que cuenta con un trabajador permanente.
- El 64% (16) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, y el 28% tiene de 3 a 5 trabajadores (tabla 10). Resultados parecidos a Siccha (2017) donde el 68% de los trabajadores es eventual, y diferentes con Avendaño (2016) donde ninguna empresa tiene trabajadores eventuales.
- El 84% (21) de empresas se formaron con el objetivo de obtener ganancias (tabla 12), resultados muy parecidos a Araujo (2011) y Rojas (2017) donde el 95% y 100% de empresas, respectivamente, se formaron para obtener ganancias; y diferentes a los de Camarena (2011) donde el 70% de empresas se crearon por subsistencia, y a Siccha (2017) donde el 60% formó su empresa con el objetivo de generar empleo.

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

- El 80% de empresarios (20) financia sus actividades con financiamiento de terceros, y el 20% (5) lo hace con capital propio (tabla 12). Resultados parecidos a Siccha (2017) donde el 100% se financia por terceros, y a Rojas (2017) con el 75% financiado por terceros. pero diferentes a los de Acuña (2010) donde el 43% recibió créditos, y Avendaño (2016) donde el 45% utiliza financiamiento de terceros.
- El 48% (12) se financió por el Banco de Crédito, y el 20% (5) con el Banco Continental, y pagan tasa de interés del 1.5% y 1.8% por los créditos recibidos (tablas 13 y 14). Resultados similares a los de Araujo (2011), donde el 78% de empresarios se financiaron por entidades bancarias, y Rojas (2017) donde el 75% se financió con el Banco de Crédito y paga una tasa de 1.5%.
- De las entidades no bancarias, el 32% (8) recurre a la financiera Mi Banco, un 20% a Crediscotia, y otro 20% lo hace con la Caja Maynas (Tabla 15) y pagan tasas de interés del 2% y 2.5% mensual por los créditos (tabla 16). Resultados

parecidos a Avendaño (2016) donde el 25% se financia en el sistema no bancario (financiera Confianza), y Siccha (2017) donde el 28% se financia con entidades no bancarias.

- El 68% (17) de los empresarios dicen que no recurren a prestamistas o usureros para financiarse, un 20% (5) no precisa su respuesta, y un 12% dijo que sí recurre a estas fuentes, pagando tasas de 5% a más de 10% (tablas 17 y 18). Este resultado es contrario al de Camarena (2011) donde el 78% de empresarios se financian por medio de usureros, y con Siccha (2017) donde el 44% de empresas recurre a prestamistas.
- El 80% (20) de micro y pequeñas empresas no se financia por otros medios, y el 20% sí lo hace, pero no precisa las fuentes a las que recurre ni las tasas de interés que paga por esos financiamientos (tablas 19 y 20). Al hablar de otros medios de financiamiento, se está hablando de medios informales que pueden ser préstamos de familiares, remesas del extranjero, panderos, juntas, casas de empeño, etc.
- El 80% (20) dice que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para la obtención del crédito (tabla 21). Resultados parecidos a los de Avendaño (2016) y Rojas (2007), donde el 70% y el 100% respectivamente, afirma que las instituciones bancarias otorgan mayores beneficios. En la actualidad, tanto los bancos comerciales, así como las financieras y las cajas municipales de ahorro y crédito tienen programas especiales de micro créditos para financiar las actividades de la micro y pequeñas empresas.
- El 88% (22) dice que sí les otorgaron los créditos en los montos solicitados, que estos montos fueron de 6,000 a 15,000 soles y que fueron a corto plazo (tablas 22, 23 y 24). En líneas generales, los montos superiores a 15,000 soles se financian a largo plazo, lo que flexibiliza el pago en cuotas más cómodas, y asegura la devolución por parte de los empresarios.
- El 80% (20) invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo, y el 20% (5) lo hizo en activos físicos (tabla 25). Parecido a Camarena (2009) donde el 78% invirtió sus créditos en capital de trabajo, Rojas (2017), donde el 67%, y Acuña (2010) donde el 66.7% lo invirtió como capital de trabajo.

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

- El 48% (12) de empresarios sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, y el 52% (13) no recibió capacitación (tabla 26). Resultados algo similares a los de Siccha (2017) donde el 64% no recibió capacitación, en cambio, son diferentes, a los de Camarena (2011) donde el 90% de empresarios no recibió capacitación en los últimos años, y a Rojas (2017) donde el 92% de empresarios no recibieron capacitación.
- El 84% (21) que se capacitó, lo hizo en un solo curso, los temas fueron inversión del crédito financiero y manejo empresarial (tablas 27 y 28). Resultados parecidos en Acuña (2010) donde el 29% recibió una capacitación, y Rojas (2017) donde el 67% se capacitó en manejo empresarial.
- El 88% (22) manifiesta que su personal si recibió capacitación en los cursos de prestación de mejor servicio a los clientes y en gestión empresarial. (tablas 29-A, 29-B y 32). Resultados que se asemejan a los de Acuña (2010) quienes sí

capacitan a su personal, aunque no especifican en qué temas lo hacen. Y son diferentes a Camarena (2011), donde no capacitan a su personal las empresas.

- El 88% (22) sí considera que la capacitación es una inversión, y que es relevante para el funcionamiento de sus empresas que su personal se capacite (tablas 30 y 31). Resultados parecidos a los de Acuña (2010) donde el 100% y Rojas (2017) con el 75% consideran que la capacitación es una inversión y que la capacitación a sí es relevante para la empresa.

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

- El 92% (23) cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa (tabla 33) y el 88% precisa que la capacitación mejoró la rentabilidad (tabla 34). Resultados muy parecidos a Siccha (2017) donde el 76% considera que el financiamiento mejoró la rentabilidad y el 56% que la capacitación mejoró la rentabilidad también, a Rojas (2017) donde el 78% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, y diferentes a Camarena (2011), donde el 70% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, aunque el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.
- El 92% (23) sí cree que la rentabilidad de sus empresas dedicadas a la compra y venta de ropa para damas ha mejorado en los últimos años, y el 92% (23) considera que la rentabilidad no ha disminuido (ver tablas 35 y 36). Estos resultados son algo similares, a los de Siccha (2017) y Rojas (2017) donde el 52% y el 78%, respectivamente, manifestó que si mejoró la rentabilidad de sus empresas y la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años.

CONCLUSIONES

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

- El 92% (23) tiene de 26 a 55 años de edad.
- El 44% (11) es hombre y el 56% (14) es mujer.
- El 36% (9) tiene educación secundaria completa, y otro 36% (9) tiene educación superior técnica y universitaria completa.
- El 40% (10) tiene el estado civil de casado, y el 48% (12) es conviviente.
- El 36% (9) tiene alguna profesión técnica, y el 12% (3) es profesional universitario.

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

- El 64% (16) de las empresas tiene una antigüedad de 6 a 15 años en el rubro.
- El 80% (20) de las empresas son formales.
- El 100% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes, y el 92% (23) tiene de 1 a 5 trabajadores eventuales.
- El 84% (21) se formó para obtener ganancias.

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

- El 80% (20) se financia mediante terceros, y el 20% (5) lo hace con financiamiento propio.
- El 48% (12) se financia con el Banco de Crédito, y el 20% (5) con el Banco Continental.
- El 72% paga de 1.5 a 1.8% de tasa de interés mensual por el crédito bancario.
- El 93% se financia también con créditos no bancarios, y paga una tasa de 2 a 2.5% de interés mensual.
- El 12% se financia por prestamistas o usureros, y pagan tasas de 5% a más de 10%.
- El 20% se financia, además, por otros medios, pero no precisa la tasa de interés que paga.
- El 80% (20) cree que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para obtener a un crédito.
- El 88% (22) recibió el crédito en el monto solicitado, que fue de 6,000 a 15,000 soles en promedio, y a corto plazo.
- El 80% (20) invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo.

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

- El 48% (12) de empresarios sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 52% (13) no lo recibió.
- El 84% recibió capacitación en inversión del crédito financiero y en manejo empresarial.
- El 88% brindó capacitación a su personal entre uno y dos cursos. Entre ellos prestación de mejor servicio a los clientes y gestión empresarial.
- El 88% (22) sí considera que la capacitación es una inversión, y que, además, es relevante para su empresa.

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

- El 92% (23) sí considera que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 88% (22) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 92% (23) cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.
- El 92% (23) no cree que la rentabilidad de su empresa haya disminuido en los últimos años.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuña L. O. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Alarcón A. D. (2007), La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas. (Informe de Investigación, Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 73):
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaafinhot.htm>

- Araujo Ch. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote
- Avendaño L. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016. Tesis de pregrado. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote filial Pucallpa. Recuperado de biblioteca virtual: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042983>
- Camarena J.A. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2009-2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL, (2013), Coyuntura Laboral en América Latina y el caribe. (Informe de Investigación). [Versión Adobe Digital Editions]. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/Documents/publication/wcms_213795.pdf
- Comisión Europea (2006), La Nueva definición de Pyme. Guía de usuario y ejemplo de declaración. Publicación de empresa e industria. (pp. 5-7). Recuperado de http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_es.pdf
- Fuero M. (2010), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro ebanistería, del distrito de Callería, período 2009 – 2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Filial-Pucallpa.
- Gobierno Regional de Ucayali (2011), Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf
- Henriquez (2009). “Políticas para las Mipymes frente a la crisis - Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa” estudio para la Europa Aid y la Organización Internacional del Trabajo.
- INEI (2014). Resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2013. Recuperado de: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D88005ABDC9/\\$FILE/9.resultado_encuesta_micro_peque%C3%B1a_empresa.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D88005ABDC9/$FILE/9.resultado_encuesta_micro_peque%C3%B1a_empresa.pdf)
- La Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), Políticas para las Mipymes Frente a la Crisis – Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina

y Europa. (Informe de Investigación). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf

Rojas R. (2017). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes en el distrito de Yarinacocha 2017. Tesis de pregrado. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote filial Pucallpa. Recuperado de biblioteca virtual: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044842>

Saavedra M. L.; Tapia B. (2009), Las mejores prácticas en las Mipyme Industrial Mexicana. (Informe de Investigación; Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática-Universidad Nacional Autónoma de México). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/anteriores/xvi/docs/1W.pdf>

Sarmiento R. (2008), La estructura del financiamiento de las empresas: Una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997-2004). (Informe de Investigación). Recuperado de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005_1.pdf

Servicio brasileño de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009), Desarrollo empresarial y apoyo a las mypes en Brasil: El rol del SEBRAE. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/\\$FILE/SEBRAE-Lages.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/$FILE/SEBRAE-Lages.pdf)

Siccha F. (2017). Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Tesis de pregrado. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote filial Pucallpa. Recuperado de biblioteca virtual <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044846>

SUNAT (2008), Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. D.S. No 007-2008-TR. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>

Villarán (s.f.), La importancia de la mype en el desarrollo del país. Recuperado de <http://www.teleley.com/revistaperuana/villaran-66.pdf>

Anexo 4. Análisis de fiabilidad del instrumento

ANALISIS DE FIABILIDAD

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos Válido	25	100,0
Excluido ^a	0	,0
Total	25	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,898	37

Anexo 5. Base de datos

Edad	Sexo	Instr	E.civil	Profes	Ocup	Tiempo	Formal	Trab.Perm	Trab.Event	Mot.forma	financiam	Inst.banca	Interes	Inst.no.ban	T.interés	Prestam	Interés	Otros	interes.paga	Ent.may.fac	Créd.mont.sol
.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	.00	1.00	1.00
.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	.00	1.00	1.00
1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	3.00	3.00	2.00	.00	1.00	1.00
1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	3.00	2.00	.00	1.00	1.00
1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	3.00	2.00	.00	1.00	1.00
1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	1.00	3.00	2.00	.00	1.00	1.00
1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
2.00	1.00	3.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
2.00	1.00	3.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
2.00	1.00	3.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	3.00	2.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
2.00	1.00	3.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	3.00	3.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
2.00	2.00	3.00	3.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	3.00	3.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
2.00	2.00	5.00	3.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00	3.00	3.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
2.00	2.00	5.00	3.00	1.00	1.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00	1.00	3.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
3.00	2.00	5.00	3.00	1.00	1.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00	1.00	3.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
3.00	2.00	6.00	3.00	1.00	1.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	5.00	5.00	6.00	5.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
3.00	2.00	6.00	3.00	1.00	1.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	5.00	5.00	6.00	5.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
3.00	2.00	6.00	3.00	1.00	1.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	5.00	5.00	6.00	5.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
2.00	2.00	6.00	3.00	1.00	1.00	4.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	5.00	5.00	6.00	5.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
2.00	2.00	3.00	3.00	1.00	1.00	4.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	5.00	5.00	6.00	5.00	2.00	4.00	2.00	.00	1.00	1.00
1.00	2.00	7.00	2.00	3.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	4.00	1.00	##	2.00	2.00
1.00	2.00	7.00	2.00	3.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	3.00	4.00	1.00	##	2.00	2.00
1.00	2.00	7.00	3.00	3.00	2.00	3.00	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	3.00	3.00	3.00	4.00	1.00	##	2.00	2.00
1.00	2.00	5.00	3.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	6.00	3.00	3.00	4.00	1.00	##	2.00	1.00
1.00	2.00	5.00	3.00	2.00	1.00	3.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	6.00	3.00	3.00	4.00	1.00	##	2.00	1.00

Monto.prom	Plazo.cred	Inversión.cred	capacitación	N°.cursos	Tipo.cursos	Person.capac	Cant.cursos	Capac.es.inve	Capac.releva	Tem.capac.trab	Financ.mej.rent	Capac.mej.rent	Rentab.mejoró	Rentab.dismin
1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	1.00	.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
3.00	1.00	.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
3.00	1.00	.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
3.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	4.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00
3.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	4.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
3.00	2.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	4.00	2.00	2.00	4.00	1.00	2.00	1.00	2.00
2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.00	4.00	2.00	2.00	4.00	2.00	2.00	2.00	1.00
2.00	2.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	4.00	2.00	2.00	4.00	2.00	2.00	2.00	1.00